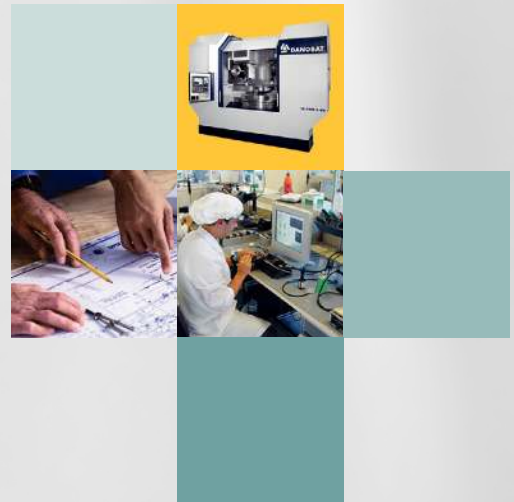




Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

I N F O R M E E J E C U T I V O 2 0 0 8





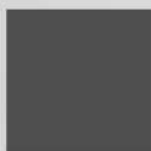


Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad
Autónoma del
País Vasco

I N F O R M E E J E C U T I V O 2 0 0 8

 **Orkestra**
INSTITUTO VASCO DE COMPETITIVIDAD



**EUSKO
IKASKUNTZA**

Director:

Iñaki Peña
Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Mondragon Unibertsitatea:

Saioa Arando
Iosu Lizarralde

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad:

José Luis González
Aloña Martiarena

Juan José Gibaja (Universidad de Deusto)

Universidad del País Vasco:

Andrés Araujo
Jon Hoyos
María Saiz

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2008 / Iñaki Peña Legazkue dir. – Donostia: Eusko Ikaskuntza ; Orkestra, 2009.

177 p. : gráf. ; 27 cm.

ISSN: 1889-5468

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 y Orkestra – Instituto Vasco de Competitividad muestran su agradecimiento a los autores que han colaborado en este volumen y de acuerdo con su tradición, respetan todos sus criterios y opiniones, sin que ello signifique que asuman en particular cualquiera de ellos.

Eusko Ikaskuntzak eta Orkestra – Lehiakortasunerako Euskal Institutuak bere eskerrona adierazi nahi die ale honetan parte hartu duten autore guztiei, eta ohi duten gisa hauen denen erizpideak errespetatzen ditu, honek ez duelarik esan nahi bereziki horiekin bat daudenik.

Eusko Ikaskuntza – Société d'Études Basques et Orkestra – Institut Basque de Compétitivité remercie les auteurs qui ont collaboré à ce volume et, selon sa tradition, respecte toutes opinions. Cela ne signifie pas pour autant qu'elle assume l'une d'entre elles 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 - Miraconcha, 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






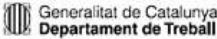
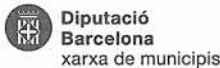



























ORKESTRA - Instituto Vasco de Competitividad



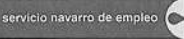









Mundaiz 50, E-20012, Donostia-San Sebastián
Tel: 943 297 327, Fax: 943 279 323
www.orkestra.deusto.es E-mail: comunicacion@orkestra.deusto.es

ISSN: 1889-5468. Depósito Legal: BI-1998-09
Fotocomposición y Fotomecánica Ikur, S.A. - Bilbao (Bizkaia)
Impresión: Baster, S.L.L. - Arrigorriaga (Bizkaia)

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	Instituto de Empresa, Business School	Ignacio de la Vega García-Pastor (Director del Proyecto GEM España) Alicia Coduras Martínez (Directora Técnica GEM-España) Cristina Cruz Serrano Rachida Justo Isabel González Moya (Administradora GEM-España)	  
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos David Urbano	   
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	    
Asturias	Universidad de Oviedo	Juan Ventura Victoria (Director GEM-Asturias) Esteban Fernández Sánchez (Director GEM-Asturias) Montserrat Entrialgo Suárez Enrique Loredo Fernández	 
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Horniga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	         
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria) Ana Fernández Laviada José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	    
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Miguel Angel Galindo Martín (Director GEM-Castilla La Mancha) José Luis Alfaro Navarro Inmaculada Carrasco Monteagudo María Soledad Castaño Martínez Carmen Córcoles Fuentes Francisco Escribano Sotos Juan Carlos López Garrido María Teresa Méndez Picazo Isabel Pardo García Agustín Pablo Álvarez Herranz	          

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Castilla y León	Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos Vanesa Solís Rodríguez José Luis de Godos Díez Noemi Huerga Pérez	   
Cataluña	Universidad Autónoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM Cataluña) Yancy Vaillant (Coordinador) Teresa Obis Josep Maria Surís Alex Rialp Anaís Tarragó	   
Ceuta	Fundación Escuela de Negocios de Andalucía	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo	 
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo Mª José Alarcón García Mª Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar Mª Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	  
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mª de la Cruz Sánchez Escobedo Mª Victoria Postigo Jiménez	             

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Extremadura			
Galicia	<p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)</p> <p>CEEI Galicia SA (BIC Galicia)</p> <p>Grupo de Investigación "Métodos y Gestión de Empresas" de la Universidad de Santiago de Compostela</p> <p>Dirección Xeral do Emprego de la Xunta de Galicia</p>	<p>Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia)</p> <p>Fausto Santamarina Fernández</p> <p>Marta Amate López</p> <p>José Antonio Neira Cortés</p> <p>María José Garrido Herrera</p> <p>Enrique Vila Sánchez</p> <p>Enrique Gómez Fernández</p> <p>Mariela Pérez-Rasilla Bayo</p> <p>José Alberto Díez de Castro</p> <p>Guillermo Sánchez Vilarinho</p> <p>Emilio Ruzo Sanmartín</p> <p>Begoña Barreiro Fernández</p> <p>Fernando Losada Pérez</p> <p>María Gómez Barreiro</p>	
Madrid	<p>Universidad Autónoma de Madrid</p> <p>Instituto Madrileño de Desarrollo</p>	<p>Eduardo Bueno Campos (Director GEM-Madrid)</p> <p>Julio Acosta</p> <p>Carlos Merino Moreno</p> <p>Miguel Palacios</p> <p>Javier Tafur</p>	
Melilla	<p>Fundación Escuela de Negocios de Andalucía</p> <p>Consejería de Economía, Empleo y Turismo</p>	<p>Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Melilla)</p> <p>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)</p> <p>Carlos A. Albacete Sáez</p> <p>Ana María Bojica</p> <p>Rocío Llamas Sánchez</p> <p>Sara Rodríguez Gómez</p> <p>Matilde Ruiz Arroyo</p> <p>Isabel Maza Pérez</p> <p>Mabel Romero Imbroda</p> <p>Marta Guerrero Werner</p>	
Murcia	<p>Universidad de Murcia</p>	<p>Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia)</p> <p>Alicia Rubio Bañón (Directora-GEM-Murcia)</p> <p>Nuria Nevers Esteban Albert</p> <p>José Andrés López Yepes</p> <p>María Feliz Madrid Garre</p> <p>Mercedes Palacios Manzano</p> <p>Gregorio Sánchez Marín</p>	

Equipo investigador	Institución	Miembros	Patrocinadores
Navarra	Servicio Navarro de empleo	Cristina Arcaya Iñaki Lavilla Fermín Erro	 Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra
	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Miren Sanz (Directora GEM-Navarra)	 Gobierno de Navarra
	Universidad Pública de Navarra	Ignacio Contín Martín Larraza	 servicio navarro de empleo
País Vasco	Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) Juan José Gibaja José Luis González-Pernía Alaña Martiarena	 Orkestra Instituto Vasco de Competitividad
	Universidad de Deusto		 Universidad de Deusto San Sebastián ESTE
	Universidad del País Vasco	María Saiz Jon Hoyos Andrés Araujo	 SPRI Sistema Promocional de Investigación y Desarrollo
	Mondragón Unibertsitatea	Saioa Arando losu Lizarralde	 EMPRESA ZENTZEN FAKULTATEA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES MONDRAGON UNIBERTSITATEA
			 EUSKO KASKUNTZA
			 FESIDE Fundación Entes Soterdia para la Investigación y Desarrollo de la Economía de la Empresa
			 BFA DFB Bilabain Foru Alabain Diputazio Foral de Alaba
			 Arabako Foru Aldundia Diputación Foral de Alava
			 Gipuzkoen Foru Aldundia Diputación Foral de Guipúzcoa

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2008

	Página
Resumen. Laburpena. Résumé	21
Presentación / Aurkezpena. José Luis Larrea	23
Resumen Ejecutivo	25
Laburpen Exekutiboa	29
Résumé Executif	33
Executive Summary	39
El Modelo Conceptual GEM	43
1. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	
<hr/>	
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial entre la población activa de la CAPV	47
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV	52
1.3. Aproximación internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	56
1.4. Potencial emprendedor en la población activa de la CAPV en el contexto internacional	58
2. TIPOS DE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	
<hr/>	
2.1. Introducción	63
2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	63
2.3. Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidades en la CAPV	67
3. PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA CAPV Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS	
<hr/>	
3.1. Perfil del emprendedor de la CAPV	71
3.1.1. Perfil del emprendedor de proyectos en la CAPV	71

3.1.2.	Perfil del emprendedor de proyectos en Araba	74
3.1.3.	Perfil del emprendedor de proyectos en Bizkaia	74
3.1.4.	Perfil del emprendedor de proyectos en Gipuzkoa	77
3.2.	Características de las empresas creadas en la CAPV	77
3.2.1.	Características de las empresas creadas en la CAPV	77
3.2.2.	Características de las empresas creadas en Araba	79
3.2.3.	Características de las empresas creadas en Bizkaia	81
3.2.4.	Características de las empresas creadas en Gipuzkoa	81
4. TAMAÑO, INNOVACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS PROYECTOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV		
4.1.	Dimensión de los negocios emprendedores en la CAPV	85
4.1.1.	Tamaño en número de empleados	85
4.1.2.	Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado	88
4.2.	Capacidad de Innovación de los negocios emprendedores en la CAPV	91
4.2.1.	Novedad del producto o servicio	91
4.2.2.	Nivel de competencia	92
4.2.3.	Antigüedad de las tecnologías utilizadas	94
4.2.4.	Actividad emprendedora de empresas nuevas y consolidadas	95
4.3.	Internacionalización y potencial de expansión de los negocios emprendedores en la CAPV	97
4.3.1.	Intensidad de clientes en el exterior	97
4.3.2.	Potencial de expansión	99
5. FINANCIACIÓN DEL PROCESO EMPRENDEDOR		
5.1.	Introducción	
5.2.	Capital semilla medio necesario en la fase Start up	103
5.3.	Retorno de la inversión esperada por el emprendedor	103
5.4.	El papel del inversor informal en la CAPV	106
5.5.	El perfil del inversor informal en la CAPV	107
6. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN FUNCIÓN DEL GÉNERO		
6.1.	La actividad emprendedora femenina de la CAPV desde una perspectiva internacional	117
6.2.	Características de la actividad emprendedora femenina	120

6.3.	Perfil socio-demográfico de la mujer emprendedora	122
6.4.	El género y los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora	123
6.5.	Alternativas a la participación femenina en la actividad emprendedora: la mujer inversora	125
7. LA EXISTENCIA DE OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y CAPACIDAD PARA EMPRENDER		
7.1.	Existencia de oportunidades para emprender en la CAPV	129
7.2.	Motivación para emprender en la CAPV	131
7.3.	Habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV	134
8. LAS CONDICIONES DEL ENTORNO ESPECÍFICO DEL ENTREPRENEURSHIP EN LA CAPV		
8.1.	Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos	139
8.1.1.	Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV y España	139
8.2.	Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas a los expertos	142
8.2.1.	Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	142
8.2.2.	Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	143
8.2.3.	Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	145
8.2.4.	Valoración media en cada ítem del entorno en la CAPV y en España	146
8.3.	Condiciones del entorno evaluadas por los expertos: posición de la CAPV en el ámbito de la Unión Europea y CC.AA. españolas	154
9. CONCLUSIONES		161
Glosario de términos		169
Ficha técnica - Proyecto GEM-REM 2008. País Vasco		173
Bibliografía		175
Bibliographic Section		177

ÍNDICE DE CUADROS

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

- Cuadro 1.1.1. *Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2008*..... 48
- Cuadro 1.1.2. *Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CC.AA. españolas GEM 2008* 51
- Cuadro 1.3.1. *Evolución de la dinámica empresarial consolidada de la CAPV 2004-2008* 57
- Cuadro 1.4.1. *Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2008* 58

2. Tipos de comportamiento emprendedor

- Cuadro 2.2.1. *Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha 2008 (% sobre población de la CAPV de 18-64 años)*. 63
- Cuadro 2.2.2. *Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total 2004-2008*..... 64

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 2008* 72
- Cuadro 3.1.2. *Características personales de los emprendedores de Araba 2008* 73
- Cuadro 3.1.3. *Características personales de los emprendedores de Bizkaia 2008* 75
- Cuadro 3.1.4. *Características personales de los emprendedores de Gipuzkoa 2008* 76
- Cuadro 3.2.1. *Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV 2008*..... 78
- Cuadro 3.2.2. *Descripción de las empresas de los emprendedores de Araba 2008*..... 79
- Cuadro 3.2.3. *Descripción de las empresas de los emprendedores de Bizkaia 2008*..... 80
- Cuadro 3.2.4. *Descripción de las empresas de los emprendedores de Gipuzkoa 2008* 82

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

- Cuadro 4.1.1. *Evolución del tamaño y peso de las Pymes localizadas en la CAPV. 1997-2007* 85
- Cuadro 4.1.2. *Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) y las empresas consolidadas (más de 42 meses) 2008* 90
- Cuadro 4.2.1. *Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en cuanto a novedad del producto o servicio ofrecido 2005-2008* 92
- Cuadro 4.2.2. *Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en función de la competencia que afrontan 2005-2008* 93
- Cuadro 4.2.3. *Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios 2005-2008* 94
- Cuadro 4.2.4. *Actividad emprendedora generada por iniciativas nuevas (desde 3 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) 2005-2008* 96
- Cuadro 4.3.1. *Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (entre 0 y 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en función del potencial de expansión en su mercado 2005-2008* 100

5. Financiación del proceso emprendedor

- Cuadro 5.2.1. *Características y distribución del capital semilla en la CAPV 2008* 104
- Cuadro 5.5.1. *Perfil de los inversores informales en la CAPV y España 2008* 111
- Cuadro 5.5.2. *Retorno esperado de la inversión por el inversor informal. CAPV y España 2008* 114

6. Actividad emprendedora en función del género

- Cuadro 6.1.1. *Evolución del TEA en función del género 2004-2008* 117
- Cuadro 6.1.2. *Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género 2008* 117

• Cuadro 6.2.1. Características de las empresas creadas en función del género 2008	121
• Cuadro 6.3.1. Habilidades para emprender y características de los emprendedores en la CAPV 2008	123
• Cuadro 6.4.1. Factores psico-sociales en función del género 2008.....	124
• Cuadro 6.4.2. Opinión media de los expertos acerca del apoyo prestado a la mujer emprendedora 2008	125
• Cuadro 6.5.1. Perfil del inversor informal en función del género 2008.....	125
• Cuadro 6.5.2. Retorno esperado y beneficiarios de la inversión en función del género 2008	126

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

• Cuadro 7.1.1. Evolución temporal del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los 6 meses posteriores a la encuesta 2004-2008.....	129
• Cuadro 7.1.2. Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV 2004-2008	130
• Cuadro 7.2.1. Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender por parte de la población adulta (entre 18 y 64 años) en la CAPV 2004-2008.....	132
• Cuadro 7.2.2. Evaluación media de los expertos vascos sobre los factores que influyen en la motivación para emprender 2004-2008	133
• Cuadro 7.3.1. Valoración media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población vasca para emprender.....	135

8. Las condiciones del entorno específico del entrepreneurship en la CAPV

• Cuadro 8.1.1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2004-2008.....	141
• Cuadro 8.2.1. Obstáculos a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008	143
• Cuadro 8.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008	144

- Cuadro 8.2.3. *Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008.....* 145
- Cuadro 8.2.4. *Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas 2007-2008* 150

ÍNDICE DE GRÁFICOS

El Modelo Conceptual GEM

- Gráfico 1. *Modelo Conceptual GEM* 43

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

- Gráfico 1.1.1. *Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2008*..... 48
- Gráfico 1.1.2. *Evolución del índice TEA, CAPV-España 2004-2008* 49
- Gráfico 1.1.3. *Evolución del índice TEA, Territorios Históricos de la CAPV 2004-2008* 49
- Gráfico 1.1.4. *Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2008* 50
- Gráfico 1.2.1. *Relación cuadrática 2008 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,533 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,426, N = 43)* 53
- Gráfico 1.2.2. *Evolución TEA y el nivel de desarrollo económico CAPV 2004-2008 regresión cuadrática orientativa sobre datos 2008* 54
- Gráfico 1.2.3. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2008* 54
- Gráfico 1.2.4. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008*..... 55
- Gráfico 1.2.5. *Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2008* 55
- Gráfico 1.3.1. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2008* 56
- Gráfico 1.3.2. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008* 57
- Gráfico 1.3.3. *Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en las CCAA españolas 2008*..... 58
- Gráfico 1.4.1. *Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008*..... 59

2. Tipos de comportamiento emprendedor

- Gráfico 2.2.1. *Distribución de la actividad emprendedora total 2008 en función del principal motivo de su creación* 64
- Gráfico 2.2.2. *Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CCAA españolas participantes en GEM 2008* 65
- Gráfico 2.2.3. *Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países OCDE y las CCAA españolas que han participado en GEM 2008* 66
- Gráfico 2.2.4. *Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y las CCAA españolas que han participado en GEM 2008* 66
- Gráfico 2.3.1. *Otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en la CAPV y España* 67

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

- Gráfico 4.1.1. *Dimensión de las iniciativas emprendedoras vascas en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) medida a través del número de empleados 2008* 86
- Gráfico 4.1.2. *Dimensión de las empresas consolidadas vascas (más de 42 meses) medida a través del número de empleados 2008* 87
- Gráfico 4.1.3. *Evolución de la distribución de la población de empresas en la CAPV por tramos de empleo, 1999-2008* 87
- Gráfico 4.1.4. *Distribución de las iniciativas emprendedoras vascas en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) en función del número esperado empleados dentro de cinco años 2008* 88
- Gráfico 4.1.5. *Distribución de las empresas consolidadas vascas (más de 42 meses) en función del número esperado de empleados dentro de cinco años 2008* 89
- Gráfico 4.1.6. *Clasificación de los países GEM 2008 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)* 90
- Gráfico 4.2.1. *Novedad del producto o servicio ofrecido por los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países seleccionados* 92
- Gráfico 4.2.2. *Nivel competencia que en 2007 afrontan los emprendedores en la CAPV en comparación con otros países seleccionados* 94

• Gráfico 4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas por los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países seleccionados	95
• Gráfico 4.2.4. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas en comparación con España 2008.....	96
• Gráfico 4.3.1. Intensidad de exportación de las iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) por tramos de porcentaje sobre ventas 2008.....	97
• Gráfico 4.3.2. Intensidad de exportación de los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países y grupos de países seleccionados	98
• Gráfico 4.3.3. Clasificación de los países GEM 2008 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación con alto nivel de exportación (50% o más de los clientes fuera del país).....	99

5. Financiación del proceso emprendedor

• Gráfico 5.2.1. Evolución del capital semilla medio (requerido y aportado por el emprendedor) 2004 - 2008.....	105
• Gráfico 5.2.2. Porcentaje de emprendedores nacientes que aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2008	105
• Gráfico 5.2.3. Evolución del capital semilla medio en emprendedores que no aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2007 y 2008	106
• Gráfico 5.3.1. Rendimiento esperado del emprendedor sobre lo invertido, CAPV y España 2008	107
• Gráfico 5.4.1. Inversor Informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2008.....	108
• Gráfico 5.4.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el % de inversión informal. CAPV 2004-2008	109
• Gráfico 5.4.3. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el % de inversión informal. España 2000-2008	109
• Gráfico 5.4.4. Inversores Informales: Posicionamiento internacional por países OCDE. Año 2008	110
• Gráfico 5.5.1. Inversión promedio efectuada por los inversores informales. CAPV y España. 2007-2008	113
• Gráfico 5.5.2. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión. CAPV 2007-2008	113

6. Actividad emprendedora en función del género

- Gráfico 6.1.1. *Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)*..... 118
- Gráfico 6.1.2. *Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países UE y Regiones españolas)*..... 119
- Gráfico 6.1.3. *Ratio de actividad femenina sobre masculina (Regiones españolas)*..... 119
- Gráfico 6.1.4. *Ratio de actividad femenina sobre masculina (Países UE y Regiones españolas)*..... 120

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

- Gráfico 7.1.1. *Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en la CAPV 2004-2008*..... 129
- Gráfico 7.1.2. *Media resumen acerca de la población de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender 2008* 131
- Gráfico 7.2.1. *Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a figura del emprendedor 2008*..... 134
- Gráfico 7.3.1. *Evolución del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que declara tener habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV 2006-2008*..... 134
- Gráfico 7.3.2. *Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades para emprender en la población* 136

8. Las condiciones del entorno específico del entrepreneurship en la CAPV

- Gráfico 8.1.1. *Valoración media de las condiciones del entorno en la CAPV* 140
- Gráfico 8.3.1. *Situación internacional respecto a las condiciones del entorno* 156

- El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2008, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales, y por otro lado, se contrasta internamente la realidad de los emprendedores que residen en los tres territorios históricos de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa.

Palabras clave: Entrepreneurship. Crecimiento económico. Determinantes de supervivencia y crecimiento. Políticas de creación de empresas. CAPV.

- El estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2008, realiza un diagnóstico de Global Entrepreneurship Monitor GEM CAPV 2008 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du beste hainbat herrialdeetako eta estatuko eskualdeetako dagokienekin konparatuz, eta bestalde, barnealdera begira, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetan bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen du.

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

- L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2008, a fait un diagnostic de l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entrepreneuriale de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques, et d'un autre côté, on contraste intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

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

PRESENTACIÓN

Nos encontramos inmersos en un periodo económico convulso como consecuencia de la ralentización productiva que a escala global venimos padeciendo en los últimos tiempos. Ciertamente, las empresas de nuestra comunidad están padeciendo también en estos últimos meses las consecuencias de un severo shock económico. Los ciudadanos sufren elevadas tasas de desempleo e inestabilidad laboral que a día de hoy alcanzan niveles inusitados en nuestro desarrollo económico más reciente. Fieles a un espíritu emprendedor, deberíamos aprovechar este momento para intentar despegarnos de una postura de autocomplacencia e intentar vislumbrar nuevos retos económicos, sociales, y medioambientales con cierta creatividad y valentía. En este marco, la actividad emprendedora que podemos promover y desarrollar en nuestra sociedad, puede erigirse como un elemento indispensable de transformación económica, de mejora de competitividad y bienestar. Nuestro compromiso para comprender con mayor rigor la presumible relación entre dicho fenómeno emprendedor y la competitividad regional es hoy más firme que nunca. Así, el Instituto Vasco de Competitividad no cesa en su empeño por enriquecer nuestro conocimiento del fenómeno emprendedor en nuestro territorio y en otras regiones del mundo.

Con este quinto informe GEM 2008, deseamos poner al servicio de la sociedad el resultado del trabajo que nuestros investigadores del Instituto, con la colaboración de investigadores de otras universidades vascas, han realizado en el seno de este acreditado proyecto de investigación internacional conocido como Global Entrepreneurship Monitor. Los datos obtenidos en este último informe confirman la senda creciente que la actividad emprendedora vasca ha experimentado escalonadamente durante el último quinquenio. Hasta hace poco el PIB per cápita ha seguido un patrón alcista moderado. La evolución de ambas variables, tasa emprendedora y PIB per cápita, ha sido coincidentemente comedida, pero lo que me parece más importante, esta evolución ha sido en positivo de manera constante. Esto significa, que en la medida que nuestro bienestar ha aumentado, este proceso ha ido acompañado de una mayor capacidad emprendedora. Si bien este dato es importante, debemos reconocer que todavía

AURKEZPENA

Azken aldian mundu mailan jasaten ari garen produkzio motelaldiaren ondorioz, asaldurak jotako ekonomia-aldian murgildurik gaude. Gure erkidegoko enpresek ere, shock ekonomiko latzaren ondorioak nozitzen ari dira azken hila-bete hauetan. Hiritarrak, berriz, langabezia eta lan-ezgonkortasun handiak –gaur egun, gure garapen ekonomiko hurbilenean ez-ohikoak diren mailalara iritsi direnak– jasaten ari dira. Joera ekintzaileari eutsiz, abagune honetaz baliatu behar genuke auto-atseginkeriaren jarretatik aldendu eta, sormen eta ausardia pitin batez, ekonomia, gizarte eta ingurumen alorretako erronka berriak sumatzen ahalegintzeko. Esparru horretan, gure gizartean susta eta gauza dezakegun jarduera ekintzailea, eraldaketa ekonomikoaren eta lehiakortasun eta ongizate handiagoen ezinbesteko osagai bihurtu daiteke. Gertakari ekintzaile horren eta herrialdeko lehiakortasunaren artean egon daitekeen zerikusia zorrotasun handiagoz ulertzeko gure konpromisoa inoiz baino irmoagoa da. Horrela, Lehiakortasunaren Euskal Institutuak ez du etsi gure lurraldean eta munduko beste herrialde batzuetan gertakari ekintzaileari buruzko gure ezaguera aberasteko ahaleginean.

GEM 2008 bosgarren txosten honen bitartez, gure Institutuko ikerlariak, euskal unibertsitateetako beste ikerlari batzuen laguntzarekin, Global Entrepreneurship Monitor delako nazioarteko ikerkuntza-proiektu sonatuaren barruan burutu duten lanaren emaitza ipini nahi dugu gizartearen zerbitzura. Azken txosten horretan bildutako datuek, euskal jarduera ekintzaileak azken bost urteetan pixkanaka izan duen goranzko bidea baieztatzen dute. Orain gutxi arte, biztanleko BPGak goranzko eredu neurritsuari eutsi dio. Bi aldagaien bilakakerak, tasa ekintzailearenak eta biztanleko BPGarenak, aldi berean neurritsuak izan dira, baina garrantzitsuena bilakaera hori etengabe positiboa izatea iruditzen zait. Gure ongizatea areagotu den heinean, ahalmen ekintzailea ere handitu egin dela adierazten baitu horrek. Eta datu hori garrantzitsua bada ere, oraindik ere gure erkidegoan proiektu ekintzaileen kopurua eta horien kalitatea handitzeko tartea dagoela aitortu beharrean gaude. Horretarako, euskal ekintzaileek proiektu

hay espacio para aumentar el número de proyectos emprendedores en nuestra comunidad, además de la calidad de éstos. Para ello, el colectivo emprendedor vasco habrá de estar arropado y apoyado por un entorno apropiado para el desarrollo de proyectos emprendedores competitivos globalmente.

Un año más, apoyamos este proyecto con convicción e ilusión. Nos llena de satisfacción participar en este proyecto GEM, que después de una década de recorrido, se ha convertido en una rica fuente de información para las autoridades competentes y responsables del impulso del espíritu emprendedor de muchos países, así como en un referente mundial dentro de la comunidad científica que estudia el campo del entrepreneurship. Me despido de usted, apreciado lector, no sin antes felicitar y agradecer al equipo de investigadores que ha participado en la elaboración de este informe y a las entidades que han apoyado incondicionalmente este estudio, y dejando en sus manos este interesante documento que espero le estimule valiosas reflexiones.

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

ekintzaile lehiakorrak garatzeko ingurune egokiaren babesa eta laguntza izan beharko dute.

Beste urte batez, ilusioz eta uste osoz bultzatu dugu proiektua. GEM proiektuan parte hartzeak poza ematen digu, hamar urteko ibilbidearen ostean, eskumena duten agintarientzat eta herrialde askotako joera ekintzailearen bultzatzaileentzat informazio-iturri aberatsa, eta entrepreneurship alorrean lanean diharduten zientzialarien artean mundu-mailako erreferentzia bilakatu delako. Txosten hau egiten esku hartu duten ikerlariak eta ikerketa baldintzarik gabe bultzatu duten erakundeak zoriondu eta eskertu ondoren, agur zuri, irakurle maite horri. Gogoeta baliotsuak eragingo dizkizulakoan, zure eskutan uzten dut honako dokumentu interesgarri hau.

Jose Luis Larrea
*Lehiakortasunaren Euskal Institutuko,
Orkestrako, presidentea*

RESUMEN EJECUTIVO

Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. La edición 2008 del Proyecto GEM pone de relevancia que 6,9% de la población vasca está involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida. El indicador TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de la CAPV ha mostrado un incremento muy importante en los dos últimos años, un punto y medio porcentual respecto a los tres primeros años de la serie. Por tanto, la superación del 6% de actividad emprendedora en la CAPV comienza a revelarse como un dato estable, y muy reseñable en esta edición, ya que no refleja el retroceso que habría cabido esperar de la situación económica actual.

En definitiva, el avance de la actividad emprendedora de esta edición sitúa a la CAPV en un nivel muy similar al de España y Finlandia, con datos superiores a los de las cuatro principales potencias europeas: Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, y con una evolución muy positiva y al margen de la crisis. Y en el ámbito de las CCAA españolas, sólo tres de ellas, junto a la CAPV, muestran una subida en sus indicadores (Madrid, Aragón y Cantabria) y el resto retrocede.

El incremento que se ha producido en la actividad emprendedora global se explica, ante todo, por el importante avance que ha registrado el porcentaje de población adulta con *Empresas Nacientes* (0-3 meses), que se sitúa en el 3,6%, reduciéndose la población adulta con *Empresas Nuevas* (3-42 meses) que regresa al nivel registrado en el año 2006, 3,3%.

Uno de los datos más destacables en esta edición es la recuperación que se registra en el colectivo de promotores con empresas *Consolidadas* (más de 42 meses), 9%, que duplica el dato obtenido el año anterior y que sitúa a la CAPV en el cuarto lugar de los países de la UE, dejando al margen a las CCAA españolas. Los *Cierres* de empresa continúan siendo bastante reducidos, 1%. Además, el 26% de las personas involucradas en abandonos empresariales ha declarado que la empresa continúa en el mercado en poder de otros propietarios, por lo que podemos recalculamos la tasa de cierre real en un 0,7%.

Por último, debemos subrayar el progreso del indicador relativo a los emprendedores *Potenciales* (personas que han declarado su intención de emprender en los próximos 3 años), con un avance de más de 3 puntos, que se sitúa en el 7,5% de la población vasca.

Tipos de comportamiento emprendedor. La tasa de actividad emprendedora de la CAPV ha sido del 6,9% en el ejercicio 2008, situándose de esa manera por encima de la mayoría de los Países de la UE y manteniendo la tendencia al alza iniciada en el 2007. Cabe destacar que del total de la actividad emprendedora vasca, casi el 82% se crea, por el aprovechamiento de una oportunidad y entre los motivos que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad la mitad lo hacen para lograr mayor independencia.

Perfil del emprendedor en la CAPV y características de las empresas creadas. El perfil del emprendedor de la CAPV y de las empresas creadas apenas varía de un año a otro, y tampoco lo hace entre los tres territorios históricos que componen la Comunidad Autónoma. En la presente edición, continuamos observando un mayor porcentaje de emprendedores varones, si bien hemos detectado una mayor presencia del colectivo emprendedor femenino en este último año de estudio. La edad más común para emprender se sitúa en torno a los cuarenta años y disminuye el porcentaje de emprendedores poseedores de un título universitario. Son pocos los emprendedores (no llega a una cuarta parte del total) que hayan emprendido un negocio en el pasado o que cuenten con la experiencia de haber invertido en proyectos emprendedores distintos al suyo. La motivación principal para iniciar un negocio experimenta este año un ligero cambio al encontrarnos con un número creciente de emprendedores que comienza su andadura empresarial impulsado por la ambición de aumentar su nivel de ingresos monetarios. En ediciones anteriores, habíamos percibido un interés más altruista por parte de los emprendedores entrevistados, acompañado de una mayor demanda de autonomía o independencia personal a la hora de dirigir y organizar su propio negocio. Sin que nos atrevamos a aseverar que emprender sea una opción profesional atractiva,

los emprendedores en activo encuestados en esta edición obtienen en términos generales entre un 10% y 20% de renta personal superior a la obtenida en la edición anterior. Esta capacidad creciente de la obtención de rentas personales superiores en el tiempo bien podría alentar a más personas a iniciar nuevos negocios.

Los proyectos emprendedores son por lo general de pequeña dimensión. Aproximadamente solamente uno de cada cinco proyectos emprendedores emplea a más de cinco trabajadores, y los proyectos emprendedores arrancan con un capital financiero que no excede la cifra de 85.000 euros. El número de nuevas empresas en el sector extractivo ha experimentado un ligero crecimiento, si bien el sector servicios continúa siendo el sector más prolijo. Si comparamos la región de la CAPV con otros territorios, su capacidad de creación de empresas en el sector de la manufactura es muy reseñable, como lo viene demostrando desde hace ya varios años. Aproximadamente un tercio de las empresas jóvenes facturan a clientes extranjeros, por lo que percibimos cierta intención y vocación para acometer una internacionalización temprana. En cambio, son menos los emprendedores quienes consideran que ofrecen un producto único e innovador al mercado.

Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV. Las empresas de nueva creación en la CAPV tienden cada vez menos a surgir como estrategia de autoempleo. Si bien en el último se aprecia una disminución del tamaño medio de las empresas tomando como fuente datos del Eustat, los datos GEM muestran que las iniciativas emprendedoras no sólo generan nuevos puestos de trabajo en el momento de creación, sino que también tienen un mayor potencial de crecimiento medio en base a su empleo esperado dentro de cinco años en comparación con las empresas consolidadas.

Los resultados del informe GEM confirman una vez más que las iniciativas emprendedoras tienen mayor capacidad que las empresas consolidadas para introducir innovaciones en el mercado en forma de producto o servicio novedoso para los clientes. Dicha capacidad por parte de las nuevas empresas conduce también a que éstas perciban una menor competencia que las empresas consolidadas. Por el contrario, se observa todavía que las iniciativas emprendedoras tienen mayor dificultad que las consolidadas para acceder a nuevas tecnologías en la fabricación de producto o prestación de servicio. Asimismo, se observa que

la creación de nuevas empresas por parte de negocios existentes ha caído considerablemente en 2008, después haber mostrado un nivel bastante alto en el año anterior.

En este último informe se mantiene el peso que los proyectos empresariales localizados en la CAPV dan a sus ventas al exterior. En general, la estructura de clientes ha reflejado en los últimos años un incremento de aquellos que están localizados fuera del país. Sin embargo, la mayoría de proyectos que tienen clientes en el exterior se concentra especialmente en los tramos de exportación más bajos, donde son los proyectos consolidados los que tienen un claro dominio. En cambio, en los tramos más altos de exportación son los proyectos emprendedores en fase de gestación los que presentan un mayor peso.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV. El capital semilla medio requerido por las nuevas iniciativas de emprendizaje (*menos de 3 meses de funcionamiento*) ascendió a 63.206 euros, un 20% menos que en 2007, rompiendo con ello la senda de crecimiento iniciada en 2005. A pesar de ello, la parte del capital aportado por el propio emprendedor, lejos de disminuir, alcanzó en 2008 su cifra récord (45.161 euros), la mayor cantidad desde 2004 y que en términos porcentuales representa el 71% del capital semilla necesario. Por consiguiente, la autofinanciación gana terreno en esta edición, esto es, los emprendedores de la CAPV recurrieron en menor medida a fuentes externas para financiar la fase *start-up* de su negocio. Futuras ediciones del informe deberán confirmar esta tendencia y evaluar hasta qué punto la crisis financiera y, por ende, la restricción crediticia y el endurecimiento de las condiciones de acceso a financiación, están suponiendo un freno que, en última instancia, puede incluso obligar a muchos emprendedores a paralizar sus proyectos.

En cualquier caso, los emprendedores de la CAPV continúan siendo optimistas en lo que se refiere a la recuperación del capital que han aportado. Casi tres de cada cuatro invierten con la expectativa de obtener algún tipo de beneficio económico, porcentaje ligeramente superior al que se refleja en el conjunto de España (71,4%).

Por otro lado, el porcentaje de inversores informales experimenta un moderado incremento tras alcanzar el 3,72% de la población adulta, situando a la CAPV en el tercer puesto del ranking de regiones que cuentan con un mayor porcentaje de población adulta que cede dinero a la puesta en marcha de negocios o iniciativas empresariales

ajenas. El dato sitúa a su vez a la CAPV al nivel de países como Francia (3,82%) y por encima de la gran mayoría de países europeos, los cuales obtienen tasas que no superan la barrera del 3%.

Finalmente, cabe destacar que el perfil de inversor informal en la CAPV sigue asociándose con la de un hombre de aproximadamente 40 años de edad, que se encuentra en situación laboral activa y que invierte una media de 16.478 euros, una cifra que experimenta un moderado descenso respecto a la inversión promedio del año 2007 (27.605 euros). Pese a que la vinculación familiar entre el aportante de fondos y el emprendedor sigue siendo muy clara, emerge la categoría de “otros” y “desconocidos” como destinatarios de fondos por parte del colectivo de inversores informales en la CAPV, algo que podría llegar a reflejar una presencia cada vez más activa de inversores del tipo *Business Angel* profesional en nuestro territorio.

La mujer emprendedora. La tasa de actividad emprendedora femenina en el año 2008 se sitúa en un 5,9%, muy por encima del índice alcanzado en las ediciones anteriores. No obstante, el TEA femenino continúa situándose por debajo del índice masculino (7,8%), aunque éste haya disminuido respecto al año anterior. Como consecuencia la ratio mujer-hombre ha aumentado considerablemente. Por otra parte, el análisis detallado del índice TEA sugiere que la actividad emprendedora femenina responde principalmente a la identificación de oportunidades de negocio.

En lo que al perfil de la mujer emprendedora se refiere, el estudio de este año revela que las mujeres que optan por crear su propia empresa tienen, principalmente, entre 35 y 44 años y la renta familiar de la que disponen se encuentra entre 20.000 y 40.000 euros anuales. Por otra parte, las empresas creadas por mujeres suelen competir, mayoritariamente en el sector de los servicios (principalmente, comercio y hostelería, servicios a empresas y servicios sociales, sanidad y educación), son de nivel tecnológico bajo, cuentan con escasa intensidad exportadora y sin expectativas de rápido crecimiento.

Durante los últimos años, las instituciones públicas han realizado un gran esfuerzo para impulsar el emprendizaje femenino y mejorar los servicios sociales para ayudar a conciliar la vida laboral y la familiar. A pesar de que estos programas hayan contribuido a disminuir las diferencias existentes en el emprendizaje en función del géne-

ro, el mayor temor al fracaso, las mayores dificultades para percibir oportunidades y el mayor desconocimiento del entorno emprendedor ralentiza la incorporación de la mujer al emprendizaje. Por último, la participación de la mujer como inversora en nuevos proyectos empresariales continúa siendo ínfima.

La existencia de oportunidades, motivación y capacidad para emprender. En 2008, la percepción de oportunidades para emprender dentro de los próximos 6 meses en la CAPV ha aumentado hasta llegar al 27,7% de la población. Así, después de una caída fuerte en 2006, el optimismo sobre las posibilidades existentes a corto plazo para crear nuevas empresas parece recuperarse de manera notable aunque sigue siendo bajo con respecto a los años 2004 y 2005. Por su parte, este año los expertos tienden ligeramente a afirmar que las oportunidades de negocio han aumentado en los últimos cinco años, sin embargo, siguen creyendo que faltan personas preparadas para aprovechar las oportunidades existentes, básicamente porque que no es fácil para las personas dedicarse a ello.

En cuanto a la motivación para emprender percibida por la población adulta vasca, ésta ha vuelto a mejorar en 2008. Uno de los puntos más destacables es la mejora de la visión de la carrera del emprendedor como elección profesional. Otros aspectos que afectan la motivación para emprender, como el miedo al fracaso y el estatus social del emprendedor, se han mantenido prácticamente estables. Para los expertos, en cambio, la mejora de los factores que afectan la motivación no ha sido tan notable como la que percibe la población adulta. De hecho, los expertos dudan que la carrera de empresario sea una elección profesional deseable por la población vasca. No obstante, los expertos sostienen que existe un reconocimiento social del éxito empresarial y que existe una mayor cobertura de los medios de comunicación en temas sobre creación de empresas.

Los resultados de 2008 muestran que casi la mitad de la población se siente capacitada para crear nuevos negocios. Por el contrario, los expertos no son tan optimistas en este sentido, sino más bien escépticos. No obstante, en el plano nacional la CAPV se encuentra entre las comunidades autónomas que mejor valoración sobre las habilidades emprendedoras de la población reciben por parte de los expertos; mientras que a nivel internacional, esta opinión de los expertos sobre capacidad la población adulta vasca para emprender, ubica a la CAPV en una posición intermedia.

Las condiciones del entorno específico del entrepreneurship en la CAPV. En 2008 a los expertos se les ha preguntado por su percepción respecto a dos cuestiones nuevas, relacionadas con la innovación: el interés por la innovación que muestran las empresas y el interés por la innovación de los consumidores. En ambas cuestiones la valoración ha sido positiva. Las empresas están más preocupadas por la innovación que los consumidores. En este año, respecto al 2007 se puede decir que en términos generales el entorno se percibe mejor: hay más factores que favorecen la actividad emprendedora y menos que la dificultan que en el año anterior. Los factores del entorno en los que se está mejor son los relacionados con las infraestructuras y con las políticas gubernamentales y de apoyo a la empresa (excepto el énfasis de las políticas). Comparándonos con el Estado, observamos que en el País Vasco se tienen mejores percepciones en 11 factores, peor en 5 y se percibe igual la infraestructura comercial y de servicios.

Los obstáculos más importantes del entorno para favorecer la actividad emprendedora, a tenor de la frecuencia con que han sido mencionados por los expertos consultados siguen siendo las normas sociales y culturales, aunque ahora con mucha menor diferencia sobre el resto de factores (en 2007 se mencionó más del doble de veces que el segundo factor). El apoyo financiero, que es el factor que más preocupa en España, en el País Vasco, si bien sigue estando entre los principales, ha caído al cuarto lugar; tiene una preocupación media (casi la mitad que en España). Respecto a años anteriores destaca la relevancia que ha tomado la educación: ha pasado a ser el segundo en importancia en la CAPV, citándose tres veces más que en 2007. Las políticas y los programas gubernamentales siguen siendo los dos factores del entorno más nombrados por los expertos vascos y españoles en su consideración como factores de apoyo a la creación de empresas. También son factores de apoyo destacados el apoyo financiero (donde mayor apoyo percibe el experto que recibe el emprendedor es en las subvenciones disponibles), la formación, la capacidad emprendedora y la transferencia de I+D.

Por primera vez, y rompiendo la tónica de años anteriores, el estado del mercado laboral se percibe más obstáculo que como fuente de apoyo a la

actividad emprendedora y empieza a ser nombrado como recomendación para mejorar dicha actividad. Lo que más urge cambiar son la educación (los expertos consideran que desde la enseñanza primaria, hasta la universitaria, pasando por la FP y la secundaria, no se prepara suficientemente bien a los estudiantes para que puedan crear nuevas empresas) y los programas y las políticas gubernamentales, así como mejorar el apoyo financiero que se le da a las empresas de nueva creación. Existe consenso con el resto de España sobre su mayor relevancia frente al resto: todos ellos han sido citados por más del 30% de los expertos. El apoyo a la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo ha sido uno de los factores del entorno mejor valorados por los expertos en la CAPV. Todos sus ítems favorecen la actividad emprendedora y además mejoran respecto a 2007.

En relación con otros países de la UE, la CAPV se encuentra en puestos bastante superior a la media en diez elementos del entorno: acceso a la financiación, políticas gubernamentales que apoyan la actividad emprendedora, burocracia, programas gubernamentales, asesoramiento externo, existencia de suficientes agencias públicas o privadas que proporcionan formación emprendedora adecuada independientemente del sistema educacional oficial, transferencia de I+D, infraestructura física y de servicios, apoyo al crecimiento e interés de las empresas por la innovación. En el acceso a la financiación la situación percibida en el País Vasco es la mejor de todos los países GEM de la UE y también mejor que ninguna comunidad autónoma. También se percibe que las empresas vascas están mucho más interesadas por la innovación que las de los países GEM.

En el lado opuesto de la balanza, la CAPV se encuentra por debajo de la media de los países GEM de la UE en cinco elementos del entorno: educación primaria y secundaria, dinámica del mercado interior, normas sociales e interés de los consumidores por la innovación. En la educación, como factor que estimule el emprendizaje, sobre todo en la educación secundaria, el País Vasco ocupa una posición muy rezagada; sólo Baleares y Cataluña están por detrás. En términos globales se puede decir que la posición del País Vasco en el contexto internacional ha mejorado con relación al año anterior.

LABURPEN EXEKUTIBOA

EAEko jarduera ekintzailea eta enpresa-dinamika nazioarteko testuinguruan. GEM proiektuaren 2008ko edizioak agerian utzi duenez, euskal herritarren % 6,9k 42 hilabete arteko iraupena duten enpresa-ekimenak eragin ditu. EAEko TEA adierazleak (*Total Entrepreneurial Activity*) ehuneko horren hazkunde nabaria erakutsi du azken bi urteetan, hain zuzen portzentajezko puntu eta erdiko hazkundera seriearen lehen hiru urteekin alderatuta. Horrenbestez, EAEko jarduera ekintzailearen tasa % 6tik gora izatea datu egonkorra dela esan liteke, eta oso datu adierazgarria da edizio honetan, ez baitu egungo egoera ekonomikoa ikusita espero litekeen atzerakadarik erakusten.

Horrenbestez, jarduera ekintzaileak edizio horretan izan duen aurrerakadaren ondorioz, Espainiaren eta Finlandiaren pareko mailan dago EAE, Europako lau potentzia handienek, hots, Alemaniak, Frantziak, Erresuma Batuak eta Italiak baino datu hobekak ditu eta bere eboluzioa positiboa da, krisialdiaren eragina nozitu gabe. Espainiako autonomia-erkidegoen artean, EAEz gain, beste hiruk soilik izan dute igoyerarik euren adierazleetan (Madrikek, Aragoik eta Kantabriak). Gainerako erkidegoek, berriz, atzera egin dute.

Jarduera ekintzaile orokorrean izandako gorakada azaltzeko, ezer baino lehen, *enpresa sortu berri* (0-3 hilabete) herritar helduen portzentajeak izan duen igoyerari erreparatu behar zaio, % 3,6ra iritsi baita. Aldi berean, *enpresa berri* (3-42 hilabete) herritar helduen kopurua 2006ko mailara jaitsi da, hau da, % 3,3ra.

Edizio horretako datu nabarmenetako bat *enpresa finkatuak* (42 hilabete baino gehiago) dituzten sustatzaileen taldean izandako suspertzea da, haien tasa % 9 baita, hots, aurreko urtekoa halako bi. Tasa horri esker, EAE laugarren lekuan dago Europako herrialdeen artean, Espainiako autonomia-erkidegoak alde batera utzita. *Enpresa ixteak*, berriz, gutxi izan dira: % 1. Gainera, enpresa bertan behera utzi duten herritarren % 26k adierazi duenez, enpresak merkatuan jarraitzen du beste jabe batzuen esku. Hori dela eta, benetako enpresa itxien tasa % 0,7 dela esan genezake.

Azkenik, ekintzaile *potentzia* (datozen 3 urteetan enpresa-ekimenari ekiteko asmoa adierazi dutenei) dagokien adierazlearen igoera ere azpimarratu beharra dago: haien tasak 3 puntu egin du gora eta, horrenbestez, euskal herritarren % 7,5 da ekintzaile potentziala.

Jokabide ekintzaile motak. EAEko jarduera ekintzailearen tasa % 6,9koa izan da 2008ko ekitaldian. Tasa hori Europako Batasuneko lurralde gehienetakoa baino handiagoa da eta eutsi egiten dio 2007. urtean hasitako gorako joerari. Euskal jarduera ekintzailearen barruan, ekimen guztien % 82ren arrazoia aukera bat aprobetxatzea izan da. Ekiteko aukera aprobetxatu dutenen artean, berriz, erdiek independentzia handiagoa lortzeko helburua aipatu dute.

EAEko ekintzailearen profila eta sortutako enpresen ezaugarriak. EAEko ekintzailearen profila eta sortutako enpresen ezaugarriak ia ez dira aldatu urte batetik bestera. Orobat, EAEko lurralde historikoen artean ere ez dira ezberdinak. Oraingo edizioan nagusi dira oraindik gizonezko ekintzaileak, baina emakumezkoen portzentajeak gora egin du azken urteko ikerlanean. Ekiteko ohiko adina berrogei urte ingurukoa da. Bestalde, Unibertsitateko tituludunetan behera egin du ekintzaileen portzentajeak. Iraganeko negozio bati ekin diotenak edo beraien ez den proiektu ekintzaile batean inbertitu izanaren esperientzia daukatenak gutxi dira (ekintzaile guztien laurdena baino gutxiago). Bestalde, negozio bati ekiteko motibazio nagusiak aldatuta txiki bat izan du erreferentziazko urtean, lehen baino gehiago baitira diru-sarrera handiagoak lortzeko xedez enpresa-jarduera abian jartzen dutenak. Aurreko edizioetan, berriz, elkarriketatutako ekintzaileek helburu altruistagoak eta autonomia eta independentzia pertsonala lortzeko gogoak adierazi izan dituzte euren negozioak zuzendu eta antolatzeko erabakia arrazoitzeko. Ez gara ausartuko ekitea lanbide-aukera erakargarria dela esatera, baina azken edizioan elkarriketatutako jarduneko ekintzaileek, oro har, % 10 eta % 20 bitarteko errenta handiagoa bereganatzen dute aurreko edizioetakoekin alderatuta. Hortaz, denbora igaro ahala gero eta errenta handiagoak lortzeko ahalmena eragingarri egokia izan liteke beste batzuentzat, negozio berriak hasteari begira.

Proiektu ekintzaileak, oro har, tamaina txikiko-ak dira. Gutxi gorabehera, bost proiektu ekintzaile-rik batek soilik hartzen ditu bost langile baino gehiago, eta proiektu gehienak abiatzen direnean euren finantza-kapitala 85.000 eurotik beherakoa izaten da. Erauzketa-sektoreko enpresa berrien kopuruak hazkunde txikia izan badu ere, zerbitzu-sektorea da oraindik emankorra. EAEko eremua beste lurralde batzuekin alderatuz gero, azpimarratzekoa da manufaktura-sektoreak enpresak sortzeko duen ahalmena, eta hala erakutsi du azken urteetan. Enpresa berrien heren batek atzerriko bezeroei fakturatzeko die, eta horrek esan nahi du horien artean nazioartera zabaltzeko bokazio goiztiarra ageri dela. Aitzitik, askoz gutxiago dira merkatuari produktu bakar eta berritzailea eskaintzen diotenak.

EAEko proiektu ekintzaileen tamaina, berrikuntza eta internazionalizazioa. Enpresa berriak autoenplegu-estrategia gisa sortzeko joera gero eta urriagoa da EAEn. Eustaten datuen arabera, azken urtean enpresen batez besteko tamaina murriztu egin den arren, GEMen datuek honako hau uzten dute agerian: enpresa-ekimenen ondorioz, sortze-garaietan lanpostu berriak sortzeaz gain, handik bost urterako aurreikusitako enpleguari dagokionez, enpresa kontsolidatuek baino hazkunde-potentzial handiagoa dute.

GEMen txostenaren emaitzek egiaztatu egin dute, berriz ere, enpresa-ekimenez bezeroentzat berritzaileak diren produktu edo zerbitzuak merkaturatzeko gaitasun handiagoa dutela enpresa kontsolidatuek baino. Gaitasun horri esker, enpresa berriek lehia txikiagoa nabaritzen dute, enpresa kontsolidatuekin alderatuta. Dena den, enpresa-ekimenez kontsolidatuek baino zailtasun handiagoak dituzte kasuan kasuko produktua egiterakoan edo zerbitzua eskaintzerakoan teknologia berriak erabili ahal izateko. Era berean, jardunean dauden enpresek sortutako negozio edo enpresa berrien kopuruak gainbehera nabarmena izan zuen 2008an, aurreko urtean nahiko maila handia lortu eta gero.

Azken txosten horretan EAEko enpresa-proiektuek kanpo-salmentei ematen dieten garrantzia jasotzen da. Azken urteotan, oro har, bezeroen egituraren herrialdetik kanpokoen kopurua handitu egin da. Baina kanpoko bezeroak dituzten proiektu gehienak esportazio-tarterik txikienetan kokatzen dira funtsean, eta hor, hain zuzen, proiektu kontsolidatuak jaun eta gabe dira erabat. Esportazio-tarterik handienetan, berriz, ernaltzen ari diren proiektu-ekimenez dira nagusi.

EAEko jardueraren ekintzaileen finantzamendua. Ekintzailetzako proiektu berriek (abian 2 hilabete baino gutxiago daramatenak) behar duten batez besteko hazi-kapitala 63.206 euro izan zen 2008an, 2007an baino % 20 gutxiago. Horrela, 2005ean hasitako gorako joera hautsi da atal horretan. Hala ere, ekintzaileak berak jarritako kapitalaren zatia, gutxitu beharrean, goreneko mailara iritsi zen 2008an (45.161 euro). Kopuru hori handiena izan da 2004. urtetik hona eta proiektuari ekiteko behar den hazi-kapitalaren % 71 da. Hortaz, esan daiteke autofinantzaketak aurrera egin duela urte horretan, hau da, EAEko ekintzaileek neurri txikiagoan jo dute kanpora euren negozioak abian jartzeko finantzamendu bila. Txostenaren ondorengo edizioek joera hori egiaztatu edo gezurtatu dute eta, era berean, ebaluatuko dute finantza-krisiak eta hari lotutako mailegu-murrizketak eta finantzamendua lortzeko baldintza gogorragoek zenbateraino oztokatzen duten jardueraren ekintzailea eta, azken buruan, ea ekintzaile asko euren proiektuetan atzera egitera eraman duten.

Nolanahi ere, EAEko ekintzaileak baikorrak dira oraindik jarri duten kapitala berreskuratzeari begira: lautik ia hiruk etekin ekonomikoren bat lortzeko itxaropenarekin inbertitzen dute. Portzentaje hori Espainian osokoa (% 71,4) baino zertxobait handiagoa da.

Bestalde, inbertsio ez-formalen proportzioak igoera apala izan eta populazio helduaren % 3,72ra iritsi da. Tasa horrekin, EAE hirugarren postuan dago inoren negozioak eta enpresa-ekimenez abian jartzeko dirua jarri duten herritar helduen portzentajearekin dagokionez. Datu horrek, gainera, Frantziaren parean (% 3,82) eta Europako herrialde gehienetan gainean jarri du EAE, herrialde gehienetan tasa hori ez baita % 3ko mugara ere iristen.

Azkenik, EAEko inbertitzaile ez-formalaren profila honako hau dela azpimarra daiteke: 40 urte inguruko gizasemea, enplegatua eta batez beste 16.478 euro inbertitzen ditu. Kopuru hori txikiagoa da 2007ko batez besteko inbertsioarekin alderatuta (27.605 euro). Dirua inbertitzen duenaren eta ekintzailearen arteko familia-harremana oro gardia bada ere, *“beste batzuk”* eta *“ezezagunak”* kategoriak ere azaleratu dira EAEko inbertitzaile ez-formalen taldearen inbertsioen jasotzaileen artean. Horren arrazoia izan liteke gure herrialdean *Business Angel* motako inbertsioek gero eta presentzia nabariagoa izatea.

Emakume ekintzailea. Emakumezkoen jardueraren ekintzailearen tasa % 5,9 izan zen 2008an,

hau da, aurreko urteetako tasaren oso gainetik. Hala ere, emakumezkoen TEA gizonetzkoena (% 7,8) baino askoz apalagoa da oraindik, nahiz eta azken horrek aurreko urtetik hona behera egin. Ondorioz, emakumezko-gizonetzko ratioak gora egin du nabarmen. Bestalde, TEA adierazlearen analisi zehatzak ondorioztatzen duenez, emakumezkoen jarduera ekintzaileak negozio-aukeraren identifikazioari erantzun ohi dio bereziki.

Emakume ekintzailearen profilari dagokionez, 2008ko ikerketak honako alderdi hauek argitu ditu: enpresa bat sortzea erabakitzen duten emakumeak 35 eta 44 urte bitartekoak dira eta euren familia-errenta 20.000 eta 40.000 euro bitartekoa da. Bestalde, emakumeek sortutako enpresak zerbitzu-sektorean lehiatzen dira batik bat (merkataritza eta ostalaritza, enpresentzako eta gizarte-zerbitzuetan, osasunean eta hezkuntzan, bereziki), teknologia maila apalekoak dira, esportatzeko intentsitate txikia dute eta ez dute azkar hazteko aurreikuspenik.

Azken urteetan zehar, erakunde publikoek ahalegin handiak egin dituzte emakumezkoen ekintzailetza bultzatzeko eta gizarte-zerbitzuak hobetzeko, laneko eta familiako bizitza bateratzeko xedez. Nahiz eta, programa horiei esker, ekintzaileen artean generoaren arabera ezberdintasunak gutxitu diren, porrot egiteko beldurrak, aukerak ikusteko zailtasun handiagoak eta ekintzailetza-ingurua ez ezagutzeak oztopatu egin dute emakumezkoen ekintzailetza. Azkenik, oso gutxi dira oraindik inoren enpresa-proiektu berrietan inbertitzen duten emakumeak.

Ekiteko aukerak, motibazioa eta gaitasuna. 2008an, EAEn hurrengo 6 hilabeteetan enpresa berriak sortzeko aukerak atzematen dituztenen kopuruak gora egin du, horien portzentajea biztanleriaren % 27,7koa izan baita. Badirudi, beraz, 2006ko beherakada handiaren ondoren, epe laburrean enpresa berriak sortzeko aukerei buruzko jarrera baikorra suspertu egin dela nabarmen, baina, hala ere, ehunekoak txikia izaten jarraitzen du, 2004 eta 2005 urteetakoekin alderatuz gero. Aurten, bestalde, azken bost urteotan negozio-aukerak handitu egin direla baieztatzeko joera nagusitu da adituen artean, baina aukerez baliatzeko prestatutako pertsonak falta direla pentsatzen jarraitzen dute, batik bat jendearentzat ez delako erraza horretan hastea.

EAEko biztanleria helduak ekiteko motibazioaz duen iritzia hobetu egin da 2008an ere, punturik aipagarrienetakoa honako hau izanik: ekintzailetza aukera profesionaltzat hartzea hobeto ikusten da. Ekiteko motibazioan eragina duten beste alder-

di batzuek –hala nola, porrot egiteko beldurrak eta ekintzailearen gizarte estatusak– ia berdin jarraitzen dute. Adituen iritziz, ordea, motibazioan eragina duten faktoreak ez dira hobetu biztanleria helduak uste beste. Eta gainera, zalantzak dituzte iritzi honetaz: enpresario-karrera aukera profesional erakargarria dela EAEko biztanleentzat. Esanak esan, enpresa-alorreko arrakastek gizartearen aitorpena lortzen dutela eta komunikabideek enpresa-sorkuntzari lotutako gaiei oihartzun handiagoa ematen dietela onartzen dute adituek.

2008ko emaitzen arabera, biztanleriaren ia erdiak negozio berriak sortzeko gai ikusten du bere burua. Adituak, ordea, ez dira hain baikorrak gai horretan; aitzitik, jarrera eszeptikoa dute. Dena den, adituek biztanleen ekintzailetza-trebetasunei buruz duten iritziari dagokionez, baloraziorik onenetakoa lortu duen estatuko autonomia-erkidego-etako bat izan da EAE, baina nazioarteko adituek euskal biztanleria helduaren ekintzailetza-gaitasunaz egindako balorazioaren arabera, tarteko postuetan kokatuko litzateke.

EAEko entrepreneurship-aren ingurune espezifikoaren baldintzak. Berrikuntzari lotutako bi kontu berriri buruz duten pertzepzioaz galdetu zaie 2008an adituei: enpresek berrikuntzarekiko erakutsitako interesari eta kontsumitzaileek erakutsitako iritziari buruz, hain zuzen. Biotan ere, balorazioa positiboa izan da. Enpresak kontsumitzaileak baino arduratuago daude berrikuntzaz. Urte horretan, oro har, esan daiteke inguruneari buruzko pertzepzioa aurreko urtean baino hobea dela: jarduera ekintzailea laguntzen duten faktore gehiago eta oztopatzen duten gutxiago daude. Inguruko faktorerik onenak bi dira: azpiegiturak eta gobernuak enpresei laguntzeko erabilitako politikak. Estatuarekin alderatuta, ikus dezakegu Euskal Autonomia Erkidegoak pertzepzio hobea duela 11 faktoretan, okerragoa 5etan eta pertzepzio berdina dagoela merkataritza- eta zerbitzu-azpiegiturei buruz.

Galdetutako adituek emandako erantzunen maiztasunaren arabera, EAEko jarduera ekintzailea bultzatzeko ingurunean dauden oztopo nagusiak gizarte- eta kultura-arauak dira. Hala ere, oztopo horien eta gainerakoaren arteko aldea dagoeneko ez da hain handia (2007an bigarren oztopoa baino bi aldiz gehiago aipatu zen). Espainian faktorerik kezkarriena finantza-laguntza da. EAEn, berriz, oztopo nagusien artean badago ere, laugarren lekuan dago eta erdi-mailako faktore kezkarria da (Espainiakoaren erdia, hain zuzen). Aurreko urteekin alderatuta, azpimarratzekoa da hezkuntzak hartu duen garrantzia: EAEko bigarren

oztopo nagusia izatera heldu da eta 2007an baino hiru aldiz gehiago aipatu da faktore oztopatzaileen artean. Enpresak sortzen laguntzeko faktoreei dagokienez, berriz, gobernuen politikak eta programak dira oraindik euskal eta espainiar adituek gehien aipaturako faktoreak. Orobat, jarduera ekintzaileari laguntzeko nabarmendutako beste faktore batzuk finantza-laguntza (adituen arabera, ekintzaileek eskura dituzten dirulaguntzak dira lagungarriak onenak), prestakuntza, ekiteko gaitasuna eta I+G transferentzia dira.

Lehen aldiz eta aurreko urteetako joera hautsiz, lan-merkatuaren egoera oztopotzat hartzen da jarduera ekintzailearentzat, abantailatzat baino areago, eta jarduera hobetzeko gomendioen artean aipatzen hasi da dagoeneko. Nolanahi ere, aldatzeko premiarik handiena duena hezkuntza omen da (adituen ustez, lehen hezkuntzatik hasi eta unibertsitatera, LH eta bigarren hezkuntza barne hartuta, ikasleak ez dituzte behar bezala trebatzen enpresa berriak sortzeko). Orobat, gobernuen programak eta politikak ere egokitu behar dira, eta enpresa berrientzako finantza-laguntza hobetu. Euskal eta espainiar adituak ados daude aipaturako faktore horiek aldatzeko premia nabarmentzean, adituen % 30ek aipatu baititu. EAEko adituentzat, baloraziorik onena merezi duen faktorea hazteko eta garatzeko ahalmen handiko enpresak sortzeko laguntzak dira. Faktore horri buruzko item guztiak mesedegarriak dira jarduera ekintzailearentzat, eta 2007ko emaitzak baino hobekak.

Europako Batasuneko beste herrialde batzuekin alderatuta, EAE batez bestekoaren oso gaineratik dago inguruneko hamar elementuri dagokionez. Honako hauek dira: finantzamenduaren eskuragarritasuna; jarduera ekintzaileari laguntzeko gobernuen politikak; burokrazia; gobernuen programak; kanpo-aholkularitza; ekintzaileei prestakuntza egokia emateko behar beste agentzia publiko edo pribatu egotea, hezkuntza-sistema ofizialaz kanpo; I+G transferentzia; azpiegitura fisikoak eta zerbitzuak; hazkunderako laguntza; eta enpresen interesa berrikuntzarekiko. Finantzamenduaren eskuragarritasunari dagokionez, EAEren egoera GEM proiektuak aintzat hartzen dituen Europako Batasuneko herrialde guztietan onena da, eta baita Espainiako autonomia-erkidego guztietan ere. Halaber, euskal enpresen interesa berrikuntzarekiko GEM herrialdeetako enpresena baino askoz handiagoa da.

Balantzaren beste aldean, EAE Europako Batasuneko GEM herrialdeen batez bestekoaren azpitik dago bost elementuren aldetik. Ondorengo hauek dira: lehen eta bigarren hezkuntza; barne-merkatuko dinamika; gizarte-arauak; eta kontsumitzaileen interesa berrikuntzarekiko. Hezkuntzari (batez ere bigarrenari) dagokionez, ekintzailetza sustatzeko faktore izan daitekeen aldetik, EAE oso atzean dago. Espainian, Balear irlak eta Katalunia soilik daude atzetik. Nolanahi ere, oro har, esan daiteke EAEren egoera hobetu egin dela nazioarteko testuinguruan urte batetik bestera.

RESUME EXECUTIF

Activité entrepreneuriale et dynamique des entreprises de la Communauté Autonome du Pays Basque (CAPV) dans le contexte international. L'édition 2008 du Projet GEM indique que 6,9% de la population basque est impliqué dans des initiatives entrepreneuriales de 42 mois de durée de vie maximum. L'indicateur TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de la CAPV souligne un accroissement très important ces deux dernières années, s'élevant à 1,5% de plus par rapport aux trois premières années de la série. Par conséquent, le taux de plus de 6% de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV commence à s'afficher comme une donnée stable et à souligner dans cette édition puisqu'il ne reflète pas le recul que nous aurions pu attendre étant donné la situation économique actuelle.

En définitive le progrès de l'activité entrepreneuriale de cette édition place la CAPV à un niveau très similaire à celui de l'Espagne et de la Finlande, avec des chiffres supérieurs à ceux des quatre principales puissances européennes : Allemagne, France, Royaume Uni et Italie, et une évolution très positive, en marge de la crise. Concernant les communautés autonomes espagnoles, seules trois d'entre elles, plus la CAPV, affichent une progression de leurs indicateurs (Madrid, Aragon et Cantabrie), tandis que les autres régressent.

L'augmentation qui s'est produite dans l'activité entrepreneuriale globale s'explique avant tout par la croissance importante du pourcentage de population adulte avec des *Entreprises Naissantes* (0-3 mois), qui s'élève à 3,6%, tandis que la population adulte avec de *Nouvelles Entreprises* (3-42 mois) recule jusqu'au niveau enregistré en 2006, 3,3%.

L'un des chiffres les plus remarquables de cette édition est la récupération enregistrée par le groupe de promoteurs d'entreprises *Consolidées* (plus de 42 mois), 9%, chiffre deux fois plus élevé que celui de l'année précédente et qui situe la CAPV à la quatrième place des pays de l'UE, devançant les communautés autonomes espagnoles. Les *Fermetures* d'entreprise sont toujours assez peu nombreuses, 1%. En outre 26% des per-

sonnes concernées par des abandons d'entreprises ont déclaré que l'entreprise est toujours sur le marché dirigée par d'autres propriétaires ; nous pouvons donc recalculer le taux de fermeture réelle à 0,7%.

Nous devons enfin souligner la progression de l'indicateur concernant les entrepreneurs *Potentiels* (personnes qui ont déclaré leur intention d'entreprendre dans les 3 prochaines années), avec une progression de plus de 3 points, qui se situe à 7,5% de la population basque.

Taux de comportement entrepreneurial. Le taux d'activité entrepreneuriale de la CAPV représentait 6,9% dans l'exercice 2008, ce qui le situait au-delà de la plupart des Pays de l'UE et confirmait la tendance à la hausse amorcée en 2007. Il faut souligner que du total de l'activité entrepreneuriale basque, presque 82% est créée par la mise à profit d'une opportunité ; parmi les motifs sous-jacents de l'impulsion entrepreneuriale par opportunité, la moitié des personnes interrogées le font pour obtenir une meilleure indépendance.

Profil de l'entrepreneur dans la CAPV et caractéristiques des entreprises créées. Le profil de l'entrepreneur de la CAPV et des entreprises créées varie à peine d'une année sur l'autre ; il en va de même dans les trois territoires historiques qui composent la Communauté Autonome. Dans la présente édition, nous observons encore un plus grand pourcentage d'entrepreneurs masculins, même si nous avons détecté une présence plus forte du groupe d'entrepreneurs féminins dans cette dernière année étudiée. L'âge le plus courant pour entreprendre se situe autour des quarante ans et le pourcentage d'entrepreneurs en possession d'un diplôme universitaire diminue. Peu d'entrepreneurs ont lancé une entreprise par le passé (ils ne représentant pas un quart du total) ou ont l'expérience d'avoir investi dans des projets d'entreprises différents du leur. La motivation principale pour lancer une entreprise connaît cette année un léger changement puisque nous trouvons un nombre croissant d'entrepreneurs qui commencent leur activité entrepreneuriale motivée par l'ambition d'accroître leur niveau de revenus financiers. Dans les précédentes éditions, nous avons

perçu un intérêt plus altruiste chez les entrepreneurs interrogés, qui s'accompagne d'une plus grande demande d'autonomie ou d'indépendance personnelle lorsqu'il s'agit de diriger et d'organiser leur propre activité. Sans toutefois oser avancer qu'entreprendre est une option professionnelle attirante, les entrepreneurs actifs interrogés dans cette édition obtiennent généralement un revenu personnel supérieur de 10% à 20% par rapport à celui obtenu lors de la précédente édition. Cette capacité croissante à obtenir des revenus personnels supérieurs dans le temps pourrait encourager un nombre plus important de personnes à lancer de nouvelles entreprises.

Les projets aboutissant sur une activité entrepreneuriale sont généralement de petite taille. Seul un projet entrepreneurial sur cinq environ emploie plus de cinq travailleurs, et les projets d'entreprise démarrent avec un capital financier qui ne dépasse pas 85 000 euros. Le nombre de nouvelles entreprises du secteur extractif a connu une légère croissance, même si le secteur services est encore le secteur le plus prolifique. Si nous comparons la région de la CAPV avec d'autres territoires, sa capacité de création d'entreprises dans le secteur de la manufacture est remarquable, comme elle le démontre déjà depuis plusieurs années. Environ un tiers des jeunes entreprises facturent à des clients étrangers, ce qui dénote une certaine intention et une certaine vocation de se lancer tôt dans l'internationalisation. En revanche, un moins grand nombre d'entrepreneurs considère qu'ils offrent un produit exclusif et innovant au marché.

Taille, innovation et internationalisation des projets d'entreprise dans la Communauté Autonome du Pays Basque. Les entreprises de nouvelle création dans la CAPB tendent de moins en moins à surgir comme stratégie d'auto-emploi. Malgré la réduction, au cours de la dernière année, de la taille moyenne des entreprises, selon les données de l'Eustat, les données GEM montrent que les initiatives d'entreprise permettent non seulement la création de nouveaux postes de travail lors de leur création, mais qu'elles font preuve également d'un plus grand potentiel de croissance moyenne, compte tenu de leur emploi espéré à cinq ans, par rapport aux entreprises consolidées.

Les résultats du rapport GEM confirment, une fois de plus, la plus grande capacité des initiatives d'entreprise, par rapport aux entreprises consolidées, d'introduction d'innovations sur le marché sous forme de produits ou de services innovants pour les clients. Cette capacité des entreprises

nouvelles fait que celles-ci bénéficient d'une moindre concurrence que les entreprises consolidées. On constate toutefois que les initiatives d'entreprise se heurtent à de plus grandes difficultés que les entreprises consolidées pour accéder aux nouvelles technologies, pour la fabrication de produit ou la prestation de services. On observe également que la création de nouvelles entreprises par des business déjà existants a chuté considérablement en 2008, après avoir atteint un niveau élevé l'année précédente.

Ce dernier rapport confirme le poids accordé aux ventes à l'extérieur par les projets d'entreprise dans la CAPB. En général, la structure des clients a expérimenté, ces dernières années, un accroissement du nombre de ces derniers hors du pays. Cependant, la plupart de projets avec des clients à l'extérieur sont tout spécialement concentrés dans les domaines d'exportation les plus bas, où les projets consolidés dominent nettement. Par contre, dans les niveaux les plus élevés d'exportation, ce sont les projets d'entreprise en phase de gestation qui pèsent plus lourd.

Financement de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV. Le capital de création moyen nécessaire pour les nouvelles initiatives d'entreprises (*moins de 3 mois de fonctionnement*) s'élevait à 63 206 euros, 20% de moins qu'en 2007, ce qui représente une rupture de la tendance amorcée en 2005. Malgré cela, la partie du capital apporté par l'entrepreneur même ne diminue pas, bien au contraire, puisqu'elle atteignait en 2008 son chiffre record (45 161 euros), le montant le plus élevé depuis 2004, qui en termes de pourcentages, représente 71% du capital de création nécessaire. Par conséquent, l'autofinancement gagne du terrain dans cette édition, c'est-à-dire que les entrepreneurs de la CAPV ont eu recours en moindre mesure à des sources externes pour financer la phase *start-up* de leur activité. Les éditions futures du rapport devront confirmer cette tendance et évaluer jusqu'à quel point la crise financière, la restriction des crédits et le durcissement des conditions d'accès au financement supposent un frein qui pourrait en dernière instance obliger de nombreux entrepreneurs à paralyser leurs projets.

Dans tous les cas, les entrepreneurs de la CAPV sont toujours optimistes au sujet de la récupération du capital qu'ils ont apporté. Presque trois sur quatre investissent dans le but d'obtenir un type de bénéfice financier, un pourcentage légèrement supérieur à celui signalé pour l'ensemble de l'Espagne (71,4%).

D'autre part le pourcentage d'investisseurs informels connaît une croissance modérée, de 3,72% de la population adulte, ce qui situe la CAPV à la troisième place du ranking des régions où se trouve le plus grand pourcentage de la population adulte qui cède de l'argent pour la mise en marche d'entreprises ou d'initiatives entrepreneuriales d'autrui. Cette donnée place la CAPV au niveau des pays comme la France (3,82%), et au-delà de la plus grande part des pays européens, qui obtiennent des taux ne dépassant pas la barrière des 3%.

Il faut enfin souligner que le profil d'investisseur informel dans la CAPV est toujours associé avec celle d'un homme d'environ 40 ans, qui se trouve en situation professionnelle active et investit une moyenne de 16 478 euros, un chiffre qui connaît une légère régression par rapport à l'investissement moyen de l'année 2007 (27 605 euros). Même si le lien familial entre l'apporteur de fonds et l'entrepreneur est toujours très claire, nous voyons émerger la catégorie d'"autres" et de "inconnus" en tant que destinataires de fonds versé par le groupe d'investisseurs informels dans la CAPV, un fait qui pourrait refléter la présence de plus en plus active d'investisseurs du type *Business Angel* professionnel sur notre territoire.

La femme chef d'entreprise. Le taux d'activité entrepreneurial féminin en 2008 se situe à 5,9%, très supérieur au taux atteint lors des éditions précédentes. Néanmoins le TEA féminin se situe encore au-dessous du taux masculin (7,8%), même si celui-ci a diminué par rapport à l'année précédente. Le ratio femme-homme a par conséquent considérablement augmenté. D'autre part l'analyse détaillée de l'indice TEA suggère que l'activité entrepreneuriale féminine répond principalement à l'identification d'opportunités d'affaires.

Concernant le profil de la femme créatrice d'entreprise, l'étude de cette année révèle que les femmes qui décident de créer leur propre entreprise sont pour la plupart âgées de 35 à 44 ans, et que le revenu familial dont elles disposent est de 20 000 à 40 000 euros annuels. D'autre part, les entreprises créées par les femmes appartiennent généralement au secteur services (principale le commerce et l'hôtellerie, les services aux entreprises et services sociaux, la santé et l'enseignement), leur niveau technologique est faible, tout comme leur intensité d'exportation et elles n'ont que très peu de possibilités de croissance rapide.

Au cours des dernières années, les institutions publiques ont fait un grand effort pour encourager

l'entrepreneuriat féminin et améliorer les services sociaux pour permettre de concilier la vie professionnelle et la vie familiale. Même si ces programmes ont permis de réduire les écarts observés dans l'entrepreneuriat en fonction du sexe, la peur de l'échec, les plus grandes difficultés pour percevoir des opportunités et la méconnaissance plus forte de l'environnement des entreprises ralentit l'intégration de la femme dans l'entrepreneuriat. Enfin, la participation de la femme en tant qu'investisseur dans de nouveaux projets d'entreprises est toujours infime.

L'existence d'opportunités, la motivation et la capacité d'entreprendre. En 2008, la perception d'opportunités pour entreprendre dans les 6 mois suivants au sein de la Communauté Autonome du Pays Basque a augmenté (27,7% de la population ainsi l'estime). Après une chute considérable en 2006, l'optimisme vis-à-vis des possibilités existantes à court terme pour créer de nouvelles entreprises semble avoir repris le dessus, bien qu'il soit toujours inférieur à celui des années 2004 et 2005. Les experts, quant à eux, tendent toutefois à affirmer timidement que les opportunités d'affaires ont augmenté ces cinq dernières années, tout en avouant le manque de personnes en mesure de profiter des opportunités existantes, compte tenu, notamment, de la difficulté de se consacrer à une telle tâche.

Quant à la motivation pour entreprendre perçue par la population adulte basque, elle s'est renforcée, à nouveau, en 2008. L'un des éléments les plus remarquables est l'amélioration de la vision du créateur d'une nouvelle entreprise comme choix professionnel. D'autres éléments, directement liés à la motivation d'entreprendre, tels que la peur de l'échec et le statut social du créateur d'entreprise, se maintiennent pratiquement stables. Pour les experts, cependant, l'amélioration des facteurs qui influent sur la motivation n'est pas aussi importante que celle perçue par la population adulte. De fait, les experts semblent douter que la carrière d'employeur soit un choix professionnel souhaitable pour la population basque. Ils sont toutefois d'accord sur la reconnaissance sociale du succès entrepreneurial et que la création d'entreprises est un thème plus souvent abordé par les médias.

Les résultats de 2008 mettent en relief que près de la moitié de la population se considère capable de créer de nouveaux business. Mais les experts sont moins optimistes, voire sceptiques. Sur le plan national, la CAPB est cependant l'une des Communautés Autonomes qui valorisent le

mieux les aptitudes entrepreneuriales de la population, selon les experts ; alors que sur le plan international, ces mêmes experts situent la CAPV dans une position intermédiaire, pour ce qui a trait à la capacité d'entreprendre de la population adulte basque.

Les conditions de l'environnement spécifique de l'entrepreneurship dans la CAPV. En 2008 nous avons demandé aux experts leur opinion par rapport aux deux nouvelles questions, sur l'innovation : l'intérêt pour l'innovation affiché par les entreprises et l'intérêt pour l'innovation que démontrent les consommateurs. Pour ces deux questions, leur appréciation a été positive. Les entreprises sont plus soucieuses de l'innovation que les consommateurs. Cette année nous pouvons dire par rapport à 2007 qu'en règle générale l'environnement est mieux perçu : il y a plus de facteurs qui favorisent l'activité entrepreneuriale et moins qui la compliquent que l'année précédente. Les facteurs de l'environnement les mieux placés sont ceux en rapport avec les infrastructures et les politiques gouvernementales et de soutien aux entreprises (sauf l'emphase des politiques). Si nous comparons la situation avec celle de l'Espagne, nous observons qu'au Pays basque les perceptions sont meilleures pour 11 facteurs, moins bonnes sur 5 et que l'infrastructure commerciale et de services est perçue de la même manière.

Les obstacles les plus importants de l'environnement pour favoriser l'activité entrepreneuriale si l'on en juge la fréquence avec laquelle ils ont été cités par les experts consultés sont toujours les normes sociales et culturelles, mais à présent avec une différence moindre sur les autres facteurs (en 2007 il était cité presque deux fois plus que le premier facteur). Le soutien financier, qui est le facteur qui préoccupe le plus en Espagne, fait au Pays basque partie des facteurs principaux mais est néanmoins tombé à la quatrième place ; il fait l'objet d'une préoccupation moyenne (presque moitié moins que dans le reste de l'Espagne). Comparé aux années précédentes, nous pouvons noter l'importance qu'a acquise l'enseignement : c'est à présent le deuxième facteur le plus important dans la CAPV, cité trois fois plus qu'en 2007. Les politiques et programmes gouvernementaux sont toujours les deux facteurs de l'environnement les plus souvent cités par les experts basques et espagnols qui les considèrent comme des facteurs de soutien à la création d'entreprises. Le soutien financier fait également partie des facteurs de soutien importants (le soutien que l'expert perçoit le plus positivement sont les

subventions disponibles que reçoit l'entrepreneur), la formation, la capacité entrepreneuriales et le transfert de R&D.

Pour la première fois, et contrairement à la tendance des années précédentes, l'état du marché professionnel est perçu plus comme un obstacle que comme une source de soutien à l'activité entrepreneuriale et commence à être cité comme une recommandation pour améliorer cette activité. Les points qui doivent le plus rapidement être améliorés sont l'enseignement (les experts considèrent que de l'enseignement primaire à l'enseignement universitaire en passant par la formation professionnelle et l'enseignement secondaire les étudiants ne sont pas assez préparés pour pouvoir créer de nouvelles entreprises) et les programmes et politiques gouvernementaux ; il est également nécessaire d'améliorer le soutien financier apporté aux entreprises nouvellement créées. Il existe un consensus avec le reste de l'Espagne concernant l'importance de ces facteurs par rapport aux autres : tous ont été cités par plus de 30% des experts. Le soutien à la création d'entreprises avec un fort potentiel de croissance et de développement a été l'un des facteurs de l'environnement les mieux perçus par les experts dans la CAPV. Tous ces concepts favorisent l'activité entrepreneuriale et s'améliorent en outre par rapport à 2007.

Comparé aux autres pays de l'UE, la CAPV se trouve à une place assez supérieure à la moyenne sur dix éléments de l'environnement : accès au financement, politiques gouvernementales qui soutiennent l'activité entrepreneuriale, bureaucratie, programmes gouvernementaux, conseils externes, existence d'un nombre suffisant d'agences publiques ou privées qui fournissent une formation entrepreneuriale adaptée indépendamment du système d'enseignement officiel, le transfert de R&D, l'infrastructure physique et de services, le soutien de la croissance et l'intérêt des entreprises pour l'innovation. Concernant l'accès au financement, la situation perçue au Pays basque est la meilleure de toutes celles des pays GEM de l'UE ; elle est également meilleure que dans toutes les autres communautés autonomes. Nous percevons également que les entreprises basques sont beaucoup plus intéressées par l'innovation que celles des pays GEM.

Sur le côté opposé de la balance, la CAPV se trouve sous la moyenne des pays GEM de l'UE sur cinq points de l'environnement : enseignement primaire et secondaire, dynamisme du marché intérieur, règles sociales et intérêt des consomma-

teurs pour l'innovation. Dans l'enseignement en tant que facteur de stimulation de l'apprentissage, surtout dans l'enseignement secondaire, le Pays basque occupe une place basse ; seuls les Baléa-

res et la Catalogne arrivent derrière. En règle générale, nous pouvons dire que la position du Pays basque dans le contexte international s'est améliorée par rapport à l'année précédente.

EXECUTIVE SUMMARY

Entrepreneurial activity and business dynamics in the Basque Region (CAPV – Comunidad Autónoma del País Vasco) in an international context. The 2008 edition of the GEM Project shows that 6.9% of the Basque population has been involved in entrepreneurial initiatives for up to 42 months. Total Entrepreneurial Activity (TEA) indicator has risen significantly in the CAPV over the last two years, 1.5% more than during the first three years of the series. This means that, entrepreneurial activity in excess of 6% in the CAPV is becoming the usual situation, this being particularly noteworthy in this edition, given that it does not reflect the recession that might be expected in the current economic climate.

To summarise, the advances in entrepreneurial activity in this edition position the CAPV at a very similar level to Spain and Finland, with superior data than those registered by the four main European powers: Germany, France, the United Kingdom and Italy, with a very positive evolution in spite of the crisis. In the context of Spanish Autonomous Regions, only three of these, together with the CAPV, have seen their indicators go up (Madrid, Aragón and Cantabria), while the rest have fallen.

The increase seen in overall entrepreneurial activity is explained, above all, by the important progress in the percentage of the adult population with *Nascent* businesses (0-3 months), with 3.6%, reducing the adult population with *New Businesses* (3-42 months) to 2006 levels, at 3.3%.

Among the most outstanding data in this edition is the recovery seen in the *Established* groups (more than 42 months) of the developers' group, which stood at 9%, double the figure obtained the previous year. This situates the CAPV in fourth place among the EU countries, leaving aside the Spanish autonomous regions. Business *Closures* continue to be quite low, 1%. Also, 26% of people who involved in business closures have stated that their concerns will stay in the market but run by other owners, allowing us to make a recalculation of 0.7% to reflect the true situation.

Lastly, we would stress the progress in the indicator looking at *Potential* entrepreneurs (people

who have stated their intention to go into business during the next three years), with an increase of more than three points, comprising 7.5% of the Basque population.

Types of entrepreneurial behaviour. The rate of entrepreneurial activity in the CAPV was 6.9% in the year ended 2008, positioning it above the majority of Countries in the EU, continuing the upward trend that began in 2007. It is significant that of all Basque entrepreneurial activity, almost 82% is created by taking advantage of an opportunity and among the reasons underlying the drive to do business and to seize opportunities, half of the people involved went into it with a view to gaining greater independence.

Profile of the entrepreneur in the CAPV and characteristics of the firms created. The profile of the entrepreneur in the CAPV and the companies created varies little from year to year and among the three territories historically making up the Autonomous Region. This edition continues to show a greater percentage of male entrepreneurs, although there are more female entrepreneurs this year. The most common age is around 40 years, with fewer entrepreneurs holding university qualifications this time. Very few entrepreneurs (less than 25% of the total) have started a business in the past or have experience of investing in businesses other than their own. The primary motivation for starting a business has changed slightly this year, with a growing number of entrepreneurs driven by a desire to obtain higher levels of income. In earlier editions, a more altruistic interest was seen among the entrepreneurs surveyed, together with greater demand for personal independence or autonomy when it came to managing and organising their own businesses. Although we would not dare to say that being self-employed is an attractive professional option, the working entrepreneurs surveyed for this edition do earn between 10% and 20% more than they did in the last edition. This growing ability to obtain higher levels of personal income may encourage more people to start new businesses.

The entrepreneurial projects are generally on a small scale. Approximately one in five entrepre-

neurial projects employs more than five workers, and entrepreneurial projects are started up a financial capital of below 85,000 euros. The number of new companies in the sector has slightly risen, although the services sector continues to be the most diffuse. If we compare the CAPV region with other territories, its capacity to create companies in the manufacturing successful is very important, as it has been showing for years. Approximately one third of young companies invoice foreign customers, which is evidence of the intention and mission to internationalise early on. In contrast, there are fewer entrepreneurs considering offering a unique or innovative products to the market.

Size, innovation and internationalisation of enterprising projects in the Autonomous Community of the Basque Country (CAPV). Newly created businesses in the CAPV are tending less and less to arise as a strategy of self-employment. According to Eustat figures, there is a reduction in the average size of companies, however, GEM figures show that entrepreneurial initiatives not only generate new jobs at the time of creation, but they also show greater average growth potential based on expected employment within five years in comparison with consolidated companies.

The results of the GEM report once again confirm that entrepreneurial initiatives have a greater capacity than consolidated companies to introduce innovations onto the market in the shape of new products or services for customers. This capacity of new companies also leads them to perceive less competition than consolidated companies. On the other hand, we still observe that entrepreneurial initiatives have greater difficulty than consolidated ones in accessing new technologies in the manufacture of products or the provision of services. In the same way, we can see that the creation of new companies by existing businesses fell considerably in 2008, after having displayed quite a high level in the previous year.

In this last report, business projects located in the CAPV give the same weight to their foreign sales. In general, over the last few years, the customer structure has reflected an increase in those that are located outside of the country. However, most projects that have foreign customers are particularly contained in the lowest export blocks, in which the consolidated projects have clear control. On the other hand, in the highest export blocks it is the entrepreneurial projects in the evolving phase which have the greatest weight.

Financing entrepreneurial activity in the CAPV. The average seed capital required by new entrepreneurial initiatives (fewer than 3 months in operation) was 63,206 euros, 20% less than in 2007, halting upward trend that started in 2005. In spite of this, the part of capital contributed by the entrepreneur himself, far from decreasing, reached its record level in 2008 (45,161 euros), the largest sum since 2004, representing 71% of seed capital required in percentage terms. This means that self-finance has gained ground in this edition, and the entrepreneurs in the CAPV are looking less frequently to external sources to finance the start-up phase of their businesses. Future editions of the report should confirm this trend and assess the extent to which the financial crisis, and its consequential credit restrictions and tougher conditions to access credit, are a barrier which, may finally put many entrepreneurs out of business.

In any case, CAPV entrepreneurs continue to be optimistic regarding their chances of recovering the capital they have invested. Almost three in four invest with the expectation of obtaining some kind of financial benefit, a slightly higher percentage than that seen in Spain as a whole (71.4%).

On the other hand, the percentage of informal investors has moderately increased after reaching 3.72% of the adult population, situating the CAPV in third place in the regional ranking with the highest percentage of the adult population investing money in starting up businesses or third party business initiatives. The data also situates the CAPV at the same level as countries such as France (3.82%) and above the great majority of European countries, whose rates do not surpass 3%.

Finally, the profile of the informal investor in the CAPV is still associated with a man aged approximately 40 years of age, who is currently actively working and who invests an average of 16,478 euros, a figure that has fallen moderately in comparison to the average investment made in the year 2007 (27,605 euros). Although the family relationship between the party contributing the funds and the entrepreneur is still very clear, there is an emerging category of "others" or "unknown" as recipients of funds from the informal investors group in the CAPV, something which could may lead to more active participation of *Business Angel* type professional investors in our territory.

The entrepreneurial woman. The rate of entrepreneurial activity among women in 2008 is around 5.9%, very much higher than the rate

achieved in earlier editions. However, the female TEA continues to be below the male TEA (7.8%), although it has fallen since the previous year. This has led to a considerable increase in the woman-man ratio. On the other hand, the detailed analysis of the TEA rate suggests that female entrepreneurial activity basically involves identifying business opportunities.

In the profile of the entrepreneurial woman, the study this year reveals that women who decide to set up their own businesses are generally aged between 35 and 44 and their family income is between 20,000 and 44,000 euros per annum. On the other hand, businesses created by women tend to operate in the services sector (mainly business and catering, services to companies and welfare services, health and education), with low levels of technology, little export activity and no expectations for rapid growth.

During recent years, public institutions have made great efforts to drive female entrepreneurship and improve social services to help them marry their working and family lives. In spite of the fact that these programmes have contributed to reducing the differences existing in entrepreneurship from a gender perspective, the greater fear of failure, more difficulties in perceiving opportunities and high level of unfamiliarity with the business world are barriers against entrepreneurship for women. Lastly, women's involvement as investors in new business projects continues to be very tiny.

The existence of opportunities, motivation and capacity to enterprise. In 2008, the perception of opportunities business within the following 6 months in the CAPV increased to reach 27.7% of the population. This way, after a strong fall in 2006, the optimism over the existing short-term possibilities to create new companies appears to make a significant recovery although it is still low compared with 2004 and 2005. For its part, this year, the experts tend slightly towards stating that business opportunities have increased in the last five years, however, they still believe that there are not enough qualified people to make the most of the existing opportunities, basically because it is not easy for people to devote themselves to this area.

As regards the motivation to engage in entrepreneurship by the adult population in the Basque Country, this has improved once again in 2008. One of the most remarkable points is the improvement in the enterpriser's career view as a professional choice. Other aspects that affect the motivation to create new business, such as the fear of failure and the

social status of the entrepreneur, have remained practically stable. For the experts, on the other hand, the improvement in the factors that affect motivation has not been as notable as that perceived by the adult population. Indeed, the experts doubt that a career as a businessperson is a desirable professional choice for the Basque population. However, the experts maintain that social recognition of business success exists as well as greater coverage from the media on issues about the creation of companies.

The results of 2008 show that almost half the population believes it is qualified to create new businesses. On the other hand, the experts are not as optimistic in this sense, in fact they are quite sceptical. However, at national level, the CAPV is among the autonomous communities that receive the best rating on the entrepreneurial skills of the population by the experts; whilst at international level, this expert opinion on the capacity of the adult population of the Basque Country to create new business, places the CAPV in an intermediate position.

Specific conditions of entrepreneurship in the CAPV area. In 2008, experts were asked about their opinions in two new questions about innovation: Interest in innovation shown by companies and interest in innovation shown by consumers. A positive assessment was made in both cases. Companies are more concerned about innovation than consumers are. This year, in comparison with 2007, it might be said that in general terms, the area is perceived as better: There are more factors in favour of entrepreneurial activity and fewer that hinder it in comparison to last year. The environmental factors showing improvement involve infrastructures and government policies and support for companies (with the exception of the emphasis on policies). Compared with the State, we can see that the Basque Country has a better perception of 11 factors, worse in five and has the same opinion of commercial infrastructures and services.

The most significant barriers in the environment against entrepreneurial activity, according to the frequency with which they were mentioned by the experts asked, continue to be social and cultural norms, although now they are closer to the other factors (in 2007 it was mentioned twice as often as the next factor). Financial support is the most worrying factor in Spain, in the Basque Country, although it is still among the most important, it has dropped to fourth place, and is a concern of average importance (almost half that of Spain). With regard to previous years, the relevan-

ce of education is significant: It has become the second most important in the CAPV and was mentioned three times more often than in 2007. Government policies and programmes are still the two most frequently environmental factors mentioned by Basque and Spanish experts as factors to be taken into consideration to support the creation of companies. Financial support (where the greatest support experts perceive from the grants available), training, entrepreneurial capacity and R&D transfer are also important supporting factors highlighted by experts.

For the first time ever, and in contrast to the results in previous years, the job market is perceived as more of an obstacle than a source of support to entrepreneurial activity and a recommendation for improvements to be made to this activity are starting to be seen. The most pressing matters are education (experts consider that education, from primary to university level, including FP and secondary school, do not prepare students to a sufficient degree to create new companies) and governmental programmes and policies, as well as improving the financial support given to newly created companies. There is consensus with the rest of Spain regarding its importance in comparison to the rest: All of these were mentioned by more than 30% of the experts. Support for creation companies with high potential for growth and development has been one of the most highly valued factors by experts in the CAPV. All the items promote entrepreneurial activity, and also improve with regard to 2007.

In comparison to other EU countries, the CAPV is in rather superior position to the average in ten environmental elements. Access to finance, governmental policies supporting entrepreneurial activity, bureaucracy, governmental programmes, external consultancy, the existence of sufficient public or private agencies that provide adequate business training regardless of the official educational system, R&D transference, physical and services infrastructure, support to growth and the interest shown by businesses in innovation. In access to finance, the situation perceived in the Basque Country is the best of all the GEM countries and the EU, and also better than any other autonomous region. There is also a perception that Basque companies are much more interested in innovation than the GEM countries.

On the other side of the scale, the CAPV is below the average in GEM countries in the EU in five environmental elements: Primary and secondary education, dynamics of the interior market, social norms and consumers' interest in innovation. In education as a factor that stimulates entrepreneurship, especially in secondary education, the Basque Country is in a very sluggish position. Only the Balearic Islands and Catalonia are worse. Overall, it might be said that, in the international context, the position of the Basque Country has improved over the previous year.

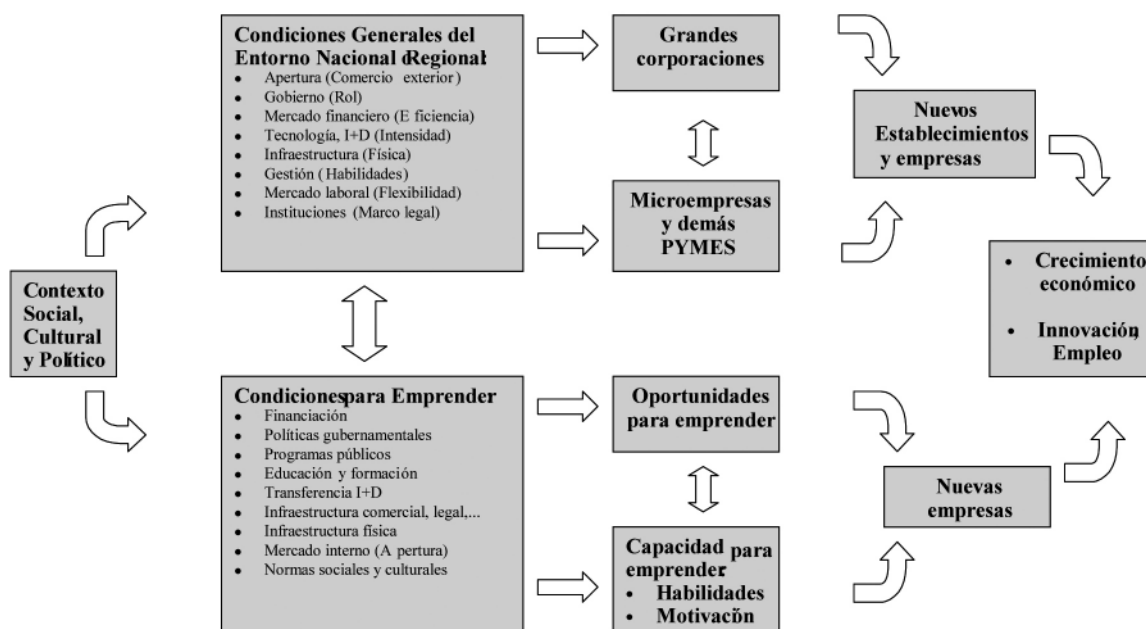
EL MODELO CONCEPTUAL GEM

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

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

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

Gráfico 1. Modelo Conceptual GEM



vez mayor frecuencia de las PYMES, pueden proceder tanto de empresas domésticas como de compañías multinacionales.

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

De acuerdo con el modelo conceptual GEM, la salud de la economía de una nación o región vendría en parte explicada por el grado de éxito de su capacidad emprendedora y de la fortaleza de sus empresas establecidas. El informe elaborado por el equipo global GEM (2004)¹ sostiene que la relación entre la capacidad emprendedora y el nivel de renta de un país o región, adquiere una forma de “U”, de tal forma que países con bajos niveles de PIB per cápita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida que va aumentando el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye paralelamente

hasta un punto determinado, a partir del cual, dicha actividad emprendedora vuelve a aumentar al incrementarse el nivel de PIB per cápita. En resumen, podemos pensar que naciones o regiones con distintos niveles de renta afrontan distintos retos. Así, políticas o instrumentos que son válidos o efectivos en una nación no necesariamente lo son en otras naciones o regiones.

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

- Entrevista telefónica a 2.000 encuestados de la población adulta de la CAPV para detectar si habían creado o tenían intención de crear en breve una empresa.
- Encuesta personal a 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, para conocer su opinión sobre las condiciones para emprender que afrontan los emprendedores.
- Datos secundarios procedentes de otras fuentes como US-CENSUS, EUSTAT, INE, Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, ...
- Información de las encuestas a la población adulta realizadas en todos los países, y comunidades autónomas españolas participantes en el Proyecto GEM.

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

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

Con este informe, *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco 2008, el equipo GEM de la CAPV llega a la quinta edición de este trabajo cuyo objetivo es analizar el fenómeno emprendedor en nuestro entorno, siguiendo el modelo metodológico y conceptual GEM. A pesar de que se han producido algunas entradas y salidas de países en el proyecto, en esta edición contamos, de nuevo, con los datos de 42 estados que han participado activamente en GEM. La cobertura del proyecto entre las Comunidades Autónomas españolas es total, y por tanto, desde el punto de vista estatal, se dispone de una de las bases de datos regionales más importantes de GEM, sólo comparable con las de Reino Unido y Alemania.

Como ya viene siendo tradicional, el primer capítulo del informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2008 presenta la situación de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el entorno internacional. Para ello, diferenciamos el estudio de la actividad emprendedora y dinámica empresarial por grupos de países, en función de su nivel de desarrollo socio-económico. Realizamos, en primer lugar, un desglose porcentual de la población adulta (entre 18 y 64 años) de la CAPV involucrada en actividades emprendedoras en Fase de Gestación, en empresas Consolidadas, en Cierres Empresariales, así como la población adulta que se está planteando emprender en los próximos tres años (Potencial Emprendedor). Seguidamente, plasmamos la posición de la CAPV en el entorno internacional bajo los mismos criterios, agrupando a los 42 países participantes y las comunidades autónomas españolas en tres grupos de países: países pertenecientes a la Unión Europea, países pertenecientes a la OCDE y CCAA españolas.

En este capítulo se abordan los siguientes apartados:

- Actividad emprendedora y dinámica empresarial entre la población activa de la CAPV.
- Perspectiva internacional de la Actividad Emprendedora de la CAPV.

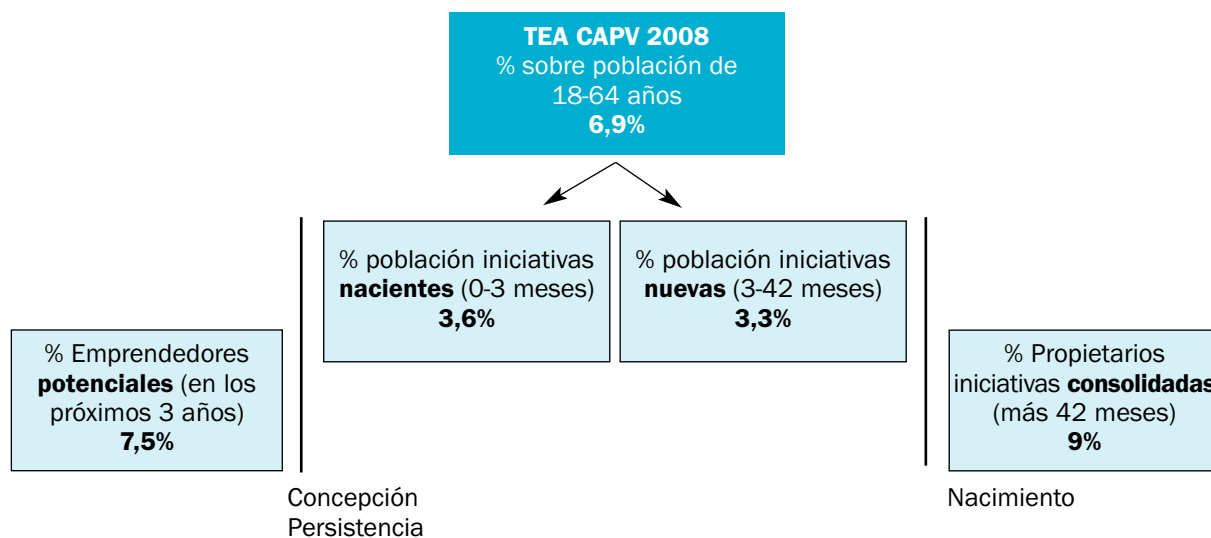
- Aproximación internacional de la dinámica empresarial de la CAPV.
- Potencial emprendedor en la población activa de la CAPV en el contexto internacional.

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

Antes de realizar el análisis de los datos de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV que se representan en el *Gráfico 1.1.1*, conviene recordar que el índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), variable a través de la cual se mide la actividad emprendedora en el proyecto GEM, se calcula como la suma de los porcentajes de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región implicada en la creación de empresas, tanto *Nacientes* (actividad en el mercado inferior a 3 meses), como *Nuevas* (actividad en el mercado que haya supuesto el pago de salarios entre los 3 y los 42 meses). Para realizar el cálculo definitivo de esta variable, se eliminan los elementos duplicados, es decir, los casos de personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*Naciente* y *Nueva*). En el cálculo se incluyen todos los negocios o actividades empresariales, incluyendo los proyectos de autoempleo.

El *Gráfico 1.1.1* y el *Cuadro 1.1.1*, muestran que en julio de 2008 el 6,9% de la población vasca estaba involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida. Debemos destacar que el indicador TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de la CAPV ha mostrado un incremento muy importante en los dos últimos años, un punto y medio porcentual respecto a los tres primeros años de la serie. Por ello, la superación del 6% de actividad emprendedora en la CAPV comienza a revelarse como un dato estable, y muy reseñable en esta edición, ya que no refleja el retroceso que habría cabido esperar de la situación económica actual y que debería haber quedado latente en el momento de recogida de datos, julio de 2008.

Gráfico 1.1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2008



El análisis en detalle de este dato muestra que el incremento comentado anteriormente se explica por el importante avance que ha registrado el porcentaje de población adulta con *Empresas*

Nacientes (0-3 meses), que se sitúa en el 3,6%. Sin embargo, el porcentaje de población adulta con *Empresas Nuevas* (3-42 meses) se reduce y regresa al nivel registrado en el año 2006, 3,3%.

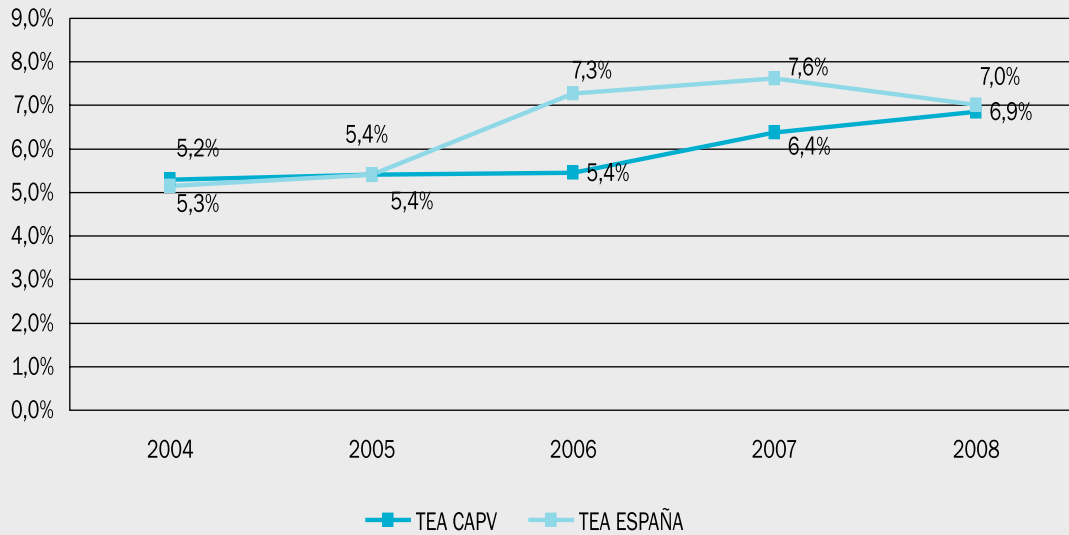
Cuadro 1.1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2008

	2004	2005	2006	2007	2008
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%	6,85%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%	3,55%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%	3,30%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%
Cierres	1,10%	1,08%	0,91%	0,60%	0,95%

Uno de los datos más destacables en esta edición es el registrado en el colectivo de promotores con empresas *Consolidadas* (más de 42 meses de vida). Tras la disminución continuada que se venía observando desde el año 2005, las empresas *Consolidadas* recuperan e incluso superan el nivel de ese año, situándose en el 2008 en el 9%. Y por lo que respecta a los *Cierres* de empresa, el dato regresa al 1%, siendo esta una de las variables más estables del estudio.

Otro dato a reseñar es el resultado obtenido entre los emprendedores *Potenciales*, aquellos que han declarado su intención de emprender en los próximos 3 años. El avance observado, más de 3 puntos, podría estar reflejando un cambio cultural sustancial en este ámbito que merece ser tenido en cuenta por parte de las administraciones públicas para evitar que la situación actual de crisis económica no disuada a estos futuros emprendedores. En el último apartado de este capítulo abordamos esta cuestión con más detalle.

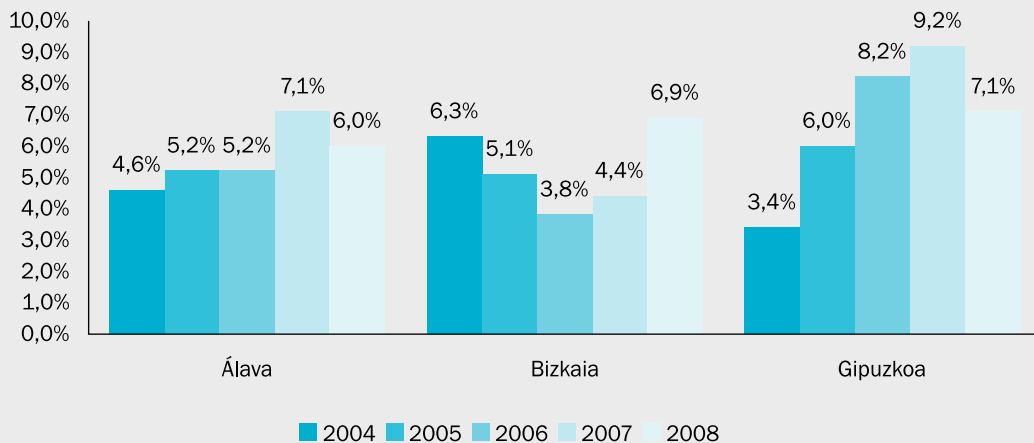
Gráfico 1.1.2. Evolución del índice TEA, CAPV-España 2004-2008



El Gráfico 1.1.2 nos traslada de nuevo al principal indicador del proyecto GEM en el que puede observarse su evolución en comparación con España desde el año 2004. En las primeras ediciones la CAPV mantenía datos muy similares a los recogidos para el conjunto en España, entre el 5-5,5% de población emprendedora. Y aunque en los años 2005 y 2006 el indicador de la CAPV ha estado por debajo de la media estatal, en 2008 regresa a una situación prácticamente coincidente

con el dato español, 7%, que muestra un empeoramiento plenamente coincidente con la mejora que se ha producido en la CAPV. Este es el primer año que la CAPV consigue casi rozar el límite del 7% de su población involucrada en actividades emprendedoras, por lo que el incremento que el año pasado no osábamos considerar como estable, deja de ser coyuntural y consolida la serie creciente de actividad emprendedora de la población activa vasca. Eso sí, como ya hemos comentado,

Gráfico 1.1.3. Evolución del índice TEA, Territorios Históricos de la CAPV 2004-2008

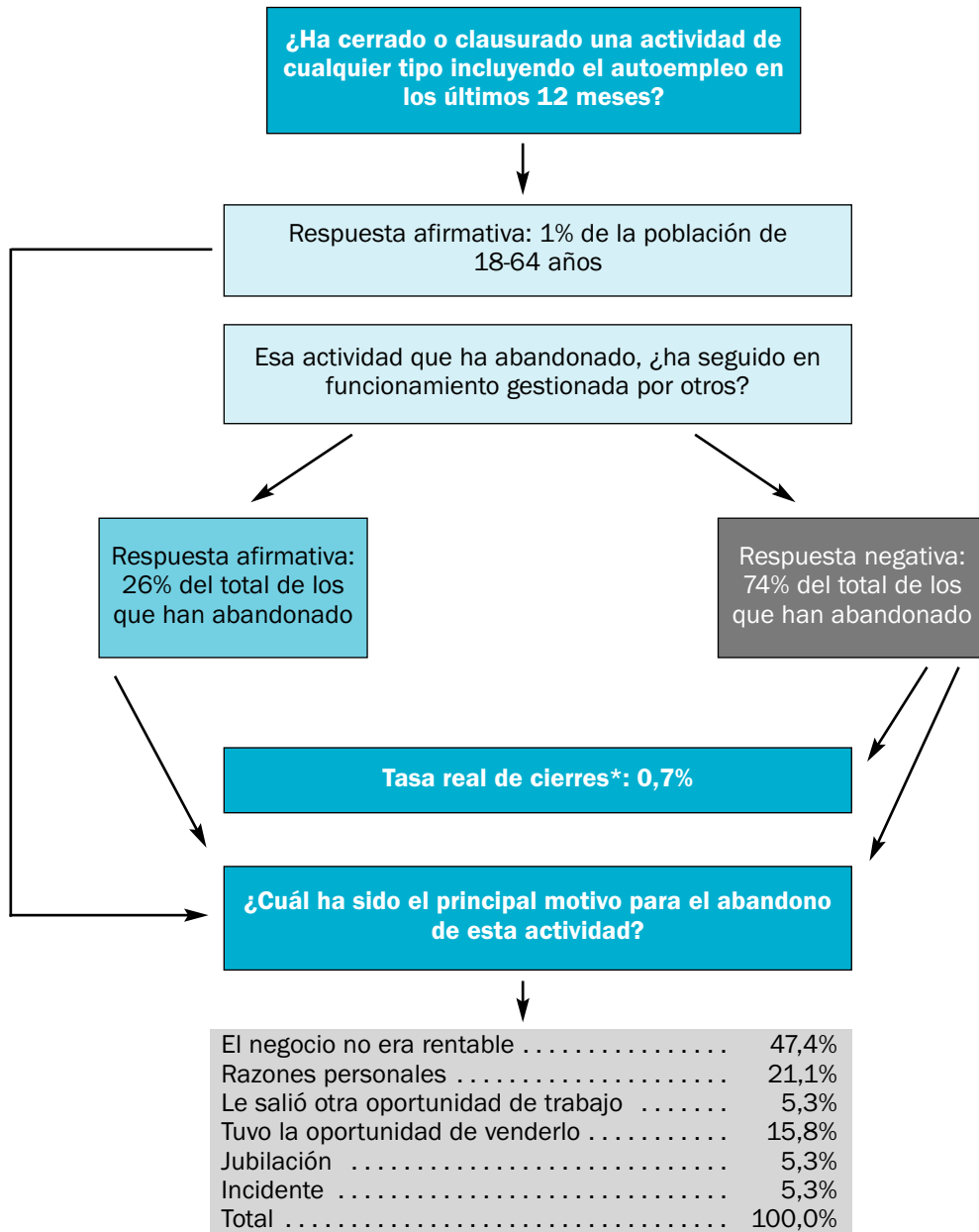


la recogida de datos GEM se cierra anualmente durante el mes de julio por lo que no debemos dejar de un lado que probablemente los datos del primer semestre, en recesión económica, y del segundo semestre, en crisis definitiva, podrían ser muy distintos. Por ello, estimamos que el dato más realista para evaluar el efecto de la crisis económica en la actividad emprendedora será el que se obtenga en julio de 2009 para la siguiente edición, que de superar el 6% situaría a la CAPV en una senda estable de TEA entre el 6%-6,5%.

El *Gráfico 1.1.3* permite observar la evolución de los últimos cinco años en los tres territorios históricos de la CAPV.

La primera conclusión es que el importante avance de la actividad emprendedora de la CAPV en el año 2008 mejora sólo el dato de Bizkaia, produciéndose una homogeneización o disminución de las diferencias entre los tres territorios que se venían observando en los años anteriores. Gipuzkoa continúa siendo el territorio vasco con mayor

Gráfico 1.1.4. Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2008



actividad emprendedora, 7,1%, si bien refleja un retroceso muy importante en comparación con los dos últimos años. Le sigue Bizkaia, que registra un incremento muy sustancial (dos puntos y medio porcentuales) que supone una cifra *record* en la serie disponible desde el año 2004, 6,9%, y que coincide con el dato medio de la CAPV. En último lugar, encontramos a Araba, con una reducción de más de un punto que le sitúa en un 6% de actividad emprendedora. En definitiva, de nuevo, es sólo Gipuzkoa la que consigue superar el índice español que mostrábamos en el Gráfico 1.1.2, 7%.

Para terminar este apartado, centraremos nuestra atención en el porcentaje de población adulta que ha declarado estar involucrada en cierres empresariales. De nuevo en esta edición, disponemos de los datos para realizar un análisis de los motivos de cierre empresarial. Sin embargo, este estudio motivacional sólo se realiza a nivel del estado español, lo que nos impide mostrar un

estudio comparativo de las razones de cierre empresarial en el resto de países GEM.

En el Gráfico 1.1.4 podemos observar el 0,95% de la población vasca respondió positivamente a la pregunta “¿Ha cerrado o clausurado una actividad de cualquier tipo incluyendo el autoempleo en los últimos 12 meses?”. La siguiente cuestión que se plantea en el cuestionario nos permite aseverar la tasa de cierre real en la CAPV: “Esa actividad que ha abandonado, ¿ha seguido en funcionamiento gestionada por otros?”. Los resultados revelan que de ese 0,95% de personas involucradas en abandonos empresariales, el 26% declaró que la empresa continúa en el mercado en poder de otros propietarios, por lo que podemos recalcular la tasa de cierre real en un 0,7%.

El motivo de cierre o abandono más importante aludido por los encuestados es la falta de rentabilidad del negocio, 47,43%. Un 21,1% declina

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2008

Países GEM 2008	TEA 2008 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres*	CCAA GEM 2008	TEA 2008 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres*
Bolivia	29,82	19,05	6,05	Madrid	8,51	7,84	1,01
Perú	25,57	8,27	7,86	Aragón	8,08	9,03	1,12
Colombia	24,52	14,07	5,24	Cantabria	7,93	8,79	1,22
Angola	22,71	4,14	19,39	Galicia	7,49	9,28	0,79
R. Dominicana	20,35	8,24	4,21	C. Valenciana	7,35	9,51	1,53
Ecuador	17,18	11,87	3,78	Cataluña	7,27	9,13	0,81
Argentina	16,54	13,52	7,67	Canarias	7,16	7,96	1,16
Jamaica	15,63	9,12	6,05	Extremadura	7,12	12,73	1,04
Macedonia	14,47	11,03	3,76	País Vasco	6,85	8,81	0,70
Egipto	13,11	7,98	4,37	Murcia	6,97	9,87	0,67
Méjico	13,09	4,94	11,06	Rioja	6,96	11,04	0,78
Chile	12,97	6,88	4,58	Baleares	6,92	9,86	1,37
Brasil	12,02	14,59	2,20	C. la Mancha	6,73	9,48	1,24
Uruguay	11,90	7,94	6,08	Andalucía	6,66	8,78	0,97
India	11,49	16,50	4,79	Navarra	6,48	9,66	0,92
EEUU	10,76	8,34	2,67	Asturias	5,79	10,19	1,01
Islandia	10,05	7,14	2,41	C. León	5,64	10,28	0,81
Korea	9,99	12,84	2,56	Ceuta	5,14	8,02	0,90
Grecia	9,86	12,63	2,30	Melilla	3,16	7,44	1,49
Irán	9,18	6,77	3,18	Media ccaa	6,76	9,35	1,03

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2008 (continuación)

Países GEM 2008	TEA 2008 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres*	CCAA GEM 2008	TEA 2008 (Naciente y Nueva)	% población adulta emp. Consolidada	% población adulta Cierres*
Bosnia	9,02	8,70	2,57				
Noruega	8,70	7,68	2,69				
S. África	7,76	2,31	4,45				
Serbia	7,59	9,26	2,76				
Irlanda	7,59	9,02	1,81				
Croacia	7,59	4,83	1,96				
Finlandia	7,34	9,17	1,15				
España	7,03	9,05	1,00				
Hungría	6,61	5,34	,90				
Letonia	6,53	2,99	1,08				
Israel	6,45	4,54	1,84				
Eslovenia	6,40	5,59	1,16				
Turquía	5,96	4,82	2,89				
R. Unido	5,91	6,05	1,30				
Francia	5,64	2,80	1,69				
Japón	5,42	7,86	0,58				
P. Bajos	5,20	7,16	0,96				
Italia	4,62	6,48	1,15				
Dinamarca	4,44	4,36	1,10				
Rumania	3,98	2,07	2,22				
Alemania	3,77	4,03	1,02				
Rusia	3,49	1,11	0,76				
Bélgica	2,85	2,63	1,15				
Media GEM	10,49	7,76	3,45				

entrar en detalles y alude a “razones personales” y el 15,8% citan una oportunidad de venta del negocio. Las otras tres razones que se apuntan en menor proporción, 5,3% para cada una de ella, se dirigen al hecho de haber encontrado un empleo, la llegada de la jubilación y a que se produjese un “incidente” sin concretar.

En el Cuadro 1.1.2 se incluye el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación o TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Cierres* de empresa para todos los países participantes y comunidades autónomas españo-

las en el proyecto GEM. En los apartados siguientes desglosaremos esta información por grupos de países, diferenciando entre la actividad emprendedora en fase de gestación, y la dinámica empresarial de las empresas con una permanencia más estable en el mercado.

1.2. PERSPECTIVA INTERNACIONAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LA CAPV

En las siguientes páginas mostramos la posición comparativa de la actividad emprendedora de

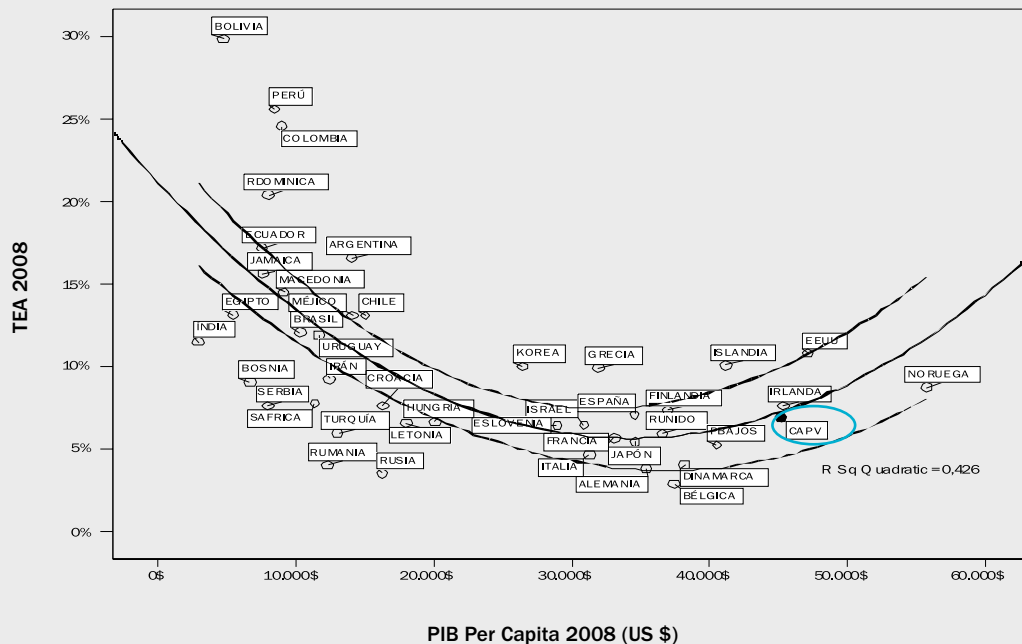
la CAPV en el entorno de los 42 países y las comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2008. Realizamos este análisis distinguiendo tres grupos de países y regiones:

- Países pertenecientes a la Unión Europea.
- Países pertenecientes a la OCDE.
- CCAA españolas.

El *Gráfico 1.2.1* justifica el desglose de grupos de países y regiones en función de su nivel de desarrollo económico. Este gráfico muestra la relación

en forma de “U” que existe entre la actividad emprendedora de un país/región y su Producto Interior Bruto per capita (Acs et al, 2004), de tal manera que la actividad emprendedora total disminuye a la par que aumenta su desarrollo económico, hasta un umbral crítico de PIB, a partir del cual la tasa de creación de empresas comienza a incrementarse de nuevo. Podemos observar que la CAPV se sitúa en la curva principal, por lo que en principio presenta la tasa de actividad emprendedora que le corresponde en función de su nivel de desarrollo económico. En ediciones pasadas,

Gráfico 1.2.1. Relación cuadrática 2008 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,533 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,426, N = 43)



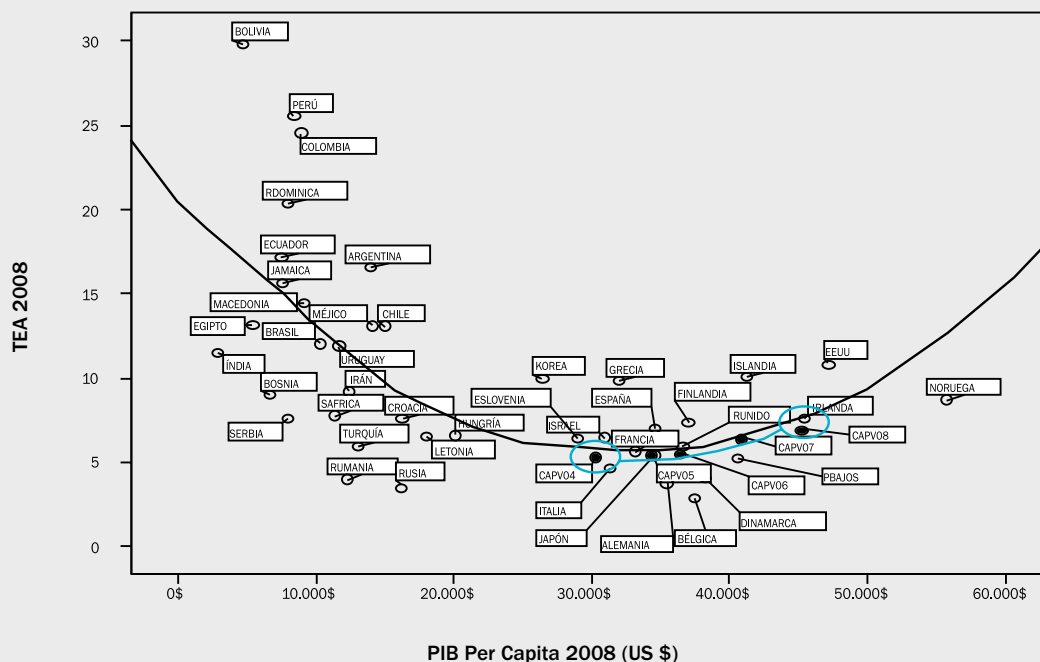
esta misma representación mostraba que la tasa de creación de empresas de la CAPV era inferior a la que debería corresponderle por su nivel de desarrollo económico.

El *Gráfico 1.2.1* refleja en la parte superior izquierda de la curva a Bolivia, Perú y Colombia, con tasas de actividad emprendedora superiores al 20% de su población adulta, pero con niveles de desarrollo económico muy inferiores al resto de los países. A la par, encontramos a países con escaso

índice de creación de empresas y bajo nivel de vida, destacan los países ex soviéticos. La CAPV se sitúa a la derecha del gráfico, acompañada de los países con mayor nivel de vida, y como ya comentábamos en el párrafo anterior, con un nivel de creación de empresas sobre la línea principal de la regresión.

En el *Gráfico 1.2.2* puede verse la evolución que ha mostrado la CAPV en las 5 ediciones del proyecto GEM. Por ello, podemos afirmar que la

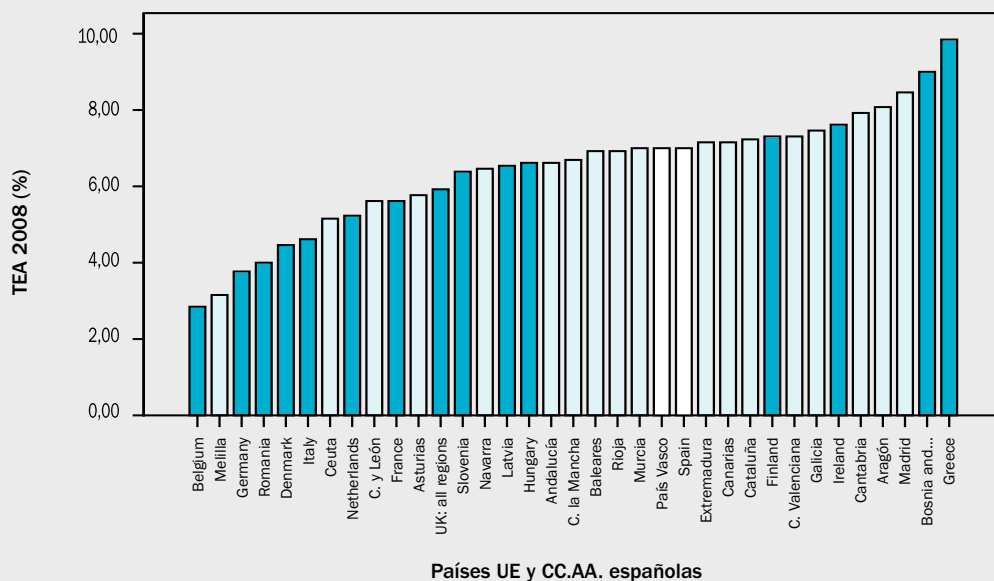
Gráfico 1.2.2. Evolución TEA y el nivel de desarrollo económico CAPV 2004-2008 regresión cuadrática orientativa sobre datos 2008



evolución positiva de las cifras de creación de empresas de la CAPV está poniendo en el lugar que le corresponde al territorio.

Con el Gráfico 1.2.3 comenzamos el análisis comparativo con los países y CCAA españolas GEM pertenecientes a la Unión Europea. Los países de la

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2008



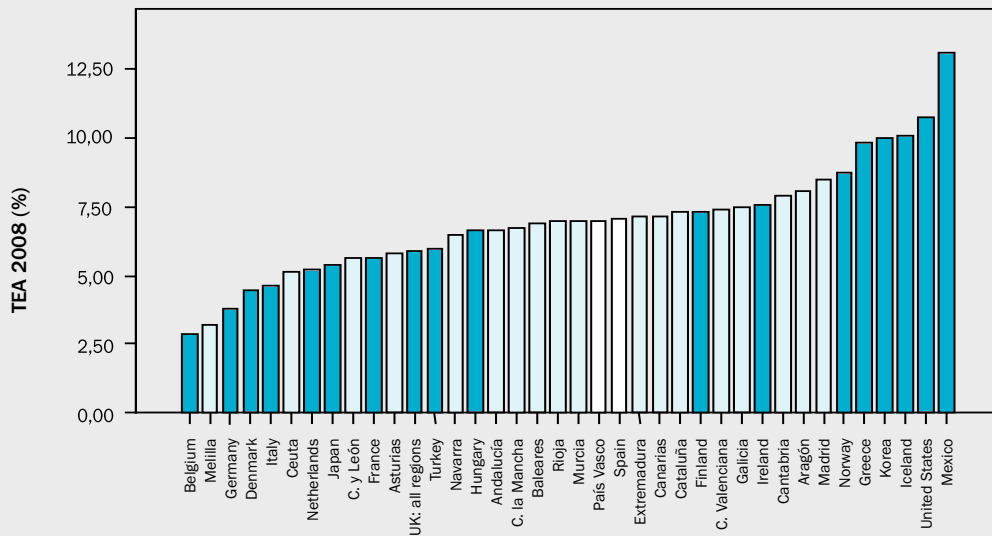
UE con mayor nivel de actividad emprendedora son Grecia (9,86%), Bosnia-Herzegovina (9,02%) e Irlanda (7,59%). La CAPV presenta en esta edición datos muy similares a los de España y Finlandia, y supera a las cuatro principales potencias europeas: Alemania, Francia, Reino Unido e Italia.

Los países de la UE que cierran el ranking, con menor nivel de población implicada en nuevas

empresas son Bélgica (2,85%) y Alemania (3,77%), en los que tal y como puede observarse en el *Cuadro 1.1.2*, el cierre empresarial es bajo, pero a la vez presentan tasas limitadas de actividad empresarial consolidada.

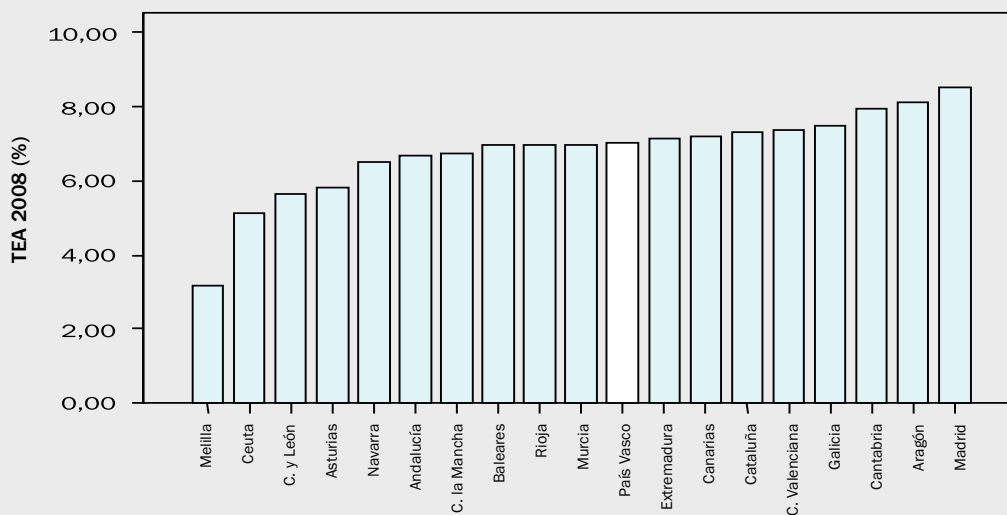
En el *Gráfico 1.2.4* abordamos la actividad emprendedora de los países pertenecientes a la OCDE. Méjico y EEUU se sitúan en los lugares más

Gráfico 1.2.4. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008



Países OCDE y CC.AA. españolas

Gráfico 1.2.5. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2008



CC.AA. españolas

destacados, avanzando este último un punto con respecto al 2007. Se observa además una reducción muy importante de Islandia, que aunque ostenta el tercer lugar del ranking, experimenta un retroceso de 2,5 puntos con respecto a la anterior edición.

El análisis de los países más rezagados de la OCDE nos hace regresar al *Gráfico 1.2.3.* ya que los cinco últimos puestos del ranking los ocupan países de la UE: Bélgica, Alemania, Dinamarca, Italia y Países Bajos, con cifras de actividad emprendedora por debajo de las de Japón.

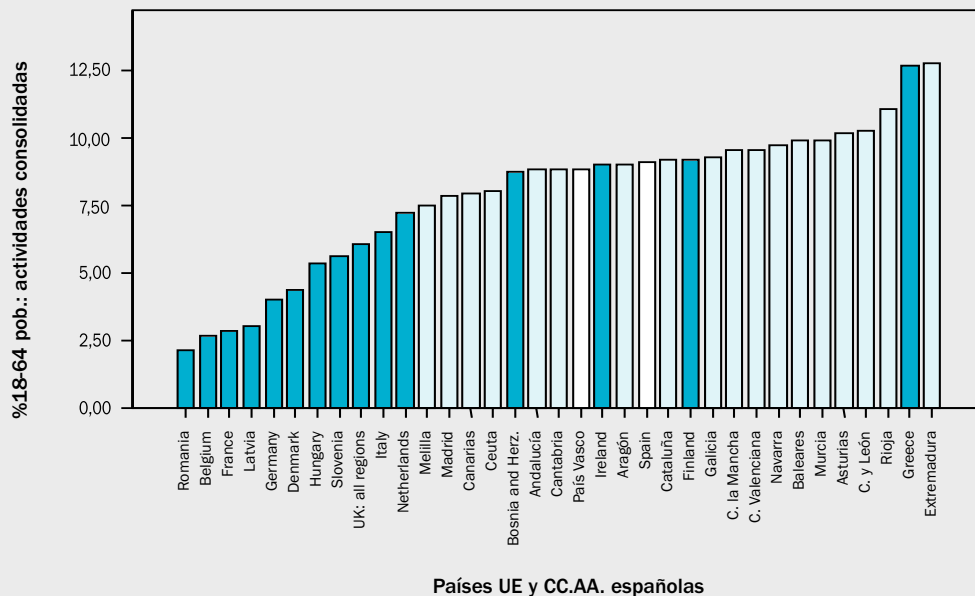
Para finalizar este apartado, mostramos en el *Gráfico 1.2.5.* el análisis de las CCAA españolas. Es la Comunidad de Madrid la que ostenta el liderazgo en actividad emprendedora durante esta edición (8,51%), con un incremento de un punto y medio respecto al año pasado. Le siguen Aragón y Cantabria, esta última muestra el mayor avance regional en actividad emprendedora, con un incremento de 1,71 puntos. Son sólo cuatro las CCAA españolas que muestran una subida en sus indicadores, las citadas tres primeras del ranking jun-

to con la CAPV. El resto retrocede, destacando la evolución decreciente que experimentan Canarias, La Rioja y Castilla la Mancha, superior en todos los casos a los 1,8 puntos porcentuales. El incremento de actividad emprendedora de la CAPV le permite colocarse en novena posición, en la zona central del gráfico y salir de los últimos puestos del ranking que le venían correspondiendo en los últimos años.

1.3. APROXIMACIÓN INTERNACIONAL DE LA DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA CAPV

En este tercer apartado analizamos la dinámica empresarial de la CAPV en del contexto internacional, estudiando el porcentaje de población adulta implicada en empresas *Consolidadas* (más de 42 meses). De igual manera que en el apartado anterior, desglosaremos el análisis separando a los países participantes en el proyecto GEM en tres grupos diferenciados (países y regiones pertenecientes a la Unión Europea, a la OCDE y CCAA españolas).

Gráfico 1.3.1. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2008



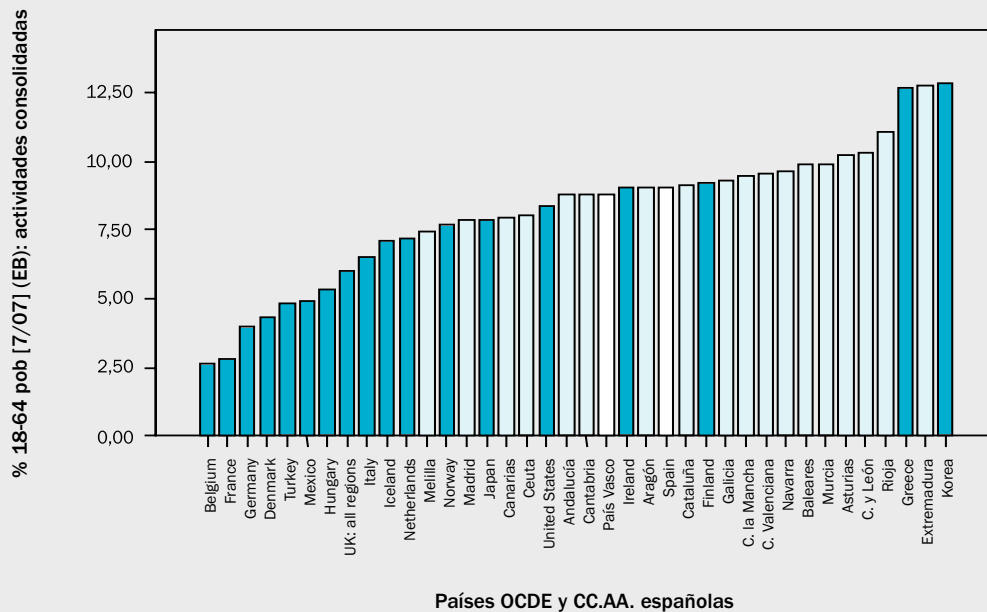
El *Gráfico 1.3.1* nos muestra la tasa de población con actividades empresariales *Consolidadas* en la Unión Europea. Grecia vuelve a destacar esta

edición con un 9,86%, seguida muy de cerca por Finlandia, España e Irlanda, en todos los casos con tasas superiores al 9%. La posición de la CAPV es

muy positiva en este gráfico ya que ostentaría el cuarto lugar de la UE, si dejamos de un lado al resto de CCAA españolas. Los países que cierran la zona de cola del gráfico, Rumania, Bélgica, Francia y Letonia, son los mismos que en el 2007, y aunque en posiciones diferentes, no rebasan en ningún caso el 3% de población en empresas consolidadas.

Debemos destacar que Francia, aunque se mantiene en los últimos puestos, ha conseguido mejorar la negativa evolución que presentaba en años anteriores, sobre todo cuando realizábamos un análisis conjunto de empresas consolidadas y cierres de negocios. En la UE, sólo Rumania muestra un mayor porcentaje de población adulta relacionada con cierres de empresa que con empresas consolidadas (véase *Cuadro 1.1.2*).

Gráfico 1.3.2. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008



Pasando al grupo de países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE, el *Gráfico 1.3.2* destaca significativamente a Corea y a Grecia que superan en más de 2,5 puntos porcentuales al tercer país del ranking, Finlandia, y por supuesto a Bélgica y Francia, que de nuevo cierran la clasificación.

Como ya hemos comentado, el avance de la población vasca con empresas consolidadas durante este año ha sido muy destacable, colocándose en puestos muy respetables del gráfico (véase también *Cuadro 1.3.1*).

De hecho, la situación comparativa de la CAPV con el resto de CCAA españolas que se observa en el *Gráfico 1.3.3*, muestra una mejora muy relevante. No debemos olvidar, que en la edición 2007 la CAPV ocupaba el segundo peor dato de población con empresas consolidadas de este grupo. Durante este año, la CAPV supera en empresas consolidadas, incluso a dos de las comunidades autónomas con mayor actividad emprendedora (C. Madrid y Cantabria) y presenta el segundo mejor dato regional en cuanto a tasa de cierre. Por tanto, podemos concluir que

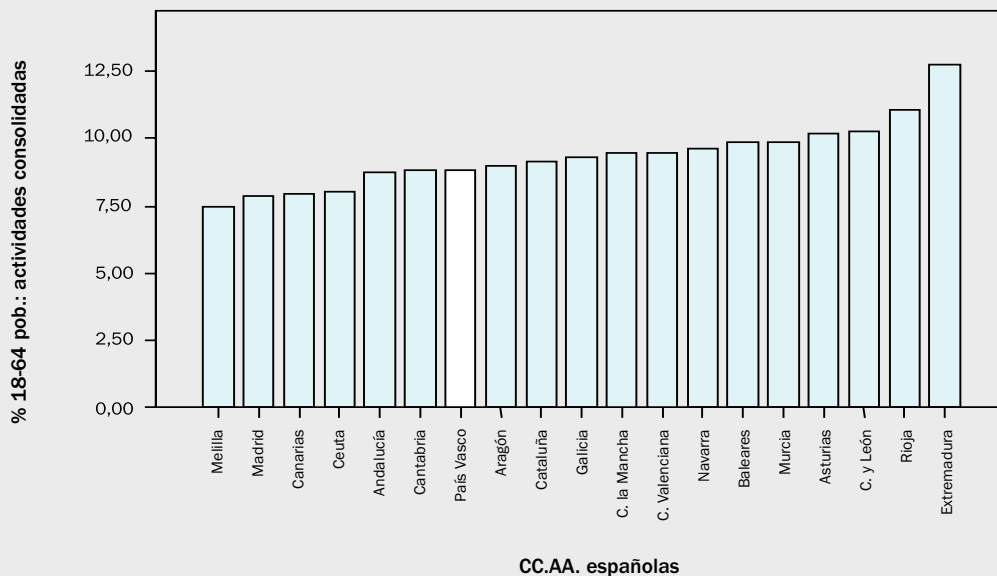
Cuadro 1.3.1. Evolución de la dinámica empresarial consolidada de la CAPV 2004-2008

	2004	2005	2006	2007	2008
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%

la evolución conjunta de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV ha sido muy positiva, con avances moderados y estables en todos los indicadores, incluso en un año con ciclo económico negativo como el que hemos vivido.

Para finalizar, destacamos por un lado, la posición de Extremadura y La Rioja con datos superiores a otras CCAA con mayor desarrollo, y por otro, la de la C. de Madrid, con el segundo peor registro de las CCAA españolas en dinámica empresarial, y a la vez el mejor en actividad emprendedora.

Gráfico 1.3.3. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en las CCAA españolas 2008



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

Como ya avanzábamos al comienzo del capítulo, en esta edición la CAPV presenta una cifra record de emprendedores potenciales, con el mayor nivel de los alcanzados en ediciones anteriores, lo que sitúa a la CAPV en un 7,5% de su población adulta que declara su intención de emprender en los próximos 3 años (véase Cuadro 1.4.1).

Este notable incremento de emprendedores potenciales en 2008 es muy esperanzador y podría estar indicando el inicio de un cambio cultural muy interesante relacionado con una mejor predisposición social a emprender. Esta mayor predisposición está estrechamente relacionada con los resultados de mejora de la imagen de la profesión de empresario que recogemos en el apartado 7.2 de este informe. Por ello, demandamos encarecidamente de las instituciones públicas un mantenimiento y consolidación del apoyo a políticas *entrepreneurship*. Observamos que este esfuerzo insti-

Cuadro 1.4.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2008

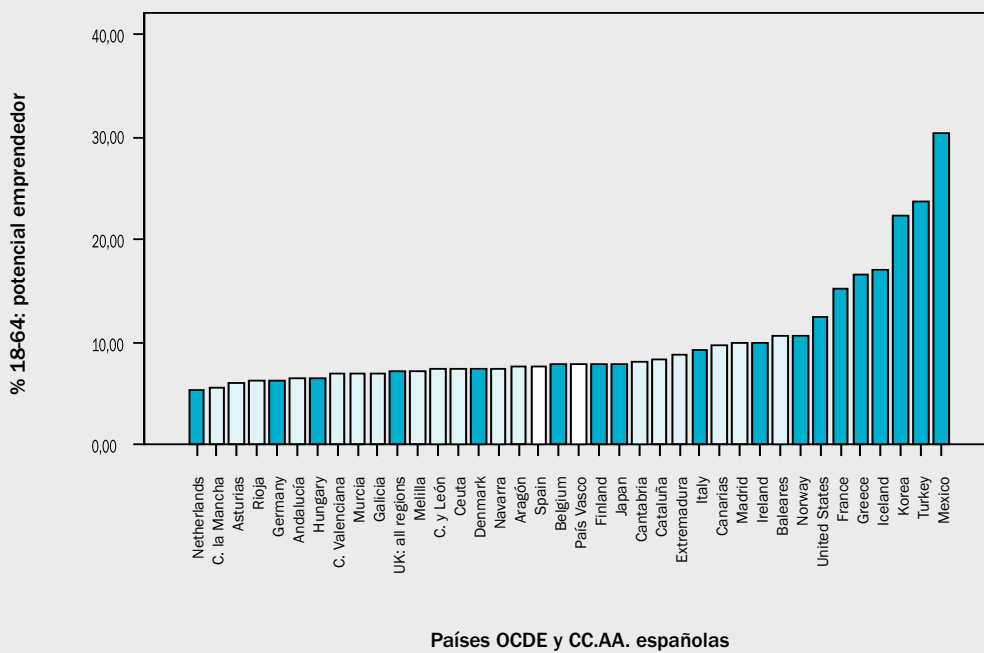
	2004	2005	2006	2007	2008
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%

tucional ha empezado a dar sus frutos, por lo que merece continuar apostando en este sentido para evitar que esta predisposición de la población no se vea desanimada por la situación de crisis que vivimos y que podría desmotivar la definitiva creación de empresas. Es decir, de alguna manera, esta variable de “emprendedores potenciales” está reflejando las expectativas futuras de la población, expectativas que podrían variar si los esfuerzos públicos para apoyar nuevos negocios

se relajasen en una situación de crisis económica como la actual.

Así, el *Gráfico 1.4.1* coloca a la CAPV en una posición comparativa mucho más favorable que en ediciones pasadas. En el año 2007 la CAPV presentaba el segundo peor dato de los países GEM en lo que se refiere a intenciones de emprender futuras.

Gráfico 1.4.1. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2008



2. Tipos de Comportamiento Emprendedor

2.1. INTRODUCCIÓN

El grado de éxito de un nuevo negocio, según sostienen algunos expertos, puede venir determinado por el motivo por el que se haya tomado la decisión de emprender. Esos motivos componen lo que se denomina el **comportamiento emprendedor**, y la creación de una empresa se asocia a dos motivaciones básicas: la necesidad y la oportunidad.

La primera, denominada *push* o por **necesidad**, considera que la decisión de crear una empresa viene determinada por la inexistencia de alternativas para lograr un empleo asalariado satisfactorio, o sea, esta falta de alternativas “empuja” a las personas a establecer su propia empresa como medio de subsistencia.

La segunda motivación, calificada como *pull* o por **oportunidad**, parte de la identificación de una oportunidad y de la explotación de la idea de negocio. Cuando la decisión de independizarse resulta de factores positivos, la futura persona emprendedora se ve “atraído” por esta perspectiva y de ahí que se denomine *pull*, reflejando un alto nivel de empresariedad o *entrepreneurship*.

Estas dos han sido las razones principales que se han estudiado y se han recogido en los

informes GEM anteriores al 2007 que se han realizado en la CAPV. A partir del informe de 2007, analizamos adicionalmente, **otros motivos** como son: la búsqueda de mayor independencia, aumento de ingresos, mantenimiento de ingresos, continuidad de empresa familiar y otros no especificados.

Este capítulo trata pues sobre el comportamiento emprendedor y por ende sobre las motivaciones que hayan empujado a tomar la decisión de emprender. Así, en este capítulo se analizarán los siguientes puntos:

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

2.2. OPORTUNIDAD Y NECESIDAD EN EL PROCESO EMPRENDEDOR

El siguiente cuadro resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en la CAPV, en el 2008, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (Start up), nueva o

Cuadro 2.2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha 2008 (% sobre población de la CAPV de 18-64 años)

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA : SU+BB
Oportunidad pura	2,0%	1,7%	3,7%
Oportunidad en parte	0,9%	1,0%	2,0%
Necesidad	0,4%	0,4%	0,8%
No clasificable, otro caso	0,2%	0,2%	0,4%
Total	3,5%	3,3%	6,8%

baby business y la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas.

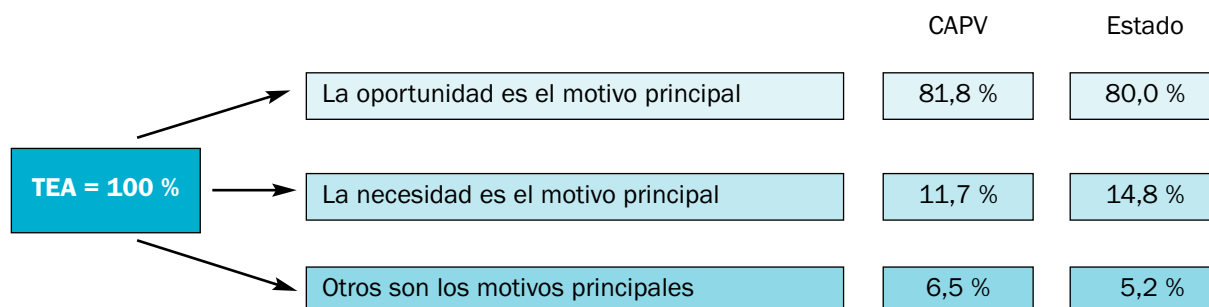
Los resultados permiten visualizar que del total de la actividad emprendedora vasca, casi el

82% se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad. Comparando estos datos con los del conjunto del Estado (véase *Gráfico 2.2.1*), se observa que no hay mucha diferencia respecto al porcentaje de personas que emprenden

den por oportunidad. En lo que sí se aprecia una diferencia destacable es en el porcentaje de personas que han emprendido una nueva actividad por necesidad. Mientras que en el conjunto del Estado casi el 15% de las personas emprende por este motivo, en la CAPV no llega al 12% el porcentaje de personas que muestran como

motivo principal la necesidad. También mencionan que el 6,5% de los emprendedores vascos citan otros motivos como razones que les ha animado a emprender una nueva actividad mientras que en el Estado son el 5,2% los que han mencionado otros motivos diferentes a la oportunidad y necesidad.

Gráfico 2.2.1. Distribución de la actividad emprendedora total 2008 en función del principal motivo de su creación



Comparando estos datos con los datos del informe anterior, el porcentaje de personas que emprende por necesidad no varía en la CAPV, pero sí existe una variación porcentual del 3,5% positiva en las personas que emprenden por oportunidad y 3,5% negativa en las que aluden otros motivos.

Viendo la evolución histórica del TEA (véase Cuadro 2.2.2) se aprecia una tendencia al alza con respecto a anteriores ediciones. Después de tres años (2004-2006) de estancamiento de la tasa de actividad emprendedora, ya en el 2007 se produjo un notable incremento y en el 2008 ha seguido

Cuadro 2.2.2. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total 2004-2008

Año de medición	TEA %	TEA oportunidad %	TEA necesidad %	TEA otro caso %
2004	5,3 (100%)	4,4 (84%)	0,9 (16%)	n.d.
2005	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2006	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2007	6,4 (100%)	5,0 (77,9%)	0,7 (10,3%)	0,7 (11,8%)
2008	6,8 (100%)	5,6 (81,8%)	0,8 (11,7%)	0,4 (6,6%)

esa tendencia al alza, pasando la tasa de un 6,4% del 2007 al 6,8% del 2008.

Los resultados obtenidos por el GEM estos últimos años reflejan la preponderancia casi absoluta de la motivación originada por la oportunidad en la CAPV. De todas formas, y tal y como comentamos en el informe del 2007, ese año se

incluyeron también **otros casos** como motivos principales impulsores del emprendimiento. Este hecho dificulta la comparación con los ejercicios anteriores al 2007, al no considerar en esas ediciones otros casos o motivaciones. Lo que se aprecia es un incremento porcentual de la motivación por oportunidad respecto al informe del 2007.

Esta tasa de actividad emprendedora sitúa a la CAPV por encima de la mayoría de los países de la UE participantes en GEM, excepto Irlanda, Finlandia, Bosnia y Herzegovina, Grecia y España (véase *Gráfico 2.2.4*). En el TEA por oportunidad la tasa de la CAPV sólo es superada por Finlandia y Grecia.

Tal y como podemos observar en el *Gráfico 2.2.3*, y tomando sólo en consideración las razones de oportunidad y necesidad, podemos apreciar que tanto en la mayoría de los países de la OCDE participantes en GEM 2008, así como en la totalidad de las CCAA españolas (véase *Gráfico 2.2.2*), más de tres cuartas partes de las empresas creadas responden a la razón de una oportunidad detectada. Así en la CAPV del total de iniciativas emprendidas por necesidad u oportunidad, casi el 82% responde a motivaciones impulsadas por oportunidad. Este claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad se viene dando en el País Vasco desde que se confecciona el informe GEM.

No obstante, si tenemos en cuenta la tasa de actividad emprendedora total (véase el *Cuadro 2.2.2*) el peso relativo de los motivos por oportunidad ha ascendido ligeramente suponiendo el

81,8% del total (casi un 4% mayor que la del año anterior), pero sigue sin acercarse a las cotas de ejercicios anteriores. Esto se debe a que hasta el 2007 no se tenían en cuenta otras motivaciones. Se aprecia, asimismo, un aumento del 1,4% de la motivación por necesidad respecto al ejercicio anterior y desciende el número de personas que ha esgrimido otro motivo.

La posición de la CAPV respecto a los Países de la OCDE es buena, ya que muestra uno de los niveles más elevados de actividad emprendedora total (superada únicamente por Finlandia, Grecia, Irlanda, Islandia, Noruega, México, EEUU, Corea y España). En el caso de España e Irlanda, aunque el TEA total sea mayor que la de la CAPV, la CAPV les supera en el TEA por oportunidad.

Respecto a las CCAA del Estado, la CAPV ocupa el noveno puesto en actividad emprendedora total (le superan Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Madrid, Valencia, Galicia y Extremadura), y en el TEA por oportunidad ocupa el octavo puesto, siendo superada por las CCAA anteriormente citadas excepto Extremadura. Cabe destacar el decimoquinto puesto que ocupa nuestra

Gráfico 2.2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CCAA españolas participantes en GEM 2008

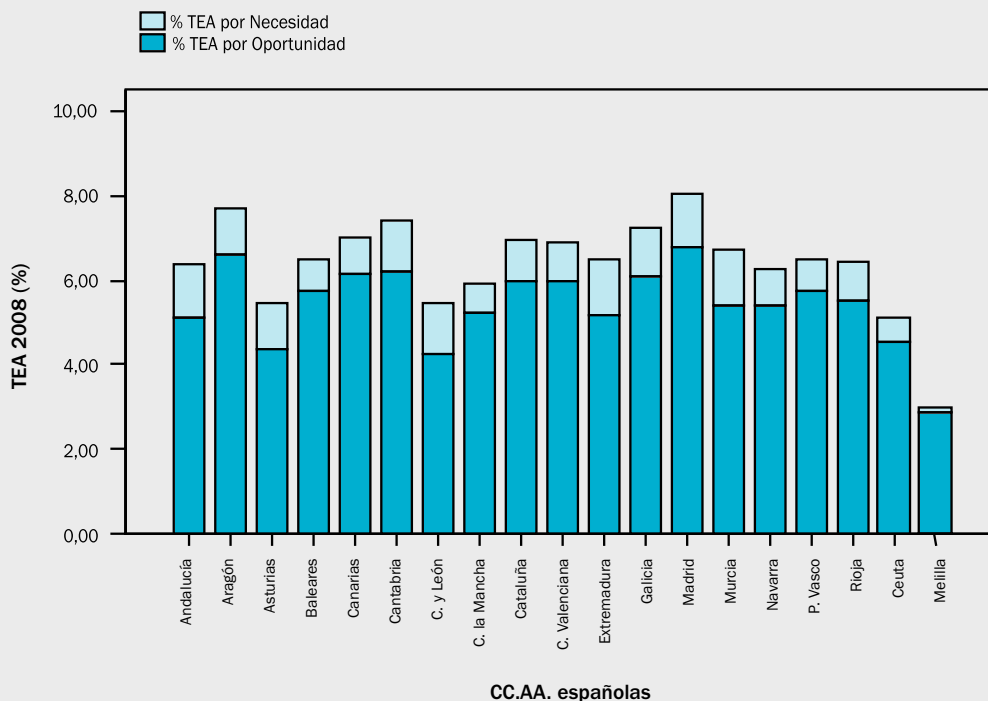


Gráfico 2.2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países OCDE y las CCAA españolas que han participado en GEM 2008

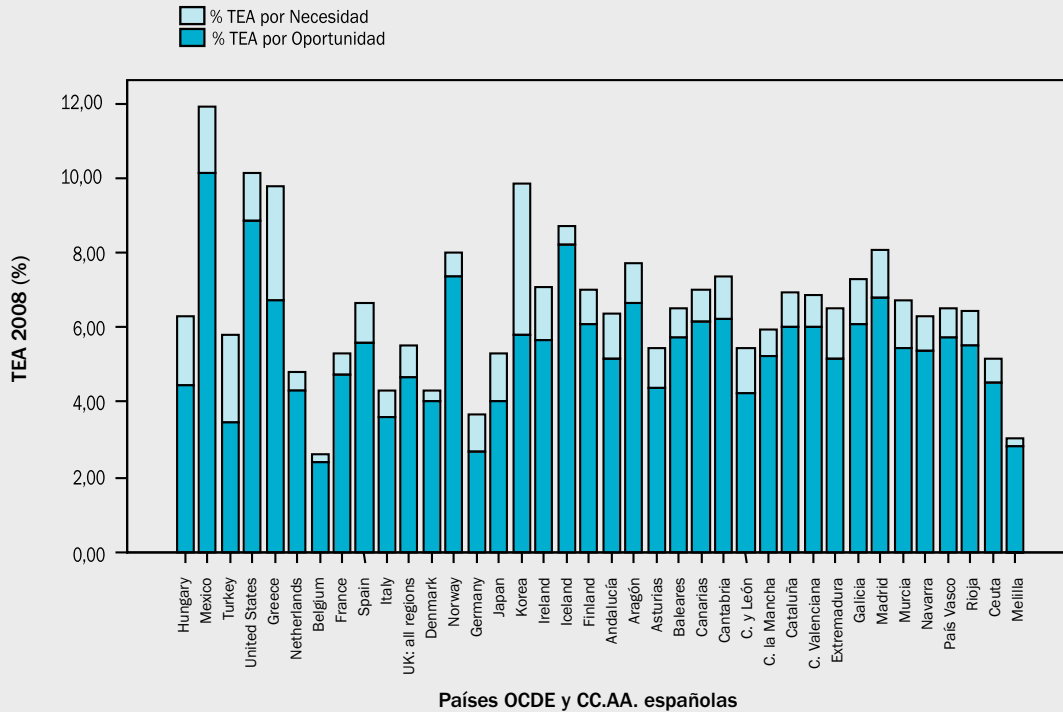
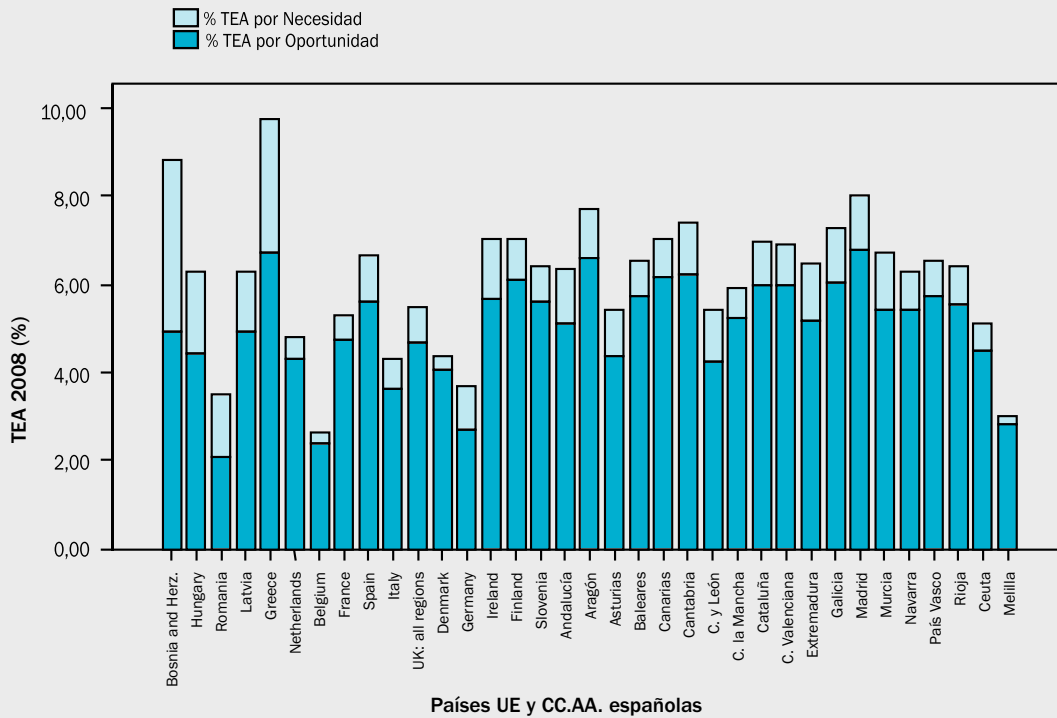


Gráfico 2.2.4. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y las CCAA españolas que han participado en GEM 2008



comunidad en el TEA motivada por la necesidad, siendo una de las cuatro comunidades que más baja tiene esta tasa. El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad (el caso de la CAPV) es típica de los países desarrollados y se repite en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM.

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

Cuando un emprendedor potencial detecta una oportunidad y toma la decisión de llevar a cabo un *start-up*, bajo esa intención existen, además, otros motivos más personales relacionados, generalmente, con su desarrollo personal y profesio-

sional. La principal motivación en el aprovechamiento de oportunidades de emprender en el caso de la CAPV es la independencia (50%), seguida por el deseo de aumentar los ingresos (41,7%) y la necesidad de mantener los ingresos y el poder adquisitivo (8,3%) (véase *Gráfico 2.3.1*).

Comparando estos datos con los del año anterior, se aprecia que el porcentaje de personas que alude al logro de mayor independencia como motivo subyacente de emprender por oportunidad crece en un 5,5%, si bien hay que tener en cuenta que el año pasado hubo gente (2,6%) que optó por otro motivo o no supo contestar y otros (1,3%) que adujeron como motivo el dar continuidad a la empresa familiar. El porcentaje de personas que emprenden por mantener o aumentar sus ingresos desciende un 1,7% con respecto al estudio del 2007.

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

		CAPV	Estado
Emprendedores por oportunidad	Mayor independencia	44,5 %	51,7 %
	Aumentar ingresos	41,0 %	34,1 %
	Mantener ingresos	10,7 %	8,1 %

Comparando los datos de la CAPV con las del estado se extrae la siguiente conclusión:

Mientras que en la CAPV la mitad de los que emprenden una nueva actividad por oportunidad

lo hacen para lograr un mayor grado de independencia, en el estado esa motivación complementaria mueve al 46,6% de los emprendedores y a la mayoría les mueve la necesidad de aumentar o mantener los ingresos (53,1%).

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

La población de un territorio no está exenta de cambios. Con el tiempo, la población se puede envejecer o rejuvenecer, puede cambiar de composición de manera paulatina en función de un mayor o menor peso de mujeres versus hombres, inmigrantes versus nativos nacionales, etc. En cierta medida, estos cambios que se producen en la población pueden incidir en el tejido emprendedor de un territorio. Por lo tanto, conviene conocer como varía en el tiempo el perfil de las personas emprendedoras en la CAPV para tener una visión dinámica, en lugar de estática, de este proceso.

Este capítulo ofrece una síntesis del perfil del colectivo emprendedor vasco, así como una descripción somera de los negocios que llegan a emprender. Por un lado, aportamos información sobre las características de las personas emprendedoras y las nuevas empresas constituidas en la CAPV en general, y por otro lado, ofrecemos datos desglosados para cada territorio histórico en particular. Así pues, este capítulo está dividido en dos secciones:

- Perfil del emprendedor de la CAPV y de sus territorios históricos.
- Características de las empresas creadas en la CAPV y en sus territorios históricos.

3.1. PERFIL DEL EMPRENDEDOR DE LA CAPV

Con la finalidad de comparar los datos referentes al año 2008 con los del año 2007, hemos seguido el mismo criterio de clasificación de los datos. Es decir, nos hemos ceñido a una descripción del capital humano y rasgos socio-demográficos de las personas emprendedoras vascas en función de la etapa que atraviesan dentro del proceso emprendedor. En concreto, hemos distinguido aquellas empresas cuya vida es inferior a los tres meses (empresa naciente), entre 3 y 42 meses (empresa nueva), y mayor a los 42 meses (empresa consolidada). Además, hemos considerado relevante aportar información en nuestro estudio acerca de aquellas personas que tienen la intención de ser emprendedores en un futuro cercano (próximos 6 meses) y de aquellas que deciden interrumpir el negocio que han creado.

3.1.1. Perfil del emprendedor de proyectos en la CAPV

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

- Entre cinco y seis de cada diez emprendedores son varones. Cabe destacar el notable aumento experimentado del colectivo de mujeres emprendedoras entre el año 2007 y 2008, equiparándose la actual proporción a la del Estado español.
- Como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio en torno a los 40 años. Aquellos que llegan a consolidar el negocio durante los primeros tres-cuatro años de actividad tienen una media de 44 años. Curiosamente, quien decide interrumpir la empresa tiene alrededor de 40 años como promedio, siendo esta persona algo más joven que en el año 2007 (47 años). Cerca de 4 de cada 10 entrevistados que consideraba la posibilidad de emprender un negocio en los próximos meses tenía una edad superior a los 45 años, cifra que no llegaba al 20% en el año 2007.
- Entre los años 2007 y 2008, el porcentaje de emprendedores con solamente educación primaria y secundaria ha aumentado en detrimento del porcentaje de personas emprendedoras con formación universitaria. Este patrón es más visible entre los emprendedores potenciales.
- Con respecto a los datos del año 2007, aumenta en general el porcentaje de personas que declaran haber constituido su negocio para aumentar el nivel de ingresos que percibían con anterioridad al lanzamiento de su empresa.
- Más de la mitad de las personas emprendedoras en activo perciben una renta anual superior a 30.000 €. En cambio, no llegan a la mitad aquellos emprendedores de proyectos que han sido interrumpidos que perciben una renta superior a dicha cifra. Destaca que entre aquellas personas que desean ser emprendedoras en los próximos meses, alrededor de un 80% esté obteniendo actualmente una renta superior a los 30.000 € anuales.
- Entre las personas que se han animado a crear un negocio, es sólo una minoría (en su caso inferior al 25%) la que cuenta con una experiencia emprendedora previa, y casi una de cada diez ha ejercido como inversor en otros proyectos emprendedores.

Cuadro 3.1.1. Características personales de los emprendedores de la CAPV 2008

CAPV					
	Empresa naciente (<3 meses)	Empresa nueva (3-42 meses)	Empresa consolidada (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	53,50%	59,10%	57,00%	63,20%	56,70%
Mujer	46,50%	40,90%	43,00%	36,80%	43,30%
Edad					
Promedio	40,2	39,9	44,4	39	39,5
Distribución s/ años					
18-24	12,70%	7,60%	3,90%	10,50%	16,00%
25-34	19,70%	22,70%	13,40%	31,60%	22,70%
35-44	35,20%	34,80%	30,70%	21,10%	23,30%
45-54	18,30%	24,20%	33,00%	31,60%	23,30%
55-64	14,10%	10,60%	19,00%	5,30%	14,70%
Educación					
Sin estudios	5,60%	0,00%	2,00%	5,30%	3,30%
Primarios	28,20%	24,20%	29,60%	10,50%	26,70%
Secundarios	23,90%	16,70%	23,50%	15,80%	21,30%
Medios	14,10%	25,80%	19,00%	31,60%	17,30%
Superiores	28,20%	33,30%	25,90%	36,80%	31,30%
Motivación					
Independencia	48,70%	50,00%	36,40%	20,00%	40,00%
Aumentar ingresos	48,70%	40,00%	63,60%	80,00%	56,00%
Mantener ingresos	2,60%	10,00%	0,00%	0,00%	4,00%
Empresa familiar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nivel de renta anual					
0-10.000 €	1,50%	1,80%	2,00%	0,00%	0,00%
10.001-20.000 €	7,60%	8,90%	19,60%	0,00%	3,60%
20.001-30.000 €	34,80%	21,40%	26,80%	55,60%	16,10%
30.001-40.000 €	31,80%	32,10%	13,10%	11,10%	30,70%
40.001-60.000 €	22,70%	17,90%	19,00%	27,80%	18,20%
60.001-100.000 €	1,50%	17,90%	19,00%	5,60%	15,30%
> 100.000 €	0,00%	0,00%	0,70%	0,00%	16,10%
Experiencia previa					
Emprendedora	13,80%	23,40%	13,00%	n.d.	n.d.
Business Angel (últimos 3 años)	7,00%	6,10%	11,70%	21,10%	13,30%

Cuadro 3.1.2. Características personales de los emprendedores en Araba 2008

ARABA					
	Empresa naciente (<3 meses)	Empresa nueva (3-42 meses)	Empresa consolidada (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	22,20%	50,00%	41,20%	50,00%	43,80%
Mujer	77,80%	50,00%	58,80%	50,00%	56,30%
Edad					
Promedio	42,1	38,5	41,9	33,5	39
Distribución s/ años					
18-24	11,10%	0,00%	11,80%	0,00%	18,80%
25-34	11,10%	25,00%	11,80%	50,00%	12,50%
35-44	44,40%	50,00%	35,30%	50,00%	37,50%
45-54	11,10%	25,00%	29,40%	0,00%	18,80%
55-64	22,20%	0,00%	11,80%	0,00%	12,50%
Educación					
Sin estudios	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,30%
Primarios	33,30%	37,50%	31,30%	0,00%	18,80%
Secundarios	11,10%	25,00%	31,30%	0,00%	31,30%
Medios	22,20%	0,00%	12,50%	50,00%	12,50%
Superiores	33,30%	37,50%	25,00%	50,00%	31,30%
Motivación					
Independencia	66,70%	100,00%	100,00%	n.d.	100,00%
Aumentar ingresos	33,30%	0,00%	0,00%	n.d.	0,00%
Mantener ingresos	0,00%	0,00%	0,00%	n.d.	0,00%
Empresa familiar	0,00%	0,00%	0,00%	n.d.	0,00%
Nivel de renta anual					
0-10.000 €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,70%
10.001-20.000 €	0,00%	0,00%	28,60%	0,00%	13,30%
20.001-30.000 €	37,50%	28,60%	7,10%	100,00%	26,70%
30.001-40.000 €	62,50%	28,60%	21,40%	0,00%	20,00%
40.001-60.000 €	0,00%	42,90%	21,40%	0,00%	33,30%
60.001-100.000 €	0,00%	0,00%	21,40%	0,00%	0,00%
> 100.000 €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Experiencia previa					
Emprendedora	22,20%	37,50%	33,30%	n.d.	0,00%
Business Angel (últimos 3 años)	0,00%	12,50%	11,80%	0,00%	0,00%

3.1.2. Perfil del emprendedor de proyectos en Araba

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

- El crecimiento experimentado en la actividad emprendedora femenina ha sido bastante reseñable. Las cifras del 2007 han llegado casi a duplicarse en el 2008.
- La edad para emprender se sitúa cerca de los cuarenta años. El grueso de personas emprendedoras se encuentra en la franja comprendida entre 35 y 45 años.
- Se observa que en comparación con los datos del 2007, el porcentaje de emprendedores con formación universitaria ha aumentado hasta casi un tercio de la población emprendedora alavesa, cuando esta cifra no llegaba al 20% en nuestra edición anterior.
- Curiosamente, la mayoría de los emprendedores alaveses emprende motivado por la razón de ser más autónomo e independiente.
- La mayoría de los emprendedores alaveses (cerca del 60%) percibe una renta anual inferior a los 40.000 € anuales.
- Alrededor de un tercio de las personas emprendedoras alavesas cuenta con experiencia previa de haber creado un negocio.

3.1.3. Perfil del emprendedor de proyectos en Bizkaia

De los emprendedores de Bizkaia encuestados en el año 2008, destacaríamos los siguientes rasgos (véase *Cuadro 3.1.3*):

- Las mujeres emprendedoras han pasado de un 30% a poco más de un 40% del total de personas emprendedoras vizcaínas entre los años 2007 y 2008.

- Como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio a los 40 años. Aquellos que llegan a consolidar el negocio durante los primeros tres-cuatro años de actividad tienen una media de 45 años. Quien decide interrumpir la empresa tiene entre 40 y 41 años como promedio. Estas cifras sufren ligeros cambios con respecto a las cifras de la edición anterior del año 2007. Se emprende a una edad más tardía y se llega a cerrar el negocio a una edad más temprana. Destacaríamos a su vez, una mayor presencia en la población emprendedora vizcaína del colectivo cuya edad es superior a los 45 años.
- Aproximadamente dos tercios de los emprendedores dispone de formación universitaria. Tres de cada cuatro emprendedores que cerraron el negocio contaba con alguna carrera universitaria. Es posible que esto se deba a un posible coste de oportunidad superior de este grupo al del resto, debido a que dicho grupo supuestamente disponga de un acceso más ágil al mercado laboral.
- La mayoría de los emprendedores vizcaínos entrevistados declara que constituyó el negocio para aumentar el nivel de ingresos que percibía con anterioridad al lanzamiento de su empresa. Este dato es distinto al obtenido en el año 2007, donde prevalecía el deseo de independencia del emprendedor para dirigir autónomamente su propio negocio.
- En general, los emprendedores vizcaínos manifiestan obtener unas rentas anuales inferiores a los 40.000 €. No obstante, destacaríamos que entre un 20-25% de dicho colectivo obtiene por encima de los 60.000 € al año.
- Uno de cada diez emprendedores vizcaínos indica haber adquirido experiencia emprendedora previa a través de la creación de un negocio previo y/o haber invertido en un proyecto emprendedor iniciado por otra persona.

Cuadro 3.1.3. Características personales de los emprendedores en Bizkaia 2008

BIZKAIA					
	Empresa naciente (<3 meses)	Empresa nueva (3-42 meses)	Empresa consolidada (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	55,80%	58,10%	58,00%	77,80%	57,10%
Mujer	44,20%	41,90%	42,00%	22,20%	42,90%
Edad					
Promedio	39,9	38,8	45	40,9	39,7
Distribución s/ años					
18-24	9,30%	12,90%	2,20%	0,00%	16,70%
25-34	27,90%	22,60%	14,40%	44,40%	23,80%
35-44	32,60%	32,30%	27,80%	22,20%	19,00%
45-54	16,30%	19,40%	34,40%	22,20%	23,80%
55-64	14,00%	12,90%	21,10%	11,10%	16,70%
Educación					
Sin estudios	7,00%	0,00%	3,30%	11,10%	2,40%
Primarios	30,20%	29,00%	33,30%	11,10%	29,80%
Secundarios	25,60%	6,50%	15,60%	0,00%	17,90%
Medios	11,60%	29,00%	18,90%	44,40%	15,50%
Superiores	25,60%	35,50%	28,90%	33,30%	34,50%
Motivación					
Independencia	42,30%	33,30%	33,30%	25,00%	26,70%
Aumentar ingresos	53,80%	44,40%	66,70%	75,00%	66,70%
Mantener ingresos	3,80%	22,20%	0,00%	0,00%	6,70%
Empresa familiar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nivel de renta anual					
0-10.000 €	2,60%	3,80%	2,60%	0,00%	2,60%
10.001-20.000 €	7,70%	3,80%	15,60%	0,00%	15,80%
20.001-30.000 €	41,00%	19,20%	31,20%	62,50%	25,00%
30.001-40.000 €	28,20%	30,80%	9,10%	12,50%	19,70%
40.001-60.000 €	20,50%	19,20%	22,10%	25,00%	21,10%
60.001-100.000 €	0,00%	23,10%	18,20%	0,00%	15,80%
> 100.000 €	0,00%	0,00%	1,30%	0,00%	0,00%
Experiencia previa					
Emprendedora	11,60%	16,70%	13,00%	20,00%	10,70%
Business Angel (últimos 3 años)	7,00%	3,20%	13,30%	33,30%	16,70%

Cuadro 3.1.4. Características personales de los emprendedores en Gipuzkoa 2008

GIPUZKOA					
	Empresa naciente (<3 meses)	Empresa nueva (3-42 meses)	Empresa consolidada (>42 meses)	Emprendedor que abandona la actividad	Emprendedor potencial
Sexo					
Varón	63,20%	63,00%	59,70%	50,00%	60,00%
Mujer	36,80%	37,00%	40,30%	50,00%	40,00%
Edad					
Promedio	39,9	41,4	44,2	38,3	39,4
Distribución s/ años					
18-24	21,10%	3,70%	4,20%	25,00%	14,00%
25-34	5,30%	22,20%	12,50%	12,50%	24,00%
35-44	36,80%	33,30%	33,30%	12,50%	26,00%
45-54	26,30%	29,60%	31,90%	50,00%	24,00%
55-64	10,50%	11,10%	18,10%	0,00%	12,00%
Educación					
Sin estudios	5,30%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%
Primarios	21,10%	14,80%	25,70%	12,50%	24,00%
Secundarios	26,30%	25,90%	31,40%	37,50%	24,00%
Medios	15,80%	29,60%	20,00%	12,50%	22,00%
Superiores	31,60%	29,60%	22,90%	37,50%	26,00%
Motivación					
Independencia	60,00%	55,60%	33,30%	0,00%	50,00%
Aumentar ingresos	40,00%	44,40%	66,70%	100,00%	50,00%
Mantener ingresos	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Empresa familiar	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Nivel de renta anual					
0-10.000 €	0,00%	0,00%	1,60%	0,00%	4,30%
10.001-20.000 €	10,50%	17,40%	22,60%	0,00%	17,40%
20.001-30.000 €	21,10%	21,70%	25,80%	37,50%	41,30%
30.001-40.000 €	26,30%	34,80%	16,10%	12,50%	15,20%
40.001-60.000 €	36,80%	8,70%	14,50%	37,50%	10,90%
60.001-100.000 €	5,30%	17,40%	19,40%	12,50%	10,90%
> 100.000 €	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Experiencia previa					
Emprendedora	15,80%	26,90%	38,50%	0,00%	15,80%
Business Angel (últimos 3 años)	10,50%	7,40%	9,70%	12,50%	12,00%

3.1.4. Perfil del emprendedor de proyectos en Gipuzkoa

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

- Al igual que en Araba y Bizkaia, el porcentaje de emprendedoras femeninas ha experimentado un notable ascenso.
- Como término promedio, una persona comienza a planificar el lanzamiento de su negocio en una edad cercana a los 40 años. Se produce en este aspecto cierto envejecimiento con respecto a la edición anterior, fenómeno que se replica también en Bizkaia. Aquellos que llegan a consolidar el negocio durante los primeros tres-cuatro años de actividad tienen una media de 44 años.
- Aproximadamente la mitad de los emprendedores dispone de formación universitaria.
- La mayoría de los emprendedores manifiesta haber creado la empresa motivados por la obtención de mayores cotas de autonomía e independencia en su vida profesional, si bien ha aumentado significativamente el porcentaje de emprendedores que declara haber creado el negocio para la obtención de mayores ingresos.
- Entre un 25% y 40% de las personas emprendedoras guipuzcoanas obtiene una renta anual de entre 40.000-100.000 €. El resto obtendría una cifra inferior a los 40.000 €.
- En esta edición 2008, aumenta el porcentaje de personas emprendedoras que cuenta con una experiencia emprendedora previa, llegando casi a duplicarse. Uno de cada diez emprendedores guipuzcoanos manifiesta haber invertido en proyectos emprendedores distintos al suyo.

3.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS CREADAS EN LA CAPV

La finalidad de este apartado es conocer cómo son las empresas creadas por los emprendedores vascos. En particular, en esta sección describimos las características de las empresas de la CAPV que han participado en nuestro estudio en el año 2008. Para ello nos basaremos en la

información recabada acerca del tamaño empresarial, actividad económica y comportamiento estratégico (% de ventas a clientes extranjeros, grado de innovación de productos). Al igual que en el apartado anterior, desglosaremos los datos en función de la etapa del ciclo de vida que atraviesan dichos proyectos emprendedores: empresas cuya vida sea inferior a los tres meses (empresa naciente), entre 3 y 42 meses (empresa nueva), y mayor a los 42 meses (empresa consolidada).

3.2.1. Características de las empresas creadas en la CAPV

Según los datos recabados durante el año 2008, las empresas creadas en la CAPV obedecen a las siguientes características que hemos seleccionado y se describen a continuación (véase *Cuadro 3.2.1*):

- El capital inicial de los negocios oscila entre 60.000 y 85.000 euros. Un porcentaje significativo de esta suma inicial, entre un 33% y 55%, lo aporta el propio socio fundador del negocio. Si bien, el baremo de la inversión financiera inicial de los proyectos no ha variado mucho con respecto a las cifras del año 2007, si se observa que la suma inicial aportada por los emprendedores a través de sus ahorros ha aumentado como promedio en casi 10.000 € para el año 2008.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de dos miembros, ligeramente superior al promedio español.
- La inmensa mayoría son micro-empresas, cuyo tamaño no excede a la cantidad de 5 empleados. Solamente casi un 20% de las empresas que respondieron a esta pregunta emplea a más de cinco trabajadores. Por lo tanto, son empresas pequeñas, como cabe esperar en esta etapa de gestación de proyectos emprendedores. Estos datos son parecidos a los obtenidos en el Estado español.
- Cerca de un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de manufactura y casi dos tercios a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales), si bien se ha experimentado un pequeño aumento en la industria extractiva. Estas cifras se asemejan bastante a las obtenidas en la edición anterior en la CAPV y destacaríamos el marcado peso del sector de la manufactura si lo compara-

mos con la distribución sectorial del Estado español.

- Casi dos tercios de las empresas no facturan a clientes extranjeros. Sin embargo, alrededor de un 20% de las empresas de edad inferior a los cuatro años tiene una facturación a clientes extranjeros superior al 25% del total facturado. Los datos a este respecto obtenidos en esta edición son similares a

los conseguidos en la edición anterior y también al promedio del Estado.

- Entre uno y dos emprendedores de cada diez opina que sus clientes perciben su producto como único. Uno de cada diez emprendedores piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo en el mercado. Según estos datos, seguiríamos un patrón parecido al experimentado en ediciones anteriores.

Cuadro 3.2.1. Descripción de las empresas de los emprendedores de la CAPV 2008

CAPV			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial	63.206	65.025	83.564
Inversión emprendedor	23.446	35.413	27.842
Núm. propietarios	1,8	1,8	1,7
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	43,10%	49,70%
De 1 a 5 empleados	n.d.	38,50%	31,80%
6-19 empleados	n.d.	15,40%	13,90%
≥20 empleados	n.d.	3,10%	4,60%
Actividad económica (%)			
Extractiva	14,10%	7,70%	8,90%
Manufactura	21,10%	38,50%	38,00%
Servicios a empresa	18,30%	16,90%	13,40%
Serv. Consumidor final	46,50%	36,90%	39,70%
Exportación (% clientes extranjeros)			
>75%	4,70%	8,10%	6,70%
25-75%	12,50%	12,90%	7,90%
Hasta 25%	20,30%	17,70%	20,00%
Nada	62,50%	61,30%	65,50%
Innovación			
Producto único	25,40%	13,60%	13,40%
Ningún comp. en el mercado	9,90%	7,60%	7,30%
Actividad intraemprendedora			3,50%

3.2.2. Características de las empresas creadas en Araba

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

- El capital inicial promedio de los negocios más recientes (ej., cerca de 75.000 €) es superior al resto de los proyectos emprendedores más maduros (ej., inversión inicial de 51.200 € para las empresas nuevas y 28.667 € para las empresas consolidadas). El promotor del proyecto invierte entre un 30%, o hasta casi un 60% en el caso de las empresas de más antigüedad, del capital inicial requerido para lanzar el negocio.
- El número promedio de socios fundadores es de dos socios.

Cuadro 3.2.2. Descripción de las empresas de los emprendedores de Araba 2008

ARABA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial	74.667	51.200	28.667
Inversión emprendedor	23.250	29.333	16.500
Núm. propietarios	1,9	2,1	2,1
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	50,00%	50,00%
De 1 a 5 empleados	n.d.	25,00%	25,00%
6-19 empleados	n.d.	25,00%	18,80%
≥20 empleados	n.d.	0,00%	6,30%
Actividad económica (%)			
Extractiva	0,00%	0,00%	11,80%
Manufactura	22,20%	37,50%	41,20%
Servicios a empresa	33,30%	0,00%	17,60%
Serv. Consumidor final	44,40%	62,50%	29,40%
Exportación (% clientes extranjeros)			
>75%	14,30%	12,50%	5,90%
25-75%	14,30%	0,00%	11,80%
Hasta 25%	14,30%	37,50%	76,50%
Nada	57,10%	50,00%	5,90%
Innovación			
Producto único	44,40%	50,00%	29,40%
Ningún comp. en el mercado	0,00%	12,50%	5,90%
Actividad intraemprendedora			2,10%

- Entre siete y ocho de cada diez proyectos son micro-empresas, cuyo tamaño no excede la cantidad de 5 empleados. Alrededor de un 25% emplea a más de cinco trabajadores, cifra esta última superior a la obtenida en Bizkaia y Gipuzkoa.
- La mayoría de los negocios emprendedores se dedica a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales). Destaca el peso del sector de la manufactura, si bien no es tan acentuado en el caso de los proyectos más recientes.
- Existen indicios para reconocer una mejora en la tendencia de facturación a clientes extranjeros. Quienes no facturan a extranjeros son cerca de un 60% de los proyectos

Cuadro 3.2.3. Descripción de las empresas de los emprendedores de Bizkaia 2008

BIZKAIA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial	66.000	42.778	81.958
Inversión emprendedor	25.271	25.833	24.250
Núm. propietarios	1,7	1,8	1,7
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	30,00%	50,00%
De 1 a 5 empleados	n.d.	50,00%	32,60%
6-19 empleados	n.d.	16,70%	11,60%
≥20 empleados	n.d.	3,30%	5,80%
Actividad económica (%)			
Extractiva	16,30%	6,70%	12,30%
Manufactura	18,60%	43,30%	28,80%
Servicios a empresa	20,90%	16,70%	19,20%
Serv. Consumidor final	44,20%	33,30%	39,70%
Exportación (% clientes extranjeros)			
>75%	5,00%	7,10%	10,70%
25-75%	15,00%	17,90%	6,00%
Hasta 25%	20,00%	10,70%	15,50%
Nada	60,00%	64,30%	67,90%
Innovación			
Producto único	16,30%	9,70%	12,20%
Ningún comp. en el mercado	4,70%	9,70%	8,90%
Actividad intraemprendedora			3,50%

más recientes (cifra equiparable al promedio de la CAPV), pero se observa una clara mejora en los proyectos más maduros donde el porcentaje de empresas con facturación a clientes extranjeros llega a alcanzar hasta un 94% de las empresas consolidadas.

- Entre tres y cinco de cada diez emprendedores opina que sus clientes perciben su producto como único y uno de cada diez manifiesta que ningún competidor vende en el mercado un producto similar al suyo.

3.2.3. Características de las empresas creadas en Bizkaia

Los datos para las empresas de reciente creación de Bizkaia son los que se describen a continuación (véase *Cuadro 3.2.3*):

- El capital inicial de los negocios oscila entre 42.000 y 82.000 euros, cifras algo inferiores a las obtenidas en la edición 2007. Entre un 30% y 60% del capital inicial, lo aporta el propio socio fundador del negocio. En este caso, la aportación proporcional del emprendedor vizcaíno para el año 2008 es superior a la aportación proporcional realizada en el 2007.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de dos miembros.
- La inmensa mayoría son micro-empresas, y casi un 20% emplea a más de 5 trabajadores.
- Como promedio, aproximadamente, un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de manufactura y casi dos tercios a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales). En los proyectos emprendedores más recientes (proyectos de hasta 3 meses de vida) se ha experimentado una reducción en la creación de negocios para el sector de la manufactura en favor de una mayor actividad en el sector extractivo.
- Cerca del 40% de las empresas factura a clientes extranjeros. Alrededor de dos de cada diez empresas facturan a clientes extranjeros por encima del 25% del total de facturación anual; una cifra algo superior a la observada en la edición anterior.

- Entre uno y dos emprendedores de cada diez opina que sus clientes perciben su producto como único y piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo.

3.2.4. Características de las empresas creadas en Gipuzkoa

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

- El capital inicial de los negocios oscila entre 51.000 y 100.000 €, cifras ambas superiores a las obtenidas en el estudio del año 2007 (ej, 36.000 y 81.000 € respectivamente). Un porcentaje significativo de esta suma inicial, entre un 35% y 47%, lo aporta el propio socio fundador del negocio.
- El número de socios fundadores del negocio es como promedio de casi dos miembros.
- La inmensa mayoría son micro-empresas, si bien entre un 15-20% de los emprendedores ha lanzado un negocio de tamaño superior a los cinco empleados.
- Casi un tercio de los negocios emprendedores se dedica a actividades de manufactura y casi dos tercios a actividades de servicios (tanto a empresas como a consumidores finales). Al igual que en Bizkaia, hemos observado una mayor presencia del sector extractivo entre los proyectos emprendedores más recientes, en detrimento del sector de la manufactura.
- Al igual que en la edición anterior, cerca del 30% de las empresas factura a clientes extranjeros. Casi dos de cada diez empresas más maduras facturan a clientes extranjeros por encima del 25% del total de facturación anual; cifra equiparable a la observada en Araba y Bizkaia.
- Entre uno y tres emprendedores opinan que sus clientes perciben su producto como único. Uno de cada diez emprendedores aproximadamente piensa que ningún competidor comercializa un producto similar al suyo.

Cuadro 3.2.4. Descripción de las empresas de los emprendedores de Gipuzkoa 2008

GIPUZKOA			
	Iniciativas nacientes (< 3 meses)	Iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses)	Negocios consolidados (> 42 meses)
Inversión inicial	51.111	92.647	100.500
Inversión emprendedor	18.667	44.909	41.000
Núm. propietarios	1,9	1,8	1,6
Tramos de empleo inicial (%)			
Sin empleados	n.d.	55,60%	49,30%
De 1 a 5 empleados	n.d.	29,60%	32,40%
6-19 empleados	n.d.	11,10%	15,50%
≥20 empleados	n.d.	3,70%	2,80%
Actividad económica (%)			
Extractiva	15,80%	11,10%	2,80%
Manufactura	26,30%	33,30%	41,70%
Servicios a empresa	5,30%	22,20%	11,10%
Serv. Consumidor final	52,60%	33,30%	44,40%
Exportación (% clientes extranjeros)			
>75%	0,00%	7,70%	3,10%
25-75%	5,90%	11,50%	10,80%
Hasta 25%	23,50%	19,20%	27,70%
Nada	70,60%	61,50%	58,50%
Innovación			
Producto único	36,80%	14,80%	11,10%
Ningún comp. en el mercado	26,30%	3,70%	13,00%
Actividad intraemprendedora			4%

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

A través de su dinamismo, las nuevas empresas contribuyen al crecimiento económico, bien sea mediante la creación de mayor valor añadido y riqueza, o la generación de más y mejores puestos de empleo. En especial, las nuevas empresas orientadas a la innovación, con un rápido crecimiento y una temprana internacionalización tienen mayores posibilidades de generar alto impacto y, por ende, su papel de contribución en la mejora de la competitividad de los países y regiones resulta clave. A lo largo de los años de existencia del informe GEM de la CAPV, este capítulo ha ofrecido un panorama de las actividades generadoras de impacto realizadas por las iniciativas emprendedoras (entre 0 y 42 meses de actividad) en comparación con las empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad). En concreto, los apartados de este capítulo ofrecen un seguimiento de la evolución que tienen los siguientes aspectos relevantes de la actividad emprendedora:

- Dimensión de los negocios emprendedores.
- Capacidad de innovación.
- Internacionalización y potencial de expansión.

4.1. DIMENSIÓN DE LOS NEGOCIOS EMPRENDEDORES EN LA CAPV

El tamaño con el que nacen las nuevas empresas puede determinar su éxito o fracaso; no obstante, la mayoría de éstas nace con un tamaño

reducido como consecuencia de la limitación de recursos y la necesidad de hacer frente al riesgo asociado a una eventual salida del mercado. A continuación, realizamos un análisis de la dimensión que tienen los proyectos emprendedores localizados en la CAPV, en función del tamaño en número de empleados y de su potencial de crecimiento.

4.1.1. Tamaño en número de empleados

Las empresas en la CAPV son predominantemente pequeñas y medianas empresas (Pymes), con una plantilla que no supera los 250 empleados. Si vemos la evolución del peso relativo que tienen las Pymes en el tejido empresarial vasco, éstas representan entre el 99,9% y el 99,8% del total de empresas. Este es un indicador que se ha mantenido prácticamente estable en la última década de acuerdo a los datos del Directorio de Actividades Económicas del EUSTAT (DIRAE), mostrados en el *Cuadro 4.1.1*. Desde otro punto de vista, la relevancia que tienen las Pymes en la CAPV recae también en que éstas son responsables de un poco más del 70% del empleo de la región. De hecho, este porcentaje ha ido creciendo moderadamente desde el 70,5% en 1997, hasta alcanzar el 73,3% en 2007. Pese a esta evolución positiva de la importancia que tienen las Pymes para el empleo en la CAPV, el tamaño medio de este colectivo de empresas en 2007 se ubicó en 3,74 empleados por empresa, rompiendo así la tendencia creciente de los últimos diez años para retroceder y quedar ligeramente por debajo de los niveles alcanzados en 2004.

Cuadro 4.1.1. Evolución del tamaño y peso de las Pymes localizadas en la CAPV, 1997-2007

Tipo de iniciativa	1997	1999	2001	2002	2004	2006	2007
Peso de las PYMES (% empresas)	99,9%	99,9%	99,8%	99,8%	99,8%	99,8%	99,8%
Peso de las PYMES (% empleo)	70,5%	71,2%	71,1%	71,5%	72,6%	72,6%	73,3%
Tamaño medio PYMES (nº empleados)	3,36	3,45	3,58	3,66	3,76	3,80	3,74

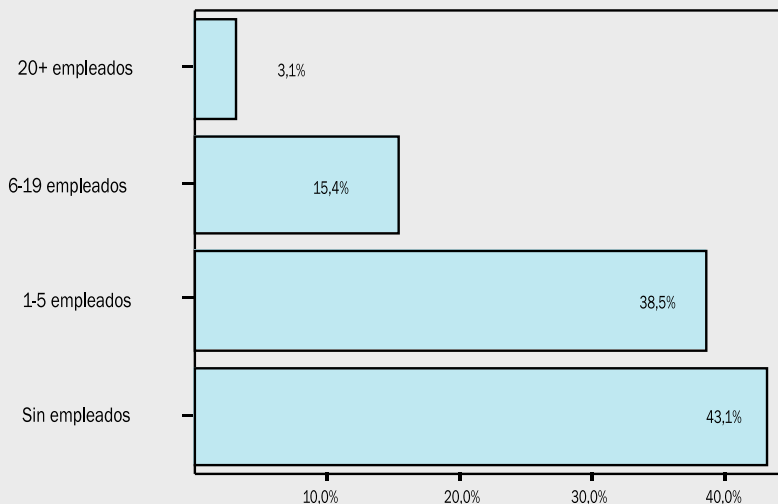
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del EUSTAT, DIRAE

Los datos GEM de 2008 muestran que, con una proporción del 43,1%, el autoempleo tiene un peso importante entre las iniciativas emprendedoras en la CAPV (véase *Gráfico 4.1.1*). Asimismo, el conjunto de proyectos de 1 a 5 empleados es también relevante en este tipo de iniciativas, puesto que constituye el 38,5% del total. Por el contrario, los proyectos más grandes de 6 a 19 empleados representan el 15,4% de las iniciativas emprendedoras, mientras que sólo un 3,1% de éstas tiene más de 20 empleados.

En comparación con los datos de 2007 publicados en la edición anterior del informe GEM de la

CAPV, esta distribución de las iniciativas emprendedoras de acuerdo al número de empleados ha cambiado en el último año. Así, por ejemplo, el tejido emprendedor de iniciativas con menos de 42 meses en 2008 está compuesto por una menor proporción de proyectos de autoempleo (3% menos que el año anterior), así como, por una mayor proporción de proyectos de 1 a 5 empleos (1,8% más). También el tramo de 6 a 19 empleados registró una ligera disminución porcentual (1,1% menos), pero en contrapartida se observa la presencia de un grupo de iniciativas emprendedoras de más de 20 empleados que no se observaba en 2007 (3,1% más).

Gráfico 4.1.1. Dimensión de las iniciativas emprendedoras vascas en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) medida a través del número de empleados 2008



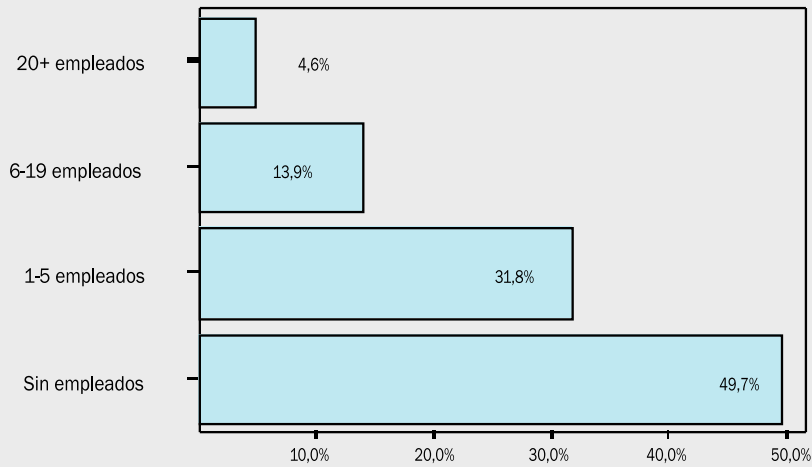
El conjunto de empresas consolidadas en la CAPV también está compuesto principalmente por proyectos sin empleados y proyectos de 1 a 5 empleados que, respectivamente, representan el 49,7% y el 31,8% del total de tales empresas (véase *Gráfico 4.1.2*). Los proyectos de 6 a 19 empleados, en cambio, suman el 13,9% de las empresas consolidadas, mientras que los proyectos de más de 20 empleados suponen el 4,6%.

Si retomamos los datos de 2007 que se encuentran en el anterior informe de GEM de la CAPV, observaríamos que la estructura del conjunto de empresas consolidadas también ha cambiado en el último año. En este caso, durante 2008 ha habido una disminución de la proporción de pro-

yectos consolidados sin empleados (1,3% menos que el año anterior) y, más palpablemente, de los que tienen de 1 a 5 empleados (3,6% menos). Por el contrario, se ha incrementado la proporción de proyectos de 6 a 19 empleados (3,6% más) y de más de 20 empleados (1,3% más).

Al comparar las iniciativas emprendedoras con las empresas consolidadas, queda patente la mayor proporción de proyectos con más de 20 empleados y de proyectos de autoempleo que existe entre las empresas consolidadas; mientras que en el caso de las iniciativas emprendedoras, es apreciable una mayor proporción de proyectos de tamaño intermedio, con tramos de empleo de 1 a 5 empleados y de 6 a 19 empleados.

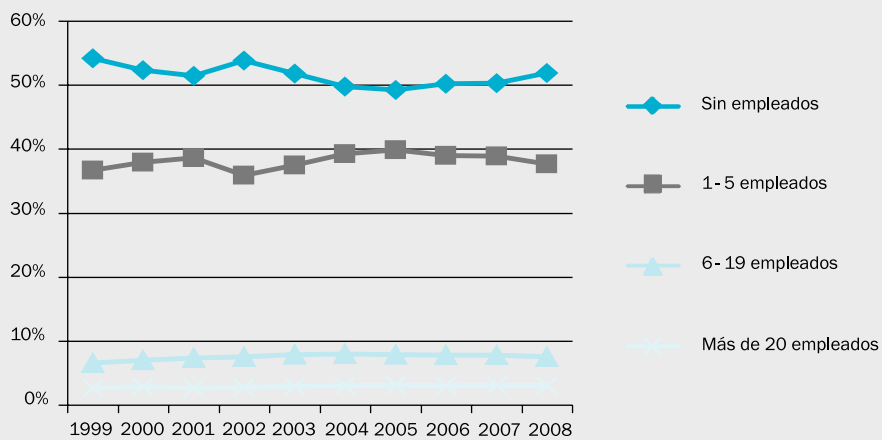
Gráfico 4.1.2. Dimensión de las empresas consolidadas vascas (más de 42 meses) medida a través del número de empleados 2008



Tomando el conjunto total de empresas existentes en la CAPV a partir de datos del Directorio Central de Empresas del INE (DIRCE), los proyectos sin empleados y de 1 a 5 empleados no sólo representan la mayoría de la población de empresas, sino que proporcionalmente muestran una relación inversa (véase *Gráfico 4.1.3*). Así, a lo largo de la última década, mientras el peso relativo de los primeros ha crecido, el de los segundos ha dis-

minuido, y viceversa. Concretamente, en 2008 ha habido un aumento en la proporción de proyectos sin empleados, frente a una disminución en la proporción de proyectos de 1 a 5 empleados. Por el contrario, la proporción de proyectos de mayor tamaño con un tramo de empleo superior a 6 empleados, apenas ha variado en los últimos años con respecto al total de empresas.

Gráfico 4.1.3. Evolución de la distribución de la población de empresas en la CAPV por tramos de empleo, 1999-2008



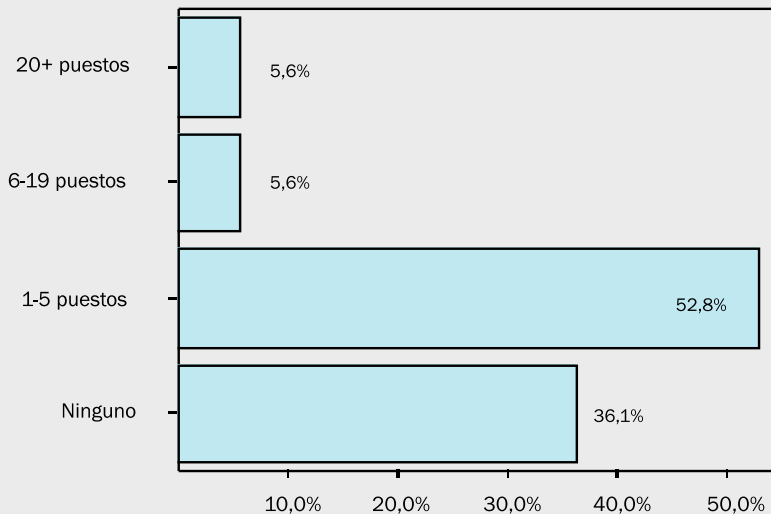
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, DIRCE.

4.1.2. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado

Los siguientes gráficos muestran las iniciativas emprendedoras y consolidadas de 2008 agrupadas por tramos de empleo esperado dentro de cinco años. En el primero de ellos, *Gráfico 4.1.4*, podemos observar que este año más de la mitad de las iniciativas emprendedoras aspira a tener entre 1 y 5 empleados (52,8%), y sólo una pequeña parte estima que empleará entre de 6 y 19 empleados o más de 20 empleados (5,6% en ambos casos). El grupo de iniciativas emprendedoras que no esperan emplear a ningún empleado representa, en cambio, un poco más de un tercio del total (36,1%).

De cumplirse las previsiones de los emprendedores en fase de gestación, dentro de cinco años disminuiría la proporción de iniciativas emprendedoras sin empleados existente en 2008, según veíamos en el apartado anterior. Por el contrario, se incrementaría notablemente el peso relativo de proyectos de 1 a 5 empleados, aunque este aumento no vendría determinado sólo por la disminución de proyectos sin empleados, sino también por una reducción de los proyectos de 6 a 19 empleados. En este sentido, no todas las iniciativas emprendedoras se muestran optimistas en cuanto al crecimiento esperado se refiere. Sin embargo, sí que habría un ligero incremento de la proporción de proyectos con alto potencial de crecimiento² que esperan emplear a más de 20 empleados.

Gráfico 4.1.4. Distribución de las iniciativas emprendedoras vascas en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) en función del número esperado empleados dentro de cinco años 2008



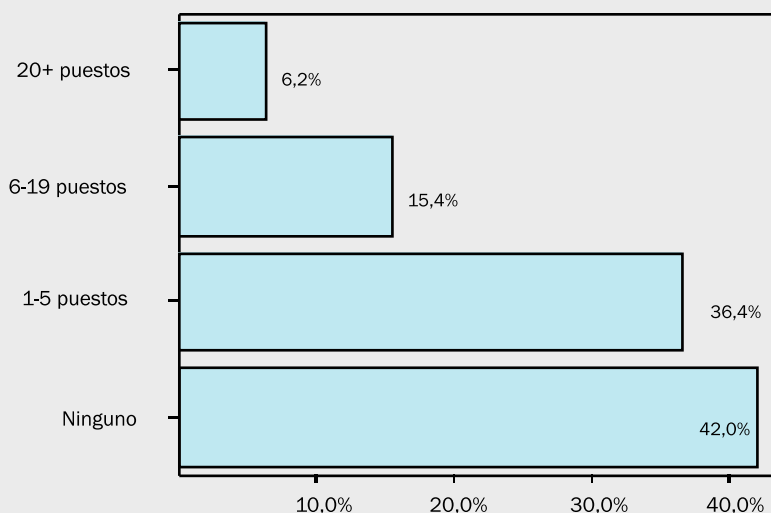
En el caso de las empresas consolidadas, el *Gráfico 4.1.5* muestra que en 2008 una gran proporción de ellas no espera tener ningún empleado dentro de cinco años (42,0%); mientras que entre las que sí esperan emplear a alguien, un poco más de un tercio son proyectos que prevén tener una plantilla de 1 a 5 empleados (36,4%), una propor-

ción bastante menor cree que empleará de 6 a 19 empleados (15,4%), y sólo una mínima parte aspira a generar más de 20 empleados (6,2%).

En contraste con la distribución de empresas consolidadas según el empleo actual, descrita en el apartado anterior, en los próximos cinco años

2. El consorcio investigación GEM a nivel internacional considera como emprendedores con alto potencial de crecimiento a los individuos que esperan emplear a más de 20 personas dentro de cinco años. Para consultar más detalles sobre este tipo de proyectos, véase Autio (2007) *GEM 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School y Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Gráfico 4.1.5. Distribución de las empresas consolidadas vascas (más de 42 meses) en función del número esperado de empleados dentro de cinco años 2008



cabría esperar una disminución del porcentaje de empresas consolidadas sin empleados, frente a un aumento del peso relativo que tienen aquellos proyectos situados en los demás tramos de empleo. Por consiguiente, las empresas consolidadas en su conjunto global parecen ser bastante optimistas con respecto al crecimiento esperado.

Comparativamente, el porcentaje de iniciativas emprendedoras que no esperan tener ningún empleado dentro de cinco años es menor que en el caso de las empresas consolidadas. No obstante, las empresas consolidadas muestran un peso claramente mayor que el de las iniciativas emprendedoras en los tramos de empleo esperado más altos. En este sentido, mientras el 15,4% de las empresas consolidadas esperan emplear dentro de cinco años de 6 a 19 empleados, sólo un 5,6% de las iniciativas emprendedoras esperan tener un tamaño similar. Asimismo, mientras un 6,2% de las iniciativas consolidadas aspiran a un tamaño de más de 20 empleos, este porcentaje represen-

ta un 5,6% en el caso de las iniciativas emprendedoras.

Desde otra perspectiva, el *Cuadro 4.1.2* nos muestra que las iniciativas emprendedoras son más optimistas que las empresas consolidadas con respecto al crecimiento esperado medio³. En promedio, las primeras estiman emplear dentro de cinco años a 2,85 personas más que en la actualidad; mientras que entre las segundas esta estimación alcanza 2,46 personas. Además, las iniciativas emprendedoras no sólo muestran un mayor potencial de crecimiento que las empresas consolidadas, sino también una desviación estándar de la media menor, lo cual indica que este indicador es bastante más representativo en el caso de las iniciativas emprendedoras. Por lo tanto, no se debe descuidar el apoyo que requiere el crecimiento de las iniciativas emprendedoras por parte de los agentes públicos, con políticas que permitan lograr el cumplimiento de sus expectativas.

3. Medido a partir del número de empleados esperado en los próximos cinco años menos el número de empleados actuales.

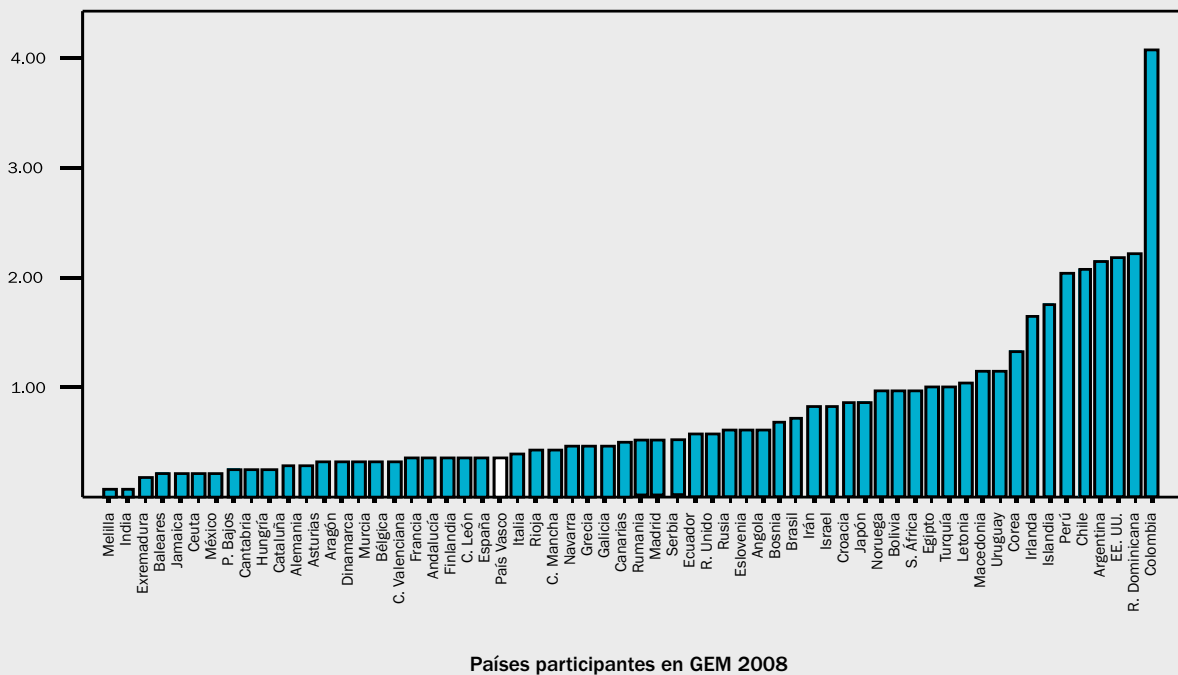
Cuadro 4.1.2. Crecimiento medio en empleo esperado dentro de cinco años por las iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) y las empresas consolidadas (más de 42 meses) 2008

Crecimiento medio en empleo esperado en cinco años por:	Media	Desv. Estándar
TEA: iniciativas en fase de gestación (0-42 meses de actividad)	2,85 personas	4,397
EB: iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)	2,46 personas	17,442

En el contexto internacional, la posición de la CAPV en lo referente al porcentaje de la población involucrada en iniciativas en fase de gestación con potencial de rápido crecimiento⁴ es muy parecida a la del conjunto de España, Finlandia y Francia, donde este porcentaje alcanza aproximadamente el 0,4% (véase *Gráfico 4.1.6*). Los países partici-

pantes del Proyecto GEM con mayor actividad emprendedora de rápido crecimiento, como Colombia, República Dominicana y EE.UU., cuentan con una participación de la población en este tipo de proyectos que supera el 2%. A nivel de la Unión Europea, Irlanda es el país con el mayor porcentaje de la población inmersa en negocios

Gráfico 4.1.6. Clasificación de los países GEM 2008 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses) con potencial de rápido crecimiento en empleo (más de 19 puestos en 5 años)



4. Se entiende como proyectos con potencial de rápido crecimiento a aquellos que cuentan con un crecimiento esperado en cinco años superior a 19 empleados.

emprendedores de rápido crecimiento; mientras que en el caso de los países miembros de la OCDE, EE.UU. es quien lidera el ranking. En el ámbito nacional, la CAPV se sitúa entre las siete primeras comunidades autónomas españolas con mayor actividad emprendedora de rápido crecimiento. Le superan comunidades autónomas como Madrid, Canarias y Galicia; mientras que otras comunidades como la Rioja, Castilla la Mancha, Navarra y Castilla León, se encuentran más o menos al mismo nivel.

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

El Proyecto GEM ha adoptado una medición de la capacidad de innovación a través de tres criterios. En primer lugar, la cantidad de clientes que considera novedoso el producto o servicio ofrecido; en segundo lugar, el número de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado; y en tercer lugar, la antigüedad de las tecnologías utilizadas en la fabricación del producto o la prestación del servicio⁵. A continuación, se aborda el análisis de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en base a cada uno de estos criterios. Adicionalmente, por su vinculación con la capacidad de innovación, se aborda también el análisis de la actividad emprendedora generada entre las iniciativas empresariales existentes.

4.2.1. Novedad del producto o servicio

Teniendo en cuenta al cliente, un emprendedor es considerado como innovador en la medida en que ofrezca un producto o servicio que sea nuevo o novedoso para una mayor base de sus clientes. El *Cuadro 4.2.1* recoge la distribución de las

iniciativas emprendedoras y las empresas consolidadas en función de este criterio, así como, su evolución en los últimos cuatro años.

En 2008, la proporción de iniciativas emprendedoras en fase de gestación con un producto o servicio nuevo para todos sus clientes o algunos de sus clientes, es mayor que en el caso de las empresas consolidadas (19,7% y 33,6% frente a 13,4% y 27,4%, respectivamente). Por el contrario, éstas últimas están representadas por proyectos con un producto o servicio no novedoso en mayor proporción que las primeras (59,2% frente a 46,7%).

Con respecto a 2007, en el último año ha aumentado notablemente la proporción de iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es novedoso para algunos de sus clientes (de 26,7% a 33,6%); mientras que entre las empresas consolidadas, esta proporción se ha mantenido estable, e incluso ha disminuido ligeramente (de 27,9% a 27,4%). En el caso de las iniciativas emprendedoras, el aumento de la proporción de proyectos con un producto o servicio nuevo para algunos clientes ha significado una disminución del peso que tienen los proyectos cuyo producto o servicio no es novedoso, pero también del peso que tienen aquellos con un producto o servicio nuevo para todos los clientes, aunque en menor medida. Para las empresas consolidadas, en cambio, la tendencia en el último año ha sido más bien un aumento del peso de los proyectos con un producto o servicio no novedoso (de 56,1% a 59,2%) frente a una disminución de los proyectos con un producto o servicio nuevo para todos los clientes (de 16% a 13,4%). Estos resultados confirman la idea de que las nuevas empresas tienen mayor capacidad que las consolidadas para introducir innovaciones en el mercado.

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

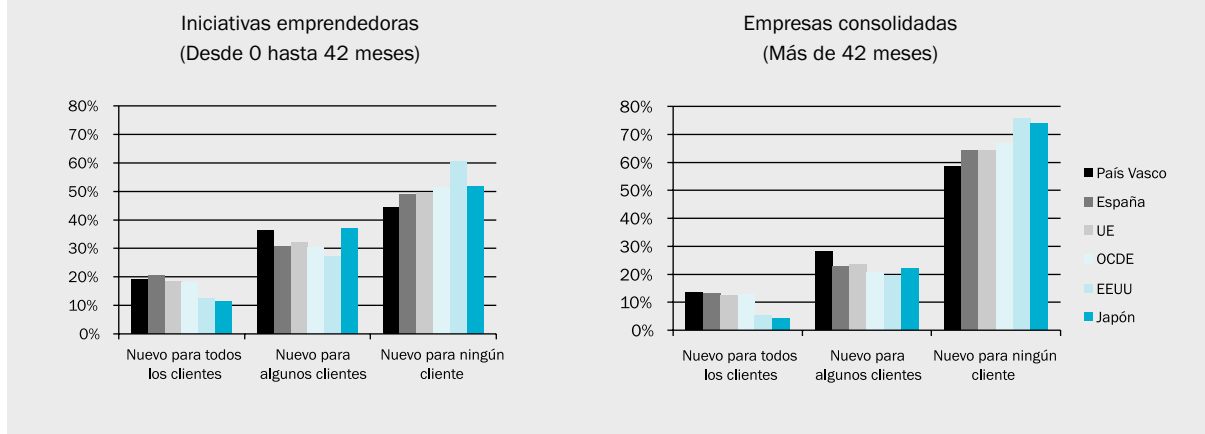
Cuadro 4.2.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Desde 0 hasta 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en cuanto a novedad del producto o servicio ofrecido

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora			
	(Producto nuevo o novedoso para todos los clientes)				(Producto nuevo o novedoso para algunos clientes)				(Producto nuevo o novedoso para ninguno de los clientes)			
Año	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
TEA: Fase gestación	13,10%	19,00%	20,40%	19,70%	22,40%	29,70%	26,70%	33,60%	64,50%	51,30%	52,90%	46,70%
EB: Consolidada	11,50%	8,20%	16,00%	13,40%	25,10%	26,10%	27,90%	27,40%	63,40%	65,70%	56,10%	59,20%

Si hacemos una comparación con una selección de economías relevantes a nivel internacional, el *Gráfico 4.2.1* deja ver que en 2008 la CAPV tiene una proporción de proyectos no novedosos menos marcada que los países con los que se compara, tanto en el caso de las iniciativas emprendedoras, como en el de las empresas consolidadas. Por el contrario, el porcentaje de proyectos cuyo producto o servicio es nuevo para

algunos clientes o para todos los clientes, es mayor en la CAPV que en el resto de países sólo cuando se trata de empresas consolidadas. En el caso de las iniciativas emprendedoras, la CAPV es superada ligeramente por Japón en cuanto al peso que tienen proyectos novedosos para algunos clientes; y también por España, en lo que respecta al peso de los proyectos novedosos para todos los clientes.

Gráfico 4.2.1. Novedad del producto o servicio ofrecido por los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países seleccionados



4.2.2. Nivel de competencia

Desde un criterio basado en el mercado, un emprendedor es considerado como innovador en cuanto tenga que enfrentarse a menos competidores, bien sea porque ofrece productos y servicios

diferenciados o porque compite en mercados nuevos. La distribución actual de las iniciativas emprendedoras y de las empresas consolidadas según este criterio, así como, su evolución en los últimos años, pueden verse en el *Cuadro 4.2.2*.

Al igual que en 2007, en el último año la proporción de iniciativas emprendedoras en fase de gestación que no percibe ninguna competencia o que percibe alguna competencia, continúa siendo mayor que en el caso de las empresas consolidadas (8,8% frente a 7,3% y 32,1% frente a 25,7%, respectivamente); mientras que, por el contrario, el porcentaje de empresas consolidadas que afirman tener muchos competidores sigue estando por encima de lo que piensan las iniciativas emprendedoras (67% frente a 59,1%).

Siguiendo la evolución del último año, podemos ver que en 2008 ha aumentado la proporción de iniciativas emprendedoras que percibe mucha

competencia o alguna competencia (de 58,7% a 59,1% y de 28,1% a 32,1%, respectivamente), así como también, la proporción de empresas consolidadas que no percibe ninguna competencia (de 5,7% a 7,3%). No obstante, aunque afirman tener que enfrentarse a muchos competidores en mayor medida, la percepción de competencia por parte de las iniciativas emprendedoras no llega a ser tan alta como en 2004. De hecho, las iniciativas emprendedoras se sienten menos amenazadas por la existencia de muchos competidores que las empresas consolidadas, incluso a pesar de que éstas últimas se muestran más optimistas que antes.

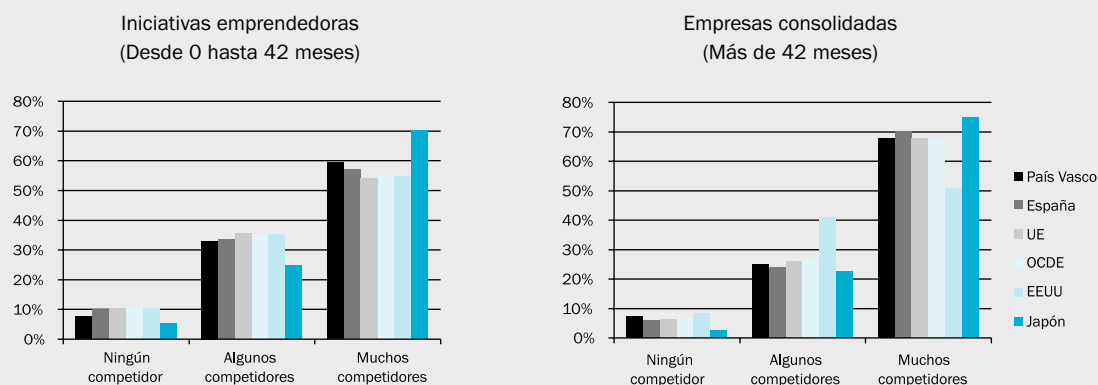
Cuadro 4.2.2. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en función de la competencia que afrontan 2005-2008

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora			
	(Ningún competidor)				(Algún competidor)				(Muchos competidores)			
Año	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
TEA: Fase Gestación	5,20%	5,80%	13,20%	8,80%	31,60%	43,50%	28,10%	32,10%	63,20%	50,70%	58,70%	59,10%
EB: Consolidada	6,30%	7,60%	5,70%	7,30%	21,70%	29,90%	26,90%	25,70%	72,00%	62,50%	67,30%	67,00%

El *Gráfico 4.2.2* muestra cuál es la situación del nivel de competencia experimentado en la CAPV durante 2008, con respecto a un grupo de países económicamente importantes en el plano internacional. Considerando la proporción de proyectos que afirman no tener competencia o aquellos que perciben alguna competencia, la CAPV se encuentra únicamente por delante de Japón en el caso de las iniciativas emprendedoras; mientras que en el caso de las empresas consolidadas, se encuentra por delante del conjunto países con los que se compara, excepto EE.UU. que lidera el gru-

po. Asimismo, si tenemos en cuenta el porcentaje de proyectos que afronta muchos competidores, podemos ver que las empresas consolidadas en EE.UU. son las que perciben claramente una menor competencia; no obstante, una gran proporción de ellas afirman tener alguna competencia. Por el contrario, los niveles de competencia en Japón son los más altos de esta comparación, dado este país que supera a las demás economías en cuanto al porcentaje de iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas que percibe mucha competencia.

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



4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas

En cuanto a las tecnologías utilizadas, un emprendedor es considerado como innovador si su negocio utiliza las tecnologías más recientes del mercado con el fin de fabricar sus productos o prestar sus servicios. Utilizando este criterio, el Cuadro 4.2.3 muestra cómo se distribuyen las iniciativas emprendedoras y las empresas consolidadas durante los últimos cuatro años.

Atendiendo a los datos de 2008, la proporción de proyectos que utilizan tecnologías recientes de uno a cinco años es mayor entre las empresas consolidadas que entre las iniciativas emprendedoras en fase de gestación (26,8% frente a 14,6%, respectivamente); mientras que entre estas últimas, la proporción de proyectos que utilizan tecnologías

antiguas con más de cinco años es mayor que en el caso de las primeras (79,6% frente a 67,6%, respectivamente). Por el contrario, la proporción de proyectos que usan tecnologías nuevas de menos de un año es bastante similar entre iniciativas emprendedoras y empresas consolidadas (5,8% y 5,6%, respectivamente).

En relación al año anterior, durante 2008 podemos ver un aumento de la proporción de iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías antiguas y nuevas (de 75,6% a 79,6% y de 2,8% a 5,8% respectivamente), frente a una disminución de las que utilizan tecnologías recientes (de 21,6% a 14,6%). Entre las empresas consolidadas, en cambio, el porcentaje de proyectos que utilizan tecnologías antiguas ha bajado (de 72,1% a 67,6%) como consecuencia de un aumento del peso de los

Cuadro 4.2.3. Porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación (desde 0 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en función de la antigüedad de las tecnologías que utilizan para producir sus bienes o servicios 2005-2008

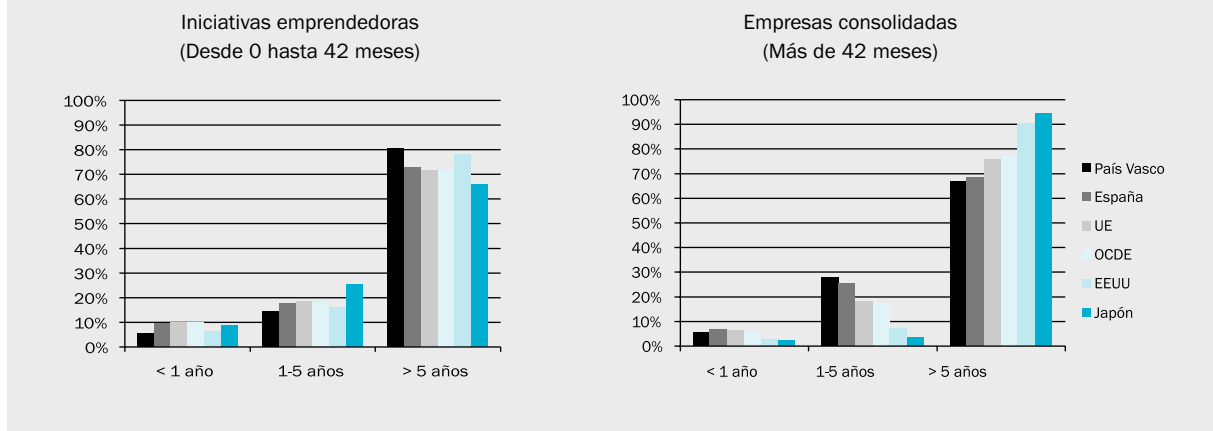
Tipo de iniciativa	Completamente innovadora				Algo innovadora				No innovadora			
	(Tecnología nueva / < 1 año)				(Tecnología reciente / 1-5 años)				(Tecnología antigua / > 5 años)			
Año	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
TEA: Fase Gestación	1,30%	0,00%	2,80%	5,80%	10,50%	15,10%	21,60%	14,60%	88,20%	84,90%	75,60%	79,60%
EB: Consolidada	8,00%	0,00%	3,10%	5,60%	0,60%	15,70%	24,80%	26,80%	91,40%	84,30%	72,10%	67,60%

proyectos que utilizan tecnologías nuevas y recientes (de 3,1% a 5,6% y de 24,8% a 26,8%, respectivamente). De hecho, a lo largo de los años se puede observar una tendencia a utilizar cada vez menos tecnologías antiguas por parte de las empresas consolidadas, mientras que entre las iniciativas emprendedoras esta tendencia no es tan clara.

Bajo una perspectiva comparativa, en la CAPV la proporción de iniciativas emprendedoras apoyadas en tecnologías con menos de un año en el mercado, así como, de aquellas con tecnologías de entre uno y cinco años, es ligeramente más baja que en el conjunto de países desarrollados incluidos en el *Gráfico 4.2.3*. Esta apreciación parece menos marcada, e incluso contraria, cuando la comparación se hace para las empresas consolidadas. En este caso, el porcentaje de proyectos con más de 42 meses que utiliza tecnologías con menos de un año de antigüedad en la CAPV, se encuentra por encima del porcentaje que estos

proyectos representan en EE.UU. y Japón, así como, en un nivel similar al de España y el conjunto de países miembros de la Unión Europea y de la OCDE participantes en el Proyecto GEM. Más aún, el peso que en la CAPV tienen aquellas empresas consolidadas con tecnologías recientes de entre uno y cinco años de antigüedad, es notablemente mayor que en el resto de países de esta comparación. Finalmente, la proporción de proyectos que utiliza tecnologías de más de 5 años de antigüedad en la CAPV es bastante significativa con respecto a los demás países con los que se compara, pero sólo en el caso de las iniciativas emprendedoras; mientras que cuando se trata de empresas consolidadas, la presencia de este tipo de proyectos dependiente de tecnologías antiguas es comparativamente menor en la CAPV. Sucede lo contrario con Japón y EE.UU, donde la utilización de tecnologías con más de cinco años es alta entre las empresas consolidadas, pero baja en el caso de las iniciativas emprendedoras en fase de gestación.

Gráfico 4.2.3. Antigüedad de las tecnologías utilizadas por los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países seleccionados



4.2.4. Actividad emprendedora de empresas nuevas y consolidadas

Tanto las empresas consolidadas, como aquellas que son nuevas y se encuentran aún en fase de gestación, pueden estar inmersas en la puesta en marcha de otras iniciativas emprendedoras. El *Cuadro 4.2.4* recoge este tipo de actividad emprendedora por medio del porcentaje de la población involucrada en negocios o empresas

que, a su vez, han creado –o están en proceso de crear– otras iniciativas emprendedoras nacientes (con menos de 3 meses) o nuevas (de 3 a 42 meses). De dicho cuadro se puede extraer que, tras una visible recuperación en 2007, la actividad emprendedora realizada por iniciativas empresariales existentes se ha vuelto a ver mermada de forma generalizada en el último año. En total, el indicador de referencia utilizado ha bajado del 10,9% al 3,5%.

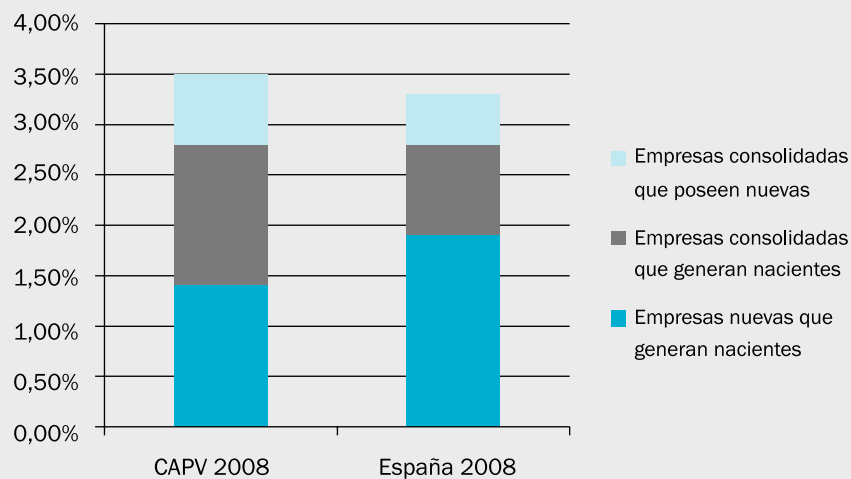
De manera más concreta, el porcentaje de la población adulta que en 2008 poseía nuevas empresas y, al mismo tiempo, estaba inmersa en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras nacientes, alcanzó el 1,4% después de haber disminuido en 2,6 puntos con respecto al año anterior. Asimismo, las personas que conjuntamente poseían empresas consolidadas y estaban lanzando iniciativas emprendedoras que todavía se

encontraban en fase naciente, representaron también el 1,4% de la población en 2008. No obstante, en este caso la caída con respecto a 2007 ha sido de 4,5 puntos. Por su parte, el porcentaje de la población adulta dueña de empresas consolidadas que, a su vez, posee otras empresas nuevas, ha disminuido desde el 1% en 2007 hasta el 0,7% en 2008.

Cuadro 4.2.4. Actividad emprendedora generada por iniciativas nuevas (desde 3 hasta 42 meses de actividad) y empresas consolidadas (más de 42 meses de actividad) 2005-2008

Actividad emprendedora de empresas	2005	2006	2007	2008
Población con empresas nuevas que generan nacientes	0,40%	0,00%	4,00%	1,40%
Población con empresas consolidadas que generan nacientes	3,20%	2,10%	5,90%	1,40%
Población con empresas consolidadas que poseen nuevas	5,70%	0,40%	1,00%	0,70%
Total	9,30%	2,50%	10,90%	3,50%

Gráfico 4.2.4. Actividad emprendedora en empresas nuevas y consolidadas en comparación con España 2008



En comparación con el conjunto de España, la actividad emprendedora por parte de las iniciativas empresariales existentes en la CAPV es ligeramente más alta que a nivel nacional (véase Gráfico 4.2.4). En este sentido, dentro de la CAPV se observa una mayor proporción de personas con empresas consolidadas que están involucradas en la creación de iniciativas emprendedoras nacientes y, en menor medida, de personas con empresas consolidadas que poseen otras empresas todavía nuevas o en fase de gestación. Por el contrario, a nivel de España el mayor peso de este tipo de actividad emprendedora lo encontramos entre la población poseedora de empresas nuevas que están lanzando iniciativas emprendedoras nacientes.

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

El análisis de la internacionalización por parte del proyecto GEM es abordado en este apartado a partir de la proporción de clientes localizados en el exterior. Con el fin de complementar este análisis, se ofrece también, en segundo lugar, una estimación del potencial de expansión que tienen las iniciativas emprendedoras y las empresas consolidadas en la CAPV.

4.3.1. Intensidad de clientes en el exterior

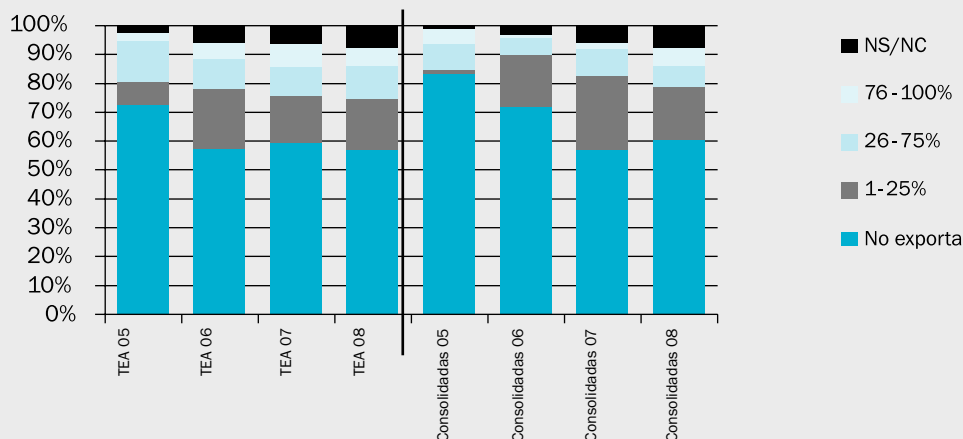
En un mercado cada vez más globalizado, las iniciativas empresariales tienen una mayor posibi-

lidad de crecer mediante la realización de actividades internacionales. La exportación es considerada como la actividad internacional más común, e incluso como el primer paso dado en el proceso de internacionalización, y ésta es una actividad que va a depender del porcentaje de clientes que una empresa tenga en el exterior.

El Gráfico 4.3.1 brinda una visión evolutiva de la estructura del conjunto de iniciativas emprendedoras en fase de gestación y de empresas consolidadas en la CAPV, en función del peso que tienen sus clientes localizados en el exterior. En ambos casos, la mayoría de proyectos no realiza ninguna actividad internacional con clientes (56,9% en el caso de las iniciativas emprendedoras y 60,3% en el caso de las empresas consolidadas); mientras que entre los proyectos que están internacionalizados, el mayor peso lo tienen aquellos que cuentan con menos del 25% de sus clientes en el exterior (17,5% en el caso de las iniciativas emprendedoras y 18,4% en el caso de las empresas consolidadas).

Si en ediciones anteriores habíamos resaltado el cambio de estructura experimentado por una mayor proporción de iniciativas emprendedoras y de empresas consolidadas con clientes en el exterior, este año podemos ver que dicha estructura se mantiene más o menos igual que el año anterior, aunque hay algunas pequeñas variaciones que merecen ser comentadas. Así, por ejemplo, entre las iniciativas emprendedoras se aprecia una proporción levemente menor de proyectos con más del 75% de sus clientes en el exterior, así como, un ligero aumento del peso que tienen los proyectos

Gráfico 4.3.1. Intensidad de exportación de las iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) por tramos de porcentaje sobre ventas 2008

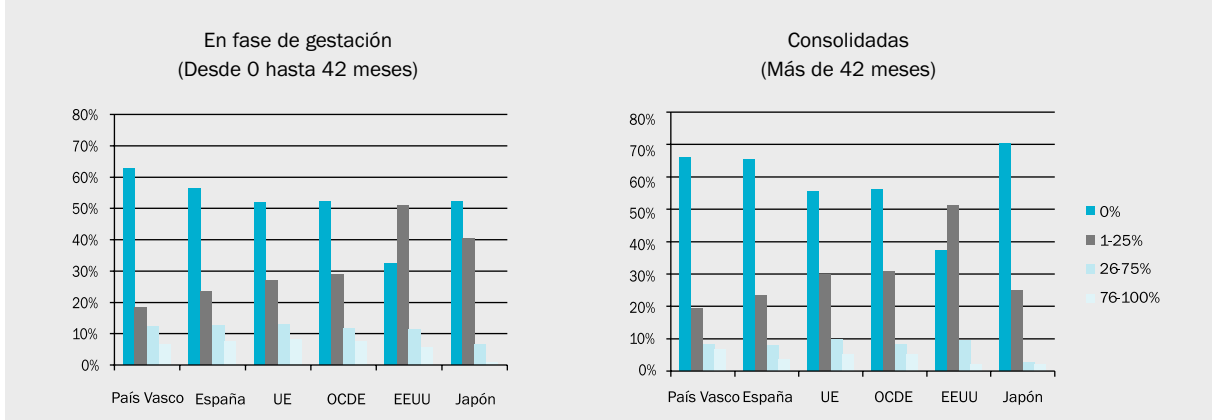


cuyos clientes extranjeros representan entre 26% y 75% de sus clientes totales. Por el contrario, entre las empresas consolidadas se observa una mayor proporción de proyectos con más del 75% de su clientes en el exterior, pero este aumento no se debe a un menor porcentaje de proyectos sin actividad internacional, sino más bien a una disminución del peso que tienen los proyectos con menor porcentaje de clientes extranjeros. No obstante, conviene tener en cuenta que en 2008 un porcentaje relevante de los emprendedores encuestados, cercano al 10%, no ha facilitado información sobre el peso que tienen sus clientes localizados en el exterior.

En comparación con una selección de países económicamente relevantes a nivel internacional,

las iniciativas emprendedoras en la CAPV durante 2008 están compuestas por una baja proporción de proyectos que cuentan con algún cliente localizado en el extranjero (véase *Gráfico 4.3.2*). Cuando se trata de empresas consolidadas, la proporción de proyectos internacionalizados de la CAPV es mayor que en el resto de economías con las que se compara sólo en el tramo de aquellos proyectos que tienen más de 75% de sus clientes en el extranjero. Dentro de esta comparación, EE.UU. es el país con mayor proporción de iniciativas emprendedoras y de empresas consolidadas que cuentan con algún cliente en el exterior. Por el contrario, la mayor proporción de iniciativas emprendedoras y de empresas consolidadas sin clientes en el exterior se encuentra en la CAPV y Japón, respectivamente.

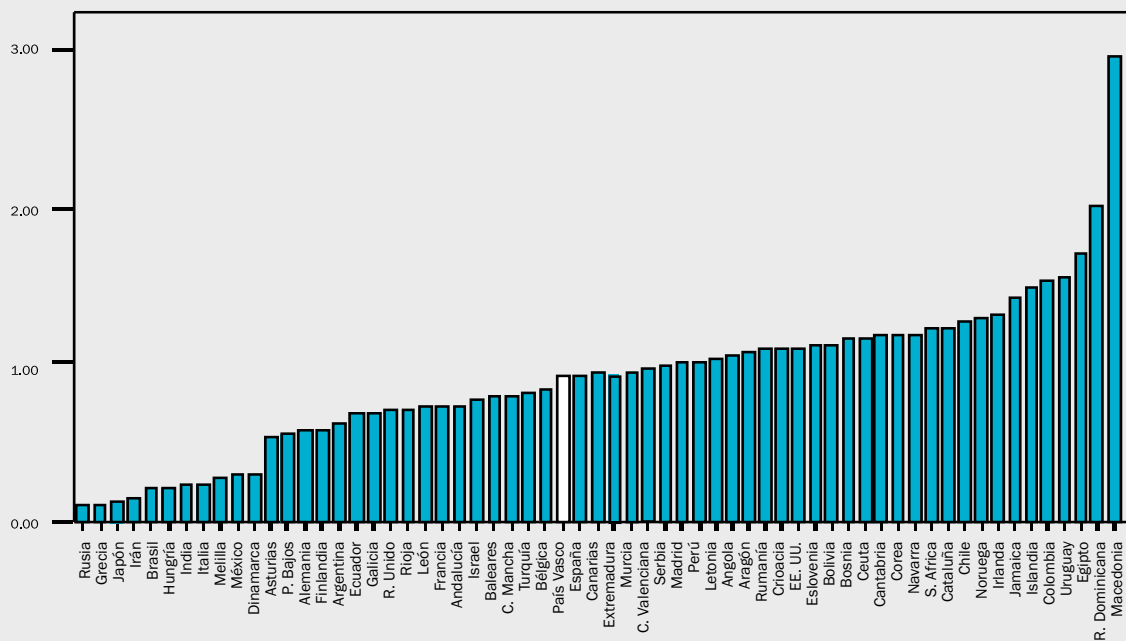
Gráfico 4.3.2. Intensidad de exportación de los emprendedores en la CAPV durante el 2008 en comparación con otros países y grupos de países seleccionados



Con una muestra de países más amplia, la situación de la CAPV es bastante similar a la de España si consideramos el porcentaje de la población adulta que, en 2008, estaba involucrada en iniciativas emprendedoras en fase de gestación con alto nivel de exportación, entendiéndose como tal aquellas que tienen al menos un 50% de sus clientes fuera del país (véase *Gráfico 4.3.3*). Esto supone una mejora notable de la CAPV en este indicador con respecto a la edición anterior del informe GEM, ya que para entonces se encontraba muy por detrás de la media española y de la mayoría del resto de comunidades autónomas. No obstante, a la CAPV todavía le queda camino por recorrer para poder alcanzar a otras comunidades

autónomas como Cataluña, Navarra y Cantabria, que son las regiones que este año encabezan a nivel nacional la clasificación en función de la actividad emprendedora de alto nivel de exportación. En el ámbito de la Unión Europea, en cambio, Irlanda es con diferencia el país que tiene la mayor actividad emprendedora de alto nivel de exportación en 2008; mientras que a nivel de los países miembros de la OCDE, lo es Islandia. Finalmente, considerando a todos los participantes del Proyecto GEM, son Macedonia, República Dominicana y Egipto los países que se exhiben el mayor grado de participación de la población en iniciativas emprendedoras con alto nivel de exportación.

Gráfico 4.3.3. Clasificación de los países GEM 2008 en función de su porcentaje de iniciativas emprendedoras en fase de gestación con alto nivel de exportación (50% o más de los clientes fuera del país)



Países participantes en GEM 2008

4.3.2. Potencial de expansión

Desde 2006, el informe GEM ofrece una estimación del potencial de expansión que tienen las iniciativas empresariales, mediante un indicador calculado a partir de las variables de innovación que hemos tratado anteriormente en este mismo capítulo: novedad del producto, nivel de competencia y antigüedad de las tecnologías utilizadas. Este indicador y su evolución se recogen en el Cuadro 4.3.1.

Al interpretar dicho cuadro, observamos que la mayoría de proyectos en la CAPV, tanto en fase de gestación como consolidados, no muestra ningún potencial de expansión. De hecho, en el último año, el peso que tienen los proyectos sin potencial ha aumentado ligeramente hasta alcanzar el 61,3% en el caso de las iniciativas emprendedoras, y el 69,8% en el caso de las empresas consolidadas. Asimismo, a lo largo de los años podemos observar que la ausencia de potencial de expansión es más común entre las empresas consolidadas, cuyos proyectos sin potencial oscilan entre 68,2% y 78%, que entre las iniciativas emprede-

doras en fase de gestación, cuyos proyectos sin potencial oscilan entre 60,7% y 62%.

Por otro lado, la mayor parte de los proyectos que tienen potencial de expansión no utilizan nuevas tecnologías en la fabricación de sus productos o la prestación de sus servicios. Concretamente, después de una disminución registrada en 2008, estos proyectos con potencial que son ajenos a las tecnologías vanguardistas, representan el 32,8% y el 24,6% de las iniciativas emprendedoras y las empresas consolidadas, respectivamente. En consecuencia, las iniciativas emprendedoras son las que, en este caso, muestran un mayor peso de este tipo de proyectos.

Los proyectos con potencial de expansión que hacen uso de nuevas tecnologías, en cambio, siguen teniendo en 2008 un peso muy bajo tanto entre las iniciativas emprendedoras, como entre las empresas consolidadas (3,6% y 5% en 2008, respectivamente). Pese a ello, muestran una evolución favorable, con un peso relativo que ha ido subiendo moderadamente año a año. Así, por ejemplo, durante 2008 pasaron del 1,6% al 3,6%

en el caso de las iniciativas emprendedoras, y del 3,4% al 5% en el caso de las empresas consolidadas.

Finalmente, los proyectos con un potencial de expansión notable representan a una minoría aún más pequeña del total de iniciativas emprendedoras y de empresas consolidadas (2,2% y 0,6%, respectivamente). Sin embargo, en ambos casos, durante el último año ha habido un aumento por-

centual de este tipo de proyectos con alto potencial. Más específicamente, el aumento mencionado ha sido del 1,6% al 2,2% en el caso de las iniciativas emprendedoras, y del 0% al 0,6% en el caso de las empresas consolidadas. Tal aumento, pese a ser bajo, ha supuesto que por primera vez encontremos proyectos con un potencial notable de expansión entre las empresas consolidadas.

Cuadro 4.3.1. Porcentaje de iniciativas en fase de gestación (Entre 0 y 42 meses de actividad) y consolidadas (Más de 42 meses de actividad) en función del potencial de expansión en su mercado

Potencial de expansión en el mercado	TEA: Fase Gestación			EB: Consolidadas			
	Año	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Sin expansión		62,00%	60,70%	61,30%	78,00%	68,20%	69,80%
Alguna expansión sin uso de NT		37,50%	36,10%	32,80%	22,00%	28,40%	24,60%
Alguna expansión con uso de NT		0,00%	1,60%	3,60%	0,00%	3,40%	5,00%
Notable expansión		0,00%	1,60%	2,20%	0,00%	0,00%	0,60%

5. Financiación del Proceso Emprendedor

5.1. INTRODUCCIÓN

La puesta en marcha de una iniciativa de emprendizaje requiere, además de creatividad, iniciativa, dedicación y capacidad de afrontar riesgos, la financiación suficiente con la que poder materializar nuevas y prometedoras ideas en proyectos de negocio con viabilidad futura. En esta ocasión, no podemos obviar además la emergencia de una crisis financiera global que ha restringido el acceso al crédito a empresas y familias de manera generalizada y que ha propiciado un clima de desconfianza extrema. No obstante, la crisis financiera no se ha visibilizado con plena intensidad hasta después del verano, momento en que ya se había efectuado la medición GEM, por lo que los datos que se ofrecen a continuación en relación a la financiación de nuevas actividades empresariales, no incorporan con total plenitud las posibles consecuencias derivadas de esta profunda crisis del sistema financiero.

Como en otras ediciones, este capítulo recoge una síntesis de una serie de aspectos relacionados con la financiación de nuevas iniciativas de emprendizaje en la CAPV –concretamente, para aquellos proyectos de negocio en fase naciente o *start up* (hasta 3 meses de edad)–. En primer lugar, en relación con las necesidades de capital semilla (*seed capital*) que requieren dichas iniciativas para su puesta en marcha y, en segundo lugar, aproximando el perfil de inversor informal que está dispuesto a financiar con su propio dinero nuevos proyectos empresariales (volumen de fondos aportado al proceso emprendedor, tasa de rendimiento esperada o relación mantenida con el beneficiario de la inversión).

5.2. CAPITAL SEMILLA MEDIO NECESARIO EN LA FASE START UP

Según datos de la encuesta GEM, en el año 2008, la cantidad media requerida por los emprendedores nacientes de la CAPV para la puesta en marcha de su negocio ascendió hasta los 63.206 euros (véase *Cuadro 5.2.1*), un 20% menos que el capital medio necesario en el año

2007 (72.693 euros). Este dato rompe con la trayectoria ascendente iniciada en el año 2005 (47.703 euros), año a partir del cual el capital semilla requerido por los emprendedores (en fase naciente) inició una notable senda de crecimiento que culminaría en el año 2007. El dato sorprende aun más si tenemos en cuenta que en el conjunto de España la trayectoria de esta variable, lejos de disminuir, ha experimentado uno de los mayores crecimientos en los últimos años (9,3%), hasta alcanzar un capital semilla medio de 86.351 euros, casi 23.000 euros más que el dato computado en el conjunto de la CAPV.

El dato anterior nos puede conducir a pensar que las iniciativas nacientes puestas en marcha en la CAPV antes de Julio de 2008 fueron de menor envergadura que aquellos proyectos empresariales emprendidos en el conjunto de España. Sin embargo, la interpretación de estos datos exige cautela, ya que el valor de la media es una medida muy sensible a los datos extremos⁶ y la elevada dispersión de los datos (especialmente acusada en España) puede desaconsejar su uso como variable para la interpretación o extrapolación de resultados.

Una medida de centralidad de mayor fiabilidad en estos casos suele la mediana, en nuestro caso, el capital semilla medio requerido por el 50% de los emprendedores nacientes de la muestra. En esta ocasión, observamos que las diferencias no son tan acusadas entre España (49.306 euros) y la CAPV (42.500 euros) y, al contrario de lo que inicialmente podía parecer, el valor de la mediana alcanza en 2008 su valor más alto (42.500 euros – véase *Cuadro 5.2.1*) frente a los 33.081 euros en 2007 o los 30.498 euros en 2006.

En conclusión, y considerando la mediana como medida de referencia, cabe deducirse que el grupo más nutrido de emprendedores en la CAPV efectúa una inversión inicial que se sitúa, por primera vez, por encima de los 40.000 euros, síntoma de que efectivamente se emprenden negocios de una envergadura cada vez mayor.

6. El rango de inversión inicial en proyectos emprendedores sigue siendo amplio, oscilando entre los 10.000 euros (valor mínimo) y 600.000 euros (valor máximo).

Cuadro 5.2.1. Características y distribución del capital semilla en la CAPV 2008

	Capital semilla necesario por Start up (Euros)	Capital semilla aportado por el emprendedor (Euros)	Capital semilla aportado por el emprendedor (% sobre total)
Media España 2008	86.351	50.991	59%
Media CAPV 2008	63.206	45.161	71%
CAPV Año 2008			
Media	63.206	45.161	
Mediana	42.500	30.000	
Moda	30.000	30.000	
Desv. Estándar	80.738	77.501	
Mínimo	10.000	5.000	
Máximo	600.000	600.000	
Percentil 20	23.400	15.000	
Percentil 40	36.000	21.000	
Percentil 60	50.000	30.000	
Percentil 80	90.000	50.000	
Percentil 90	120.000	94.000	

A pesar de que el capital semilla medio necesario experimentó un cierto retroceso en 2008, lo cierto es que los emprendedores nacientes aportaron en la CAPV una media de 45.161 euros, la mayor cifra desde el año 2004 (véase Cuadro 5.2.1 y Gráfico 5.2.1) y que, en términos porcentuales, representa más del 70% del capital medio necesario para la puesta en marcha de su negocio (frente al 46% del año 2007). Por consiguiente, parece que en esta edición la autofinanciación gana terreno frente a las fuentes de financiación externas (3Fs - *Family, Friends & Fools* -, *financiación bancaria, programas gubernamentales, fondos de capital semilla, etc.*). Esta situación puede indicar una menor dependencia del emprendedor (en fase naciente) respecto a fondos procedentes de fuentes ajenas o bien ser reflejo del inicio de una restricción de crédito generalizada que, si bien no se manifestó con toda su crudeza una vez pasado el verano, a lo largo del primer semestre de 2008 (fecha de medición GEM) ya podían comenzar a padecerse sus primeros síntomas.

Futuras ediciones del informe deben servir para confirmar la influencia que la crisis financiera ha podido ejercer en lo que al acceso a crédito por parte de los emprendedores se refiere.

Sabemos además que mientras un considerable número de emprendedores nacientes (40,8%) aporta el 100% del capital semilla inicial, un 57,7% ha requerido de fondos ajenos para iniciar la fase *start-up* de su negocio (véase Gráfico 5.2.2), por lo que, no podemos obviar que la capacidad que tenga el sistema financiero para normalizar el acceso y la fluidez del crédito será uno de los factores clave en el desarrollo de la actividad emprendedora en los próximos meses.

Si consideramos únicamente aquellos emprendedores que no aportaron el 100% del capital semilla en 2008 (57,7%), obtenemos que las aportaciones del propio emprendedor representan un 42% del capital semilla inicial requerido (55.750 euros), un porcentaje superior al registra-

Gráfico 5.2.1. Evolución del capital semilla medio (requerido y aportado por el emprendedor) 2005 - 2008

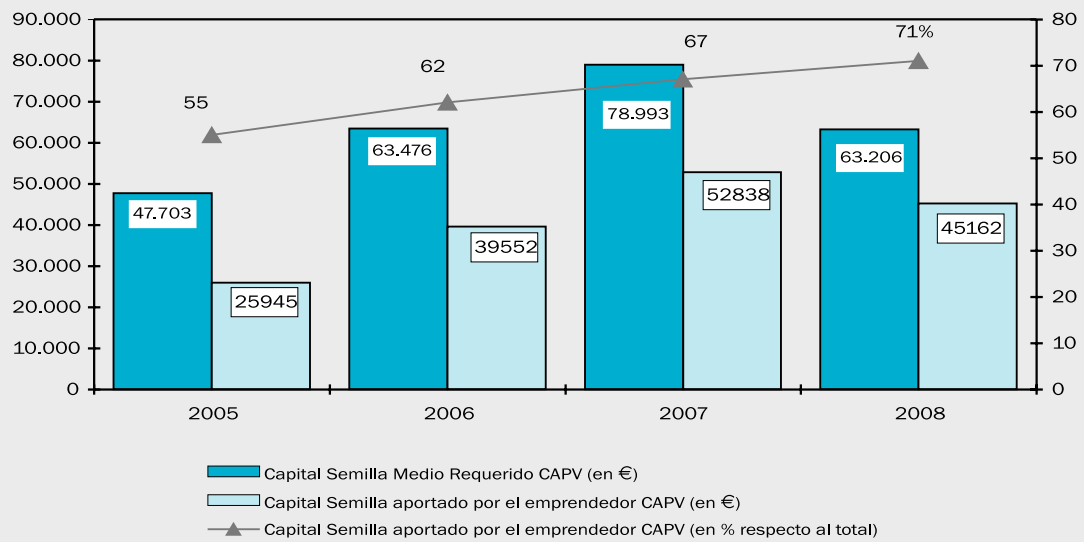
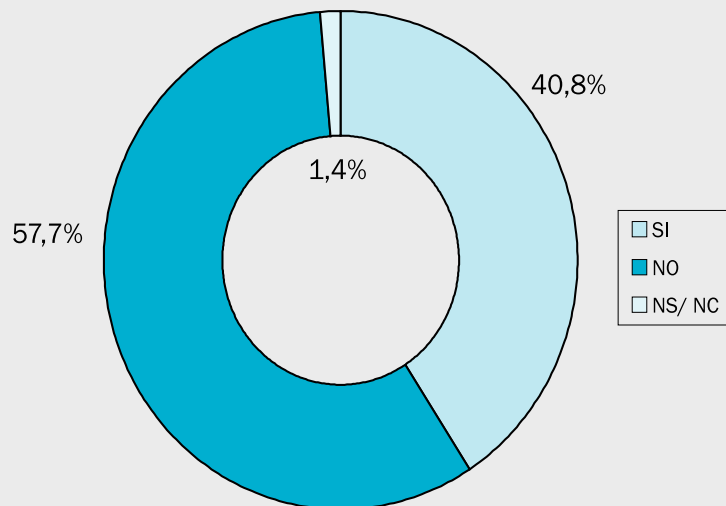


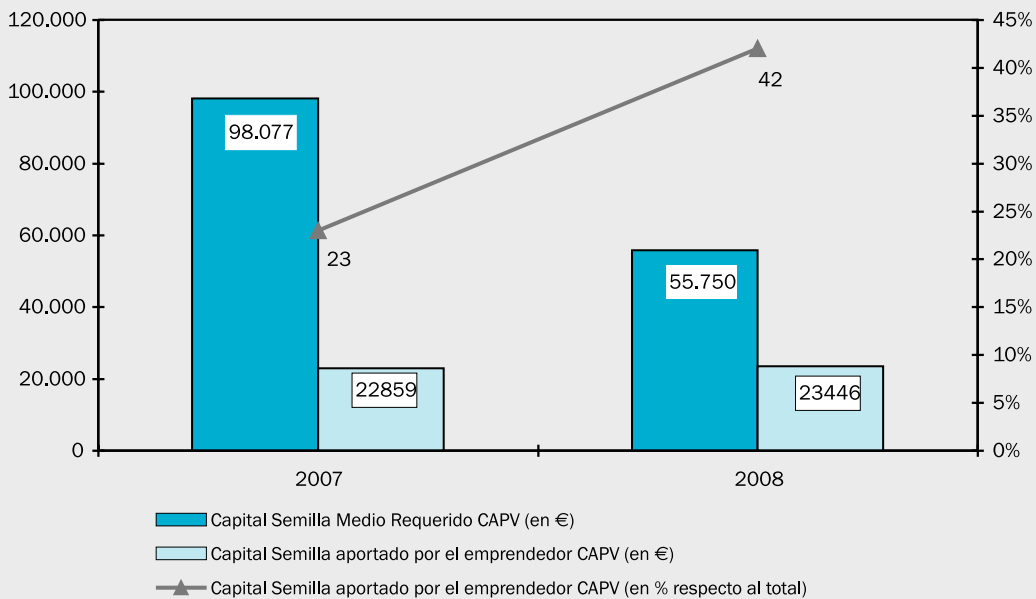
Gráfico 5.2.2. Porcentaje de emprendedores nacientes que aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2008



do en la pasada edición de este informe (23%), y que viene a corroborar de nuevo el incremento de la autofinanciación como vía de obtención de fon-

dos por parte del emprendedor en el conjunto de la CAPV (véase *Gráfico 5.2.3*).

Gráfico 5.2.3. Evolución del capital semilla medio en emprendedores que no aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2007 y 2008



5.3. RETORNO DE LA INVERSIÓN ESPERADA POR EL EMPRENDEDOR

Tal y como acabamos de comprobar, las personas emprendedoras en la CAPV arriesgan una buena parte de su patrimonio para poder iniciar la puesta en marcha de una iniciativa empresarial, alcanzando en esta edición el 71% del capital semilla medio requerido. En este sentido, resulta de interés conocer la tasa de retorno que espera obtener el emprendedor respecto al desembolso inicial realizado.

La distribución de rendimientos esperados es bastante similar a la observada en ediciones anteriores del informe GEM para la CAPV, por lo que no parece que las negativas previsiones económicas y la elevada incertidumbre desencadenada tras la crisis económica actual, hayan afectado negativamente a las expectativas de recuperación de la

inversión por parte de los emprendedores con proyectos de negocio recién incorporados al mercado (menos de 3 meses). En cualquier caso, está por ver si dichas previsiones han empeorado en los meses posteriores a la fecha de recogida de datos GEM, ya que fue precisamente a partir de ese momento cuando los efectos de la crisis y la falta de confianza comenzaron a manifestarse con toda intensidad.

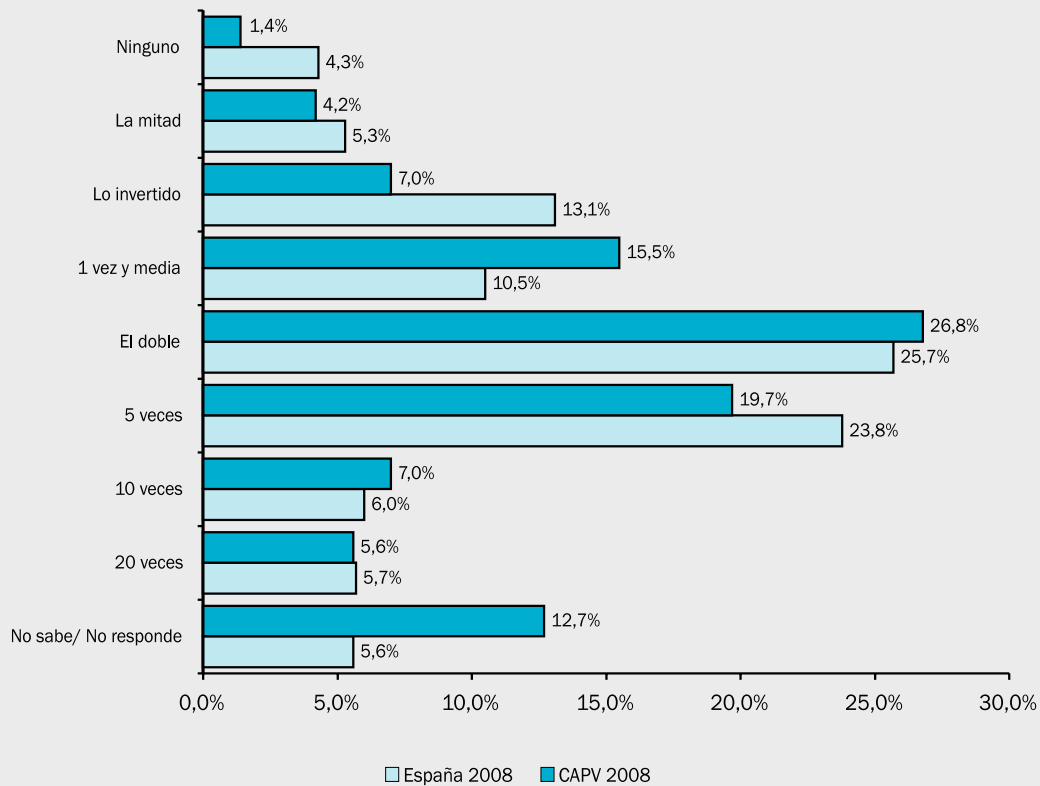
Tal y como se desprende del *Gráfico 5.3.1*, a excepción de un 5,6% que estima que asumirá pérdidas (frente a un 9,6% en el conjunto de España) y un 7% que tan sólo aspira a recuperar el capital invertido (13,1% en España), casi tres de cada cuatro emprendedores nacientes en el territorio de la CAPV emprende un negocio con la expectativa de obtener una tasa de retorno positiva respecto al capital inicialmente desembolsado. Este porcentaje supera ligeramente al que estiman alcan-

zar los emprendedores nacientes en el conjunto de España (71,4%).

El grueso de los emprendedores de la CAPV (46,5%) espera obtener entre el doble y cinco veces la cantidad invertida en el negocio –ligera-mente por debajo del dato para España (49,5%)–.

De nuevo, predomina el grupo de emprendedores que estima recuperar el doble de lo invertido (26,8%), reduciéndose eso sí el porcentaje de emprendedores que aspiran a obtener un rendimiento extraordinario (superior a 10 y 20 veces lo invertido) al pasar de un 19% en 2007 a un 13% en el año 2008.

Gráfico 5.3.1. Rendimiento esperado del emprendedor sobre lo invertido, CAPV y España 2008



5.4. EL PAPEL DEL INVERSOR INFORMAL EN LA CAPV

Tal y como se viene subrayando en anteriores ediciones del informe GEM, bien sea a través de fondos procedentes de amigos, familiares u otras personas que pertenecen al círculo más cercano al emprendedor (las 3Fs), o bien sea vía redes de *Business Angels* profesionales, lo cierto es que la inversión informal se ha convertido en una fuente de financiación clave para satisfacer las necesidades de fondos de proyectos de emprendizaje,

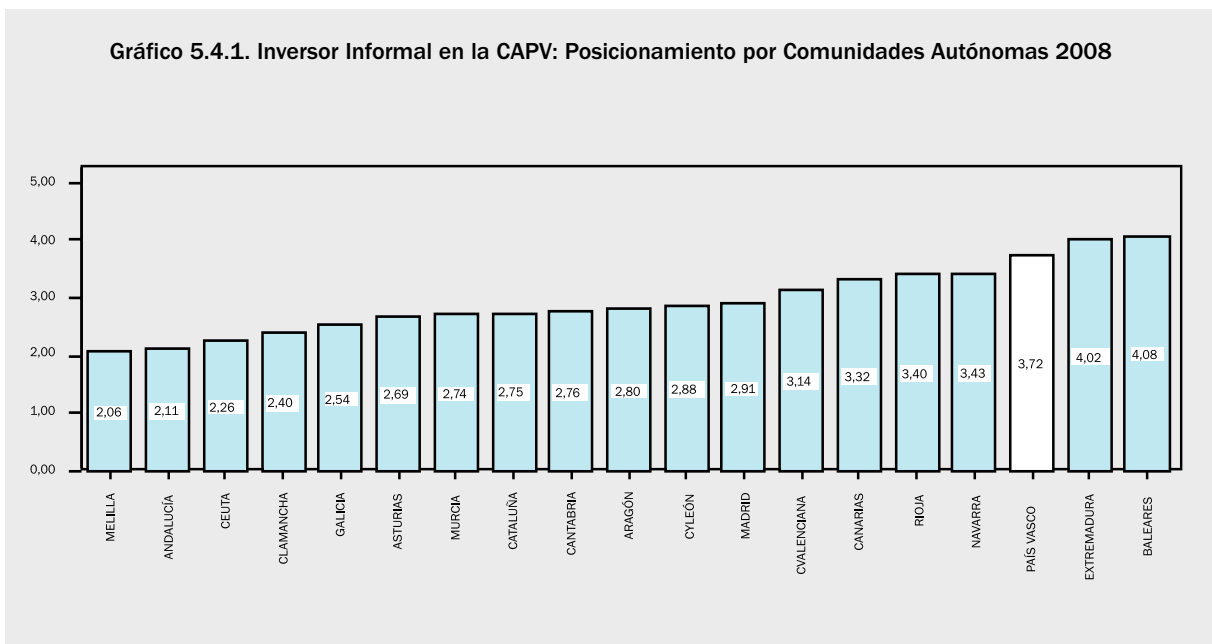
cubriendo así un vacío o gap de financiación que muchas de estas iniciativas adolecen cuando se encuentran en una primera fase o estadio del proceso emprendedor.

Fruto de este interés, el proyecto GEM dedica un año más un epígrafe específico al análisis de la inversión informal en su sentido más amplio, clasificando dentro de esta categoría a todas aquellas personas (entre 18 y 64 años) que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años.

En el caso de la CAPV, en el año 2008, un 3,72% de la población adulta actuó como inversor informal, el dato más alto registrado hasta el momento desde 2004 (fecha de inicio de recogida de datos GEM CAPV). Frente a porcentajes que oscilaron en ejercicios anteriores en un baremo entre el 2% - 2,5%, en esta edición se supera ampliamente la barrera del 3%, algo que permite que la CAPV entre a formar parte del ranking de Comunidades Autónomas que cuentan con un mayor porcentaje de población adulta que cede

dinero a la puesta en marcha de negocios o iniciativas empresariales ajenas. Tal y como se aprecia en el *Gráfico 5.4.1*, a nivel regional la CAPV se sitúa justo por detrás de las dos únicas Comunidades Autónomas que en esta edición han igualado o superado el 4% (Extremadura y Baleares), encabezando además el grupo de regiones españolas con tasas de inversión informal superiores al 3% como son Comunidad Valenciana (3,14%), Canarias (3,32%), La Rioja (3,40%) o Navarra (3,43%).

Gráfico 5.4.1. Inversor Informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas 2008



A tenor de la serie de datos que se viene observando en la CAPV en los últimos años (véase *Gráfico 5.4.2*), parece apreciarse cierto comportamiento correlacionado entre el índice de actividad emprendedora (TEA) y el porcentaje de inversores

informales que apoyan con su capital el nacimiento de nuevos proyectos de emprendizaje⁷. Futuras ediciones del informe deberán confirmar o rechazar la validez de este comportamiento ya que la serie de datos que disponemos en estos momen-

7. Tal y como puede observarse en los gráficos 6 y 7, esta relación no se cumple en el periodo 2004-2005.

Gráfico 5.4.2. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el % de inversión informal. CAPV 2004-2008

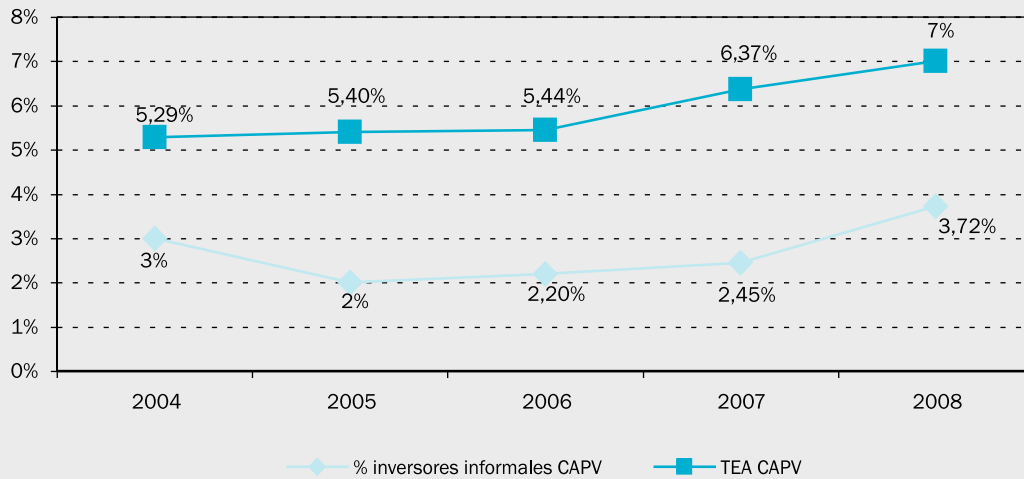
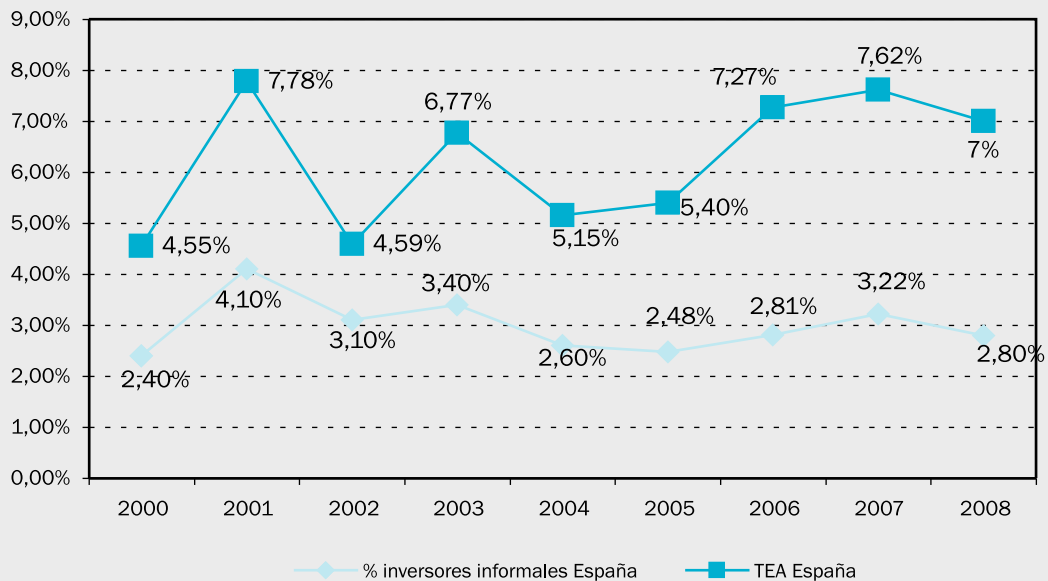


Gráfico 5.4.3. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el % de inversión informal. España 2000-2008



tos no es aún lo suficientemente larga como para extraer resultados concluyentes.

Sin embargo, si tomamos como referencia el conjunto de España, para el cual se dispone de

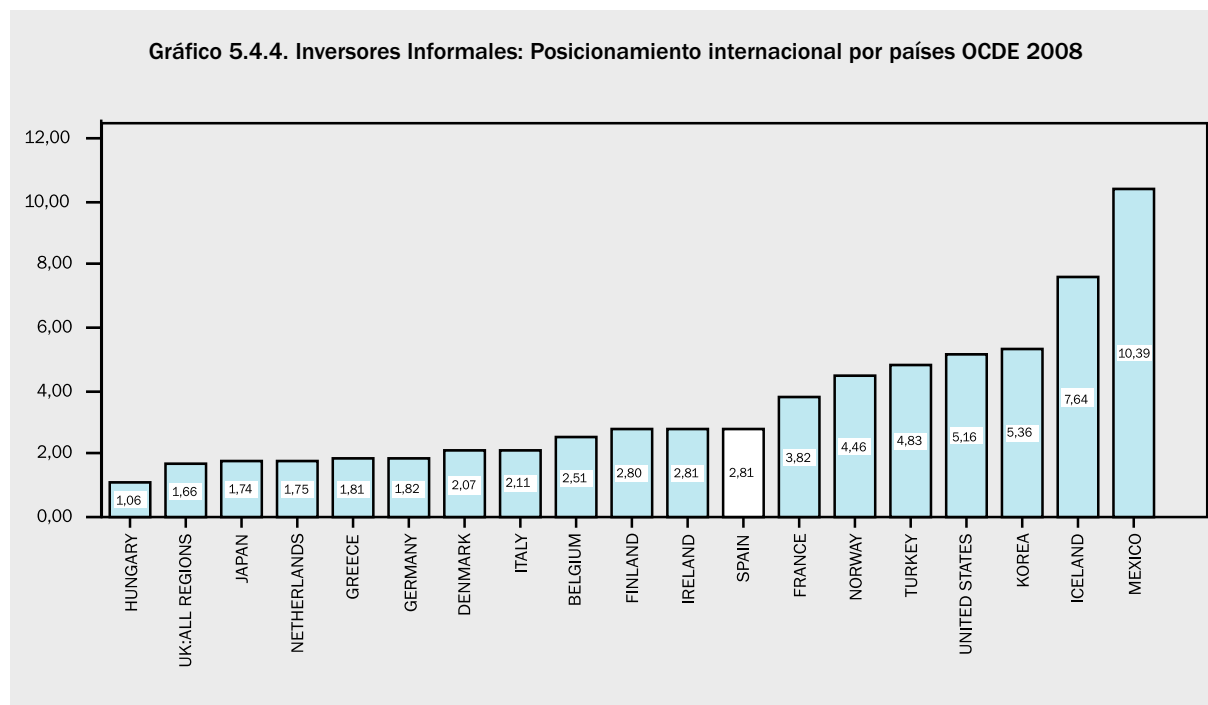
series temporales de datos más largas (2000-2008) y por consiguiente de mayor fiabilidad, se observa con toda claridad que un aumento de la actividad emprendedora viene acompañado o respaldado de un mayor número de inversores infor-

males entre la población adulta del territorio (y viceversa) (véase Gráfico 5.4.3).

En el plano internacional (Gráfico 5.4.4), la CAPV, con un 3,72% de inversores informales entre la población de entre 18 y 64 años, se posiciona a la par de países como Francia (3,82%), y por encima de la gran mayoría de países europeos, los cua-

les reflejan tasas inferiores al 3%. Es el caso de Finlandia (2,80%), Irlanda (2,81%), Bélgica (2,51%), Dinamarca (2,07%) o Alemania (1,82%). En el ranking internacional, destacan países con tasas que superan el 5% como son EEUU (5,16%), Korea (5,36%) o Islandia (7,64%), todos ellos con una tradición muy arraigada en lo que a presencia de inversores informales se refiere.

Gráfico 5.4.4. Inversores Informales: Posicionamiento internacional por países OCDE 2008



5.5. EL PERFIL DEL INVERSOR INFORMAL EN LA CAPV

La información proporcionada por la encuesta GEM permite establecer adicionalmente una radiografía acerca del perfil sociodemográfico de los inversores informales en la CAPV (véase Cuadro 5.5.1). En general, sus características no presentan diferencias significativas respecto a otros años, si bien conviene matizar la evolución en alguno de sus rasgos.

En términos generales, el perfil sigue asociándose con el de un hombre de aproximadamente 40 años de edad y que se encuentra trabajando. Cabe destacar además que el fuerte retroceso que experimentó en 2007 la presencia de las mujeres dentro de este colectivo, no ha mostrado signos de recuperación en 2008. Así, a dife-

rencia de lo que ocurre en España, donde casi la mitad de los inversores informales son mujeres (46,6%), este porcentaje apenas alcanzó el 30% en la CAPV.

Al igual que ha ocurrido en el conjunto de España, se intensifica el porcentaje de personas activas dentro este colectivo, algo lógico si tenemos en cuenta que personas en situación de paro, estudiantes o jubilados disponen de menos recursos y mostrarán mayores recelos para aportar fondos ante la fuerte incertidumbre generada en un contexto de profunda crisis económica. De esta forma, casi la práctica totalidad de los inversores informales encuestados en la CAPV (93,2%) se encuentra en situación laboral activa, preferentemente trabajando por cuenta ajena (59,5%), y donde cuatro de cada diez percibe una renta anual que supera los 30.000 euros anuales.

Cuadro 5.5.1. Perfil de los inversores informales en la CAPV y España 2008

CAPV 2008	España 2008
70,3% son hombres (70,6% en 2007)	53,4% son hombres (61,8% en 2007)
29,7% son mujeres (29,4% en 2007)	46,6% son mujeres (38,2% en 2007)
Edad media de 41 años	Edad media de 41 años
21,6% tiene estudios de nivel bajo	30,3% tiene estudios de nivel bajo
54,3% tiene estudios de nivel medio	37,9% tiene estudios de nivel medio
21,6% tiene estudios superiores	31,6% tiene estudios superiores
En situación laboral activa 93,2%	En situación laboral activa un 82,2%
Por cuenta propia 33,8%	Por cuenta propia 33,6%
Por cuenta ajena 59,5%	Por cuenta ajena 48,5%
Otro caso 6,8%	Otro caso 17,8%
El 40,6% percibe una renta anual igual o superior a 30.000 euros	El 39,7% percibe una renta anual igual o superior a 30.000 €
El 27% piensa crear una empresa en los próximos 3 años (26,2% en 2007)	El 27% piensa crear una empresa en los próximos 3 años (20,6% en 2007)
El 12,2% está involucrado en una iniciativa naciente o nueva (22,7% en 2007)	El 17,8% está involucrado en una iniciativa emprendedora (naciente o nueva)
El 28,4% es propietario o participa en una empresa consolidada (10,2% en 2007)	El 22,2% es propietario o participa en una empresa consolidada
El 28,4% ve buenas oportunidades para emprender (48,9% en 2007)	El 33,3% ve nuevas oportunidades para emprender (40,1% en 2007)
Tiene conocimientos para emprender el 78,4%	Tiene conocimientos para emprender el 74,3%
No teme al fracaso un 58,1% (65,9% en 2007)	No teme al fracaso un 60,2% (57,2% en 2007)
El 5,4% ha cerrado un negocio en el último año (8,7% en 2007)	El 10,8% ha cerrado un negocio en el último año (5,6% en 2007)

Disminuye casi en un 50% la presencia de emprendedores entre los inversores informales (de un 22,7% en 2007 a un 12,2% en 2008) aunque aumenta con fuerza (casi se triplica) el número de aquellos que son a su vez empresarios consolidados (de un 10,2% en 2007 a un 28,4% en 2008).

Se mantiene estable el porcentaje de inversores informales de la CAPV que afirman estar pensando en la posibilidad de emprender un negocio en los próximos 3 años (27%), destacando que casi ocho de cada diez afirman contar con las habilidades y conocimientos necesarios para poder hacerlo. A pesar de ello, ha disminuido casi en un 42% el porcentaje de inversores que valora como positivas las expectativas de búsqueda de nuevas y buenas oportunidades para poder emprender (sólo un 28,4% en la CAPV), resultado que cabía esperarse ante una situación de crisis económica generalizada que ha desencadenado un profundo clima de desconfianza e incertidumbre.

De igual forma, y pese a que sigue manteniéndose en niveles aceptables, se percibe un mayor temor al fracaso entre los inversores informales en la CAPV. De hecho, afirman que no es un obstáculo para emprender el 58,1% frente al 65,9% en 2007.

La inversión promedio realizada ascendió en 2008 a 16.478 euros (véase Gráfico 5.5.1), un 40% menos que la cifra registrada en el año 2007 (27.605 euros) y que sitúa su aportación media por debajo de registrada en el conjunto de España (19.045 euros). A pesar de que la media puede verse afectada por los valores extremos⁸, si consideramos la mediana, más representativa, se observa de igual forma un descenso en la cantidad invertida (12.000 euros en 2008 frente 15.528 euros en 2007). En este sentido, y pese a que en 2008 se ha producido un aumento considerable en la presencia de inversores informales en la CAPV (3,72% en 2008 frente 2,45% en 2007), en términos de capital medio aportado por inversor, se aprecia un moderado descenso respecto a años anteriores.

Como en otras ediciones, el fuerte vínculo *personal - familiar* continua prevaleciendo entre el emprendedor y el aportante de fondos (véase Gráfico 5.5.2). Así, prácticamente un 70% de los inversores informales financian proyectos de negocio desarrollados por personas que pertenecen a su núcleo familiar más próximo a la vez que se observa una disminución en las aportaciones de fondos tanto a amigos/ vecinos (18,8% en 2008 frente a 25,4% en 2007) como a compañeros de trabajo (1,6% en 2008 frente a 4,9% en 2007).

No obstante, conviene señalar que se consolidan las inversiones dirigidas hacia proyectos liderados por *desconocidos* (3,1%) y emerge con fuerza la categoría de "otros" (con un 9,4%), algo que parece indicar un progresivo aumento en el peso que ejercen las inversiones en negocios ajenos donde el aportante de fondos no mantiene a priori ninguna relación con el emprendedor. Será interesante conocer si de cara al futuro el perfil de inversor informal en la CAPV es capaz de aproximarse a la figura del *Business Angels* profesional, un perfil que está mucho más desarrollado en el mundo anglosajón y que se convierte en fuente de experiencia, asesoramiento experto, habilidades y redes contacto a disposición de nuevos proyectos empresariales en fase semilla - desarrollo. Actuaciones como la recién creada red *BAN Euskadi*⁹ (*Business Angels Network Euskadi*) que nace como espacio de encuentro y marco de confianza y confidencialidad para poner en contacto a emprendedores e inversores, avanzan en esta dirección.

Por último, la distribución del retorno esperado de la inversión realizada (Cuadro 5.5.2) muestra que, si bien en 2007 casi la mitad de los inversores informales (46,1%) no aspiraban a recuperar siquiera el capital aportado, este porcentaje se reduce significativamente hasta el 29,7% en 2008. Casi dos de cada diez estiman que recuperarán el capital invertido mientras que un 12,3% considera que obtendrá una tasa de retorno equivalente al doble o más de la aportación realizada. Destaca además que un considerable 32% (frente al 7,4% del año 2007) no sepa estimar qué retorno alcanzará, algo que puede estar ligado una vez más al fuerte clima de incertidumbre y desconfianza asociado a tiempos de crisis.

8. El rango de inversión informal en la CAPV osciló en 2008 entre los 6.000 euros hasta los 60.000 euros.

9. Más información en www.baneuskadi.es.

Gráfico 5.5.1. Inversión promedio efectuada por los inversores informales. CAPV y España. 2007-2008

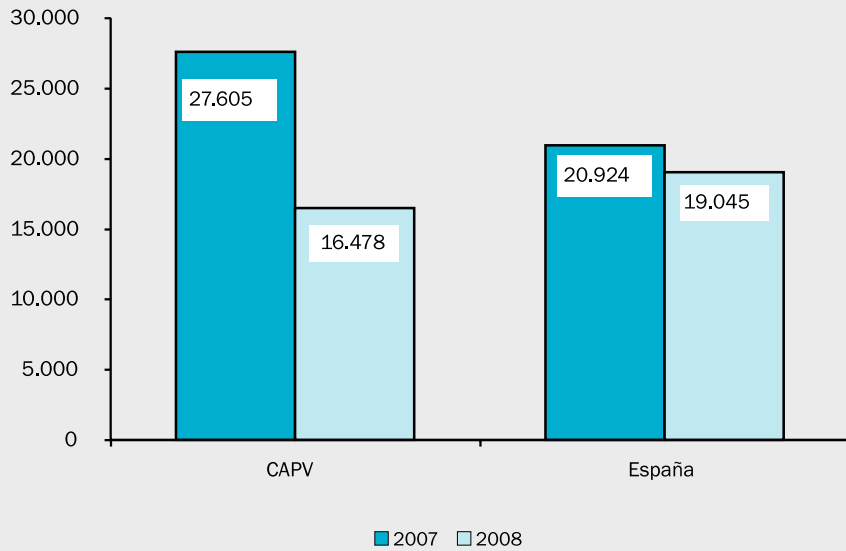
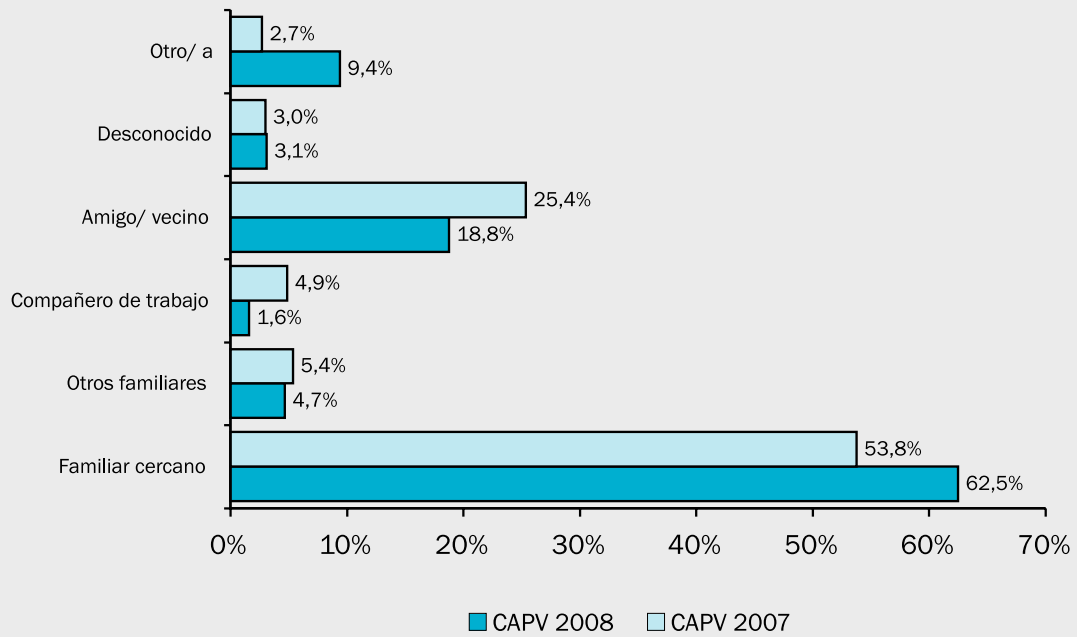


Gráfico 5.5.2. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión. CAPV 2007-2008



Cuadro 5.5.2. Retorno esperado de la inversión por el inversor informal. CAPV y España 2008

Retorno esperado de la inversión por el inversor informal	CAPV %		ESPAÑA %
	2007	2008	2008
Nada	38,70%	21,60%	27,30%
La mitad	7,40%	8,10%	9,00%
Lo invertido	16,50%	17,60%	18,60%
Una vez y media	6,70%	8,10%	7,00%
El doble	10,50%	6,80%	9,90%
Cinco veces	4,90%	2,70%	4,30%
Diez veces	1,90%	1,40%	3,10%
Veinte veces	5,90%	1,40%	1,40%
No sabe/ Rechazado	7,40%	32,40%	19,40%

6. Actividad Emprendedora en Función del Género

En la última década, tanto la comunidad académica como los responsables de las instituciones públicas están prestando mayor atención a la contribución que la mujer realiza al proceso emprendedor. Este capítulo se centra en el estudio de la creación de empresas desde la perspectiva del género, profundizando en las características del emprendizaje femenino y comparándolo con el masculino. En concreto, se abordan los siguientes aspectos:

- Análisis comparativo de la actividad emprendedora femenina de la CAPV y la realidad internacional.
- Perfil socio-económico de la mujer emprendedora y las características de las empresas creadas por ellas.
- Los determinantes psicológicos y sociales de la actividad emprendedora en función del género.
- Análisis de la mujer como inversora en nuevos proyectos.

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

Tal y como se observa en el *Cuadro 6.1.1* en el año 2008, la tasa de actividad emprendedora femenina de la CAPV se ha situado en un 5,9%, todavía muy por debajo de la tasa de actividad masculina (7,8%). No obstante, el TEA femenino ha registrado un incremento del 53% respecto al valor del índice en el 2007, alcanzando en esta edición el valor más alto registrado desde que se comenzó el estudio en el año 2004. El TEA masculino, por el contrario, ha disminuido en un 12% desde la pasada edición situándose en una cota muy similar a la del año 2004 y por encima de los valores registrados en el 2005 y 2006.

Como consecuencia de esta evolución, la ratio mujer-hombre se encuentra en un 0,76, lo que indica que por cada 100 hombres que deciden poner en marcha una nueva actividad, sólo 76 mujeres lo hacen. Esta proporción aunque no sea tan elevada como la registrada en el año 2006, sí es muy superior a la de las otras ediciones.

Cuadro 6.1.1. Evolución del TEA en función del género 2004-2008

CAPV									
	2004	2005	Δ	2006	Δ	2007	Δ	2008	Δ
TEA	5,29	5,4	2%	5,44	0,70%	6,37	17%	6,8	7%
TEA Mujer	2,69	3,95	47%	4,91	24%	3,85	-22%	5,9	53%
TEA Hombre	7,71	6,97	-1%	5,97	-14%	8,86	48%	7,8	-12%
Ratio Mujer-Hombre	0,35	0,56	-	0,82	-	0,43	-	0,76	-

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

na, al igual que la masculina, responde principalmente a la identificación de oportunidades de negocio. No obstante, tal y como muestra la ratio

Cuadro 6.1.2. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género 2008

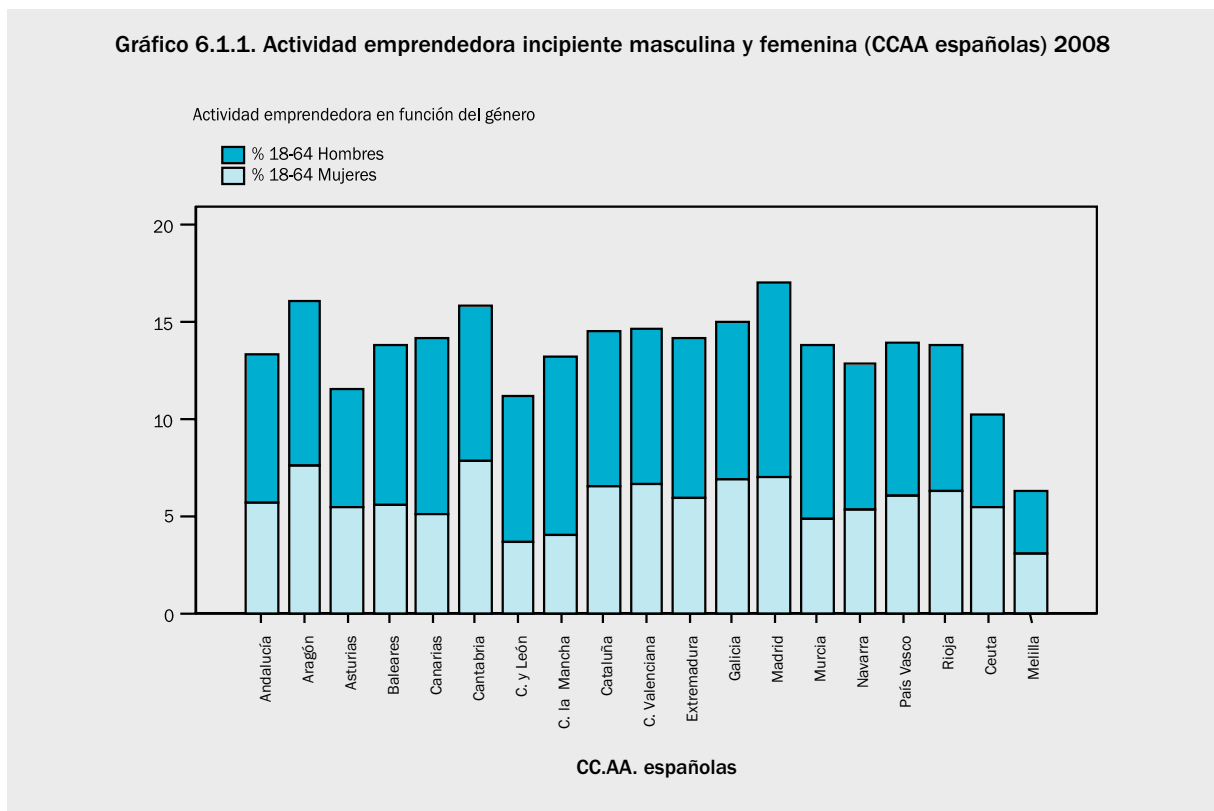
TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	5,6	4,5	6,7	0,67
Por necesidad	0,8	1	0,6	1,67
Mixta	0,4	0,4	0,5	0,8
Total	6,8	5,9	7,8	0,76

mujer-hombre por oportunidad, la actividad emprendedora femenina por oportunidad presenta importantes desventajas en comparación con la masculina. Por el contrario, el TEA femenino por necesidad es superior al TEA masculino, lo que indica que hay más mujeres que hombres que optan por crear una empresa para poner fin a su situación desfavorable. De hecho, en la edición del 2008 la ratio mujer-hombre por necesidad sugiere que de cada 100 hombres que emprenden por necesidad, hay 167 mujeres que lo hacen.

El importante crecimiento registrado por el TEA femenino en este último año ha permitido que

la CAPV se sitúe en una posición aventajada tanto a nivel estatal como al europeo.

El Gráfico 6.1.1 ilustra la actividad emprendedora incipiente en función del género para las comunidades autónomas de España. Tal y como sugieren los datos de esta edición, la tasa de actividad emprendedora femenina registrada en la CAPV es superior a la de la mayoría de las comunidades autónomas. Sólo las comunidades autónomas del norte de España (Cantabria, Cataluña, Galicia y Aragón), Madrid, y la Comunidad Valenciana han alcanzado tasas superiores a la vasca.



Por otra parte, en el contexto europeo (véase Gráfico 6.1.2) la actividad emprendedora vasca ha alcanzado un puesto privilegiado, ya que sólo Bosnia y Herzegovina y Grecia han registrado tasas femeninas superiores. La CAPV se encuentra por delante de Finlandia e Irlanda en actividad emprendedora femenina, países con tasas TEA generales superiores a la CAPV.

El Gráfico 6.1.3 ilustra la ratio de la actividad femenina sobre la masculina para las regiones españolas. La ratio mujer-hombre en la CAPV se sitúa en una posición intermedia, ya que en esta edición hay nueve comunidades autónomas que presentan una ratio más elevada y otras tantas con ratios más bajas. No obstante, el valor de la tasa mujer-hombre de la CAPV es muy superior al

Gráfico 6.1.2. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Países UE y Regiones españolas) 2008

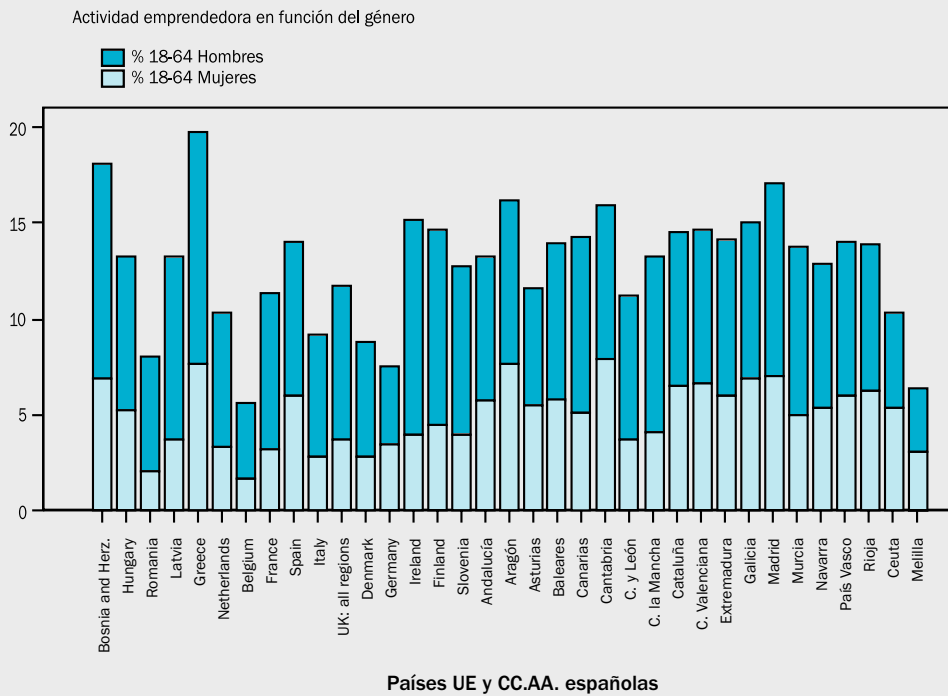
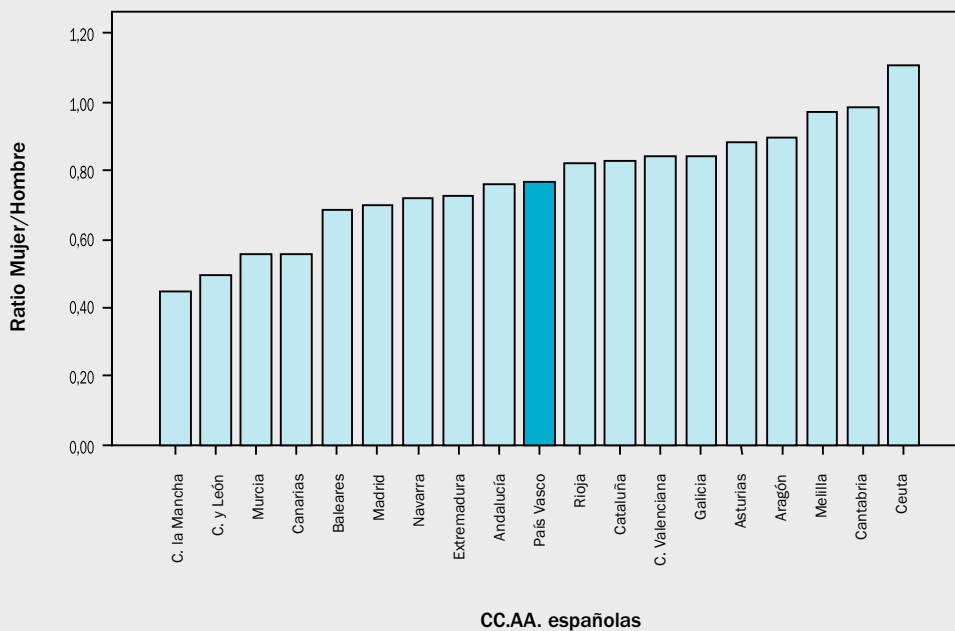


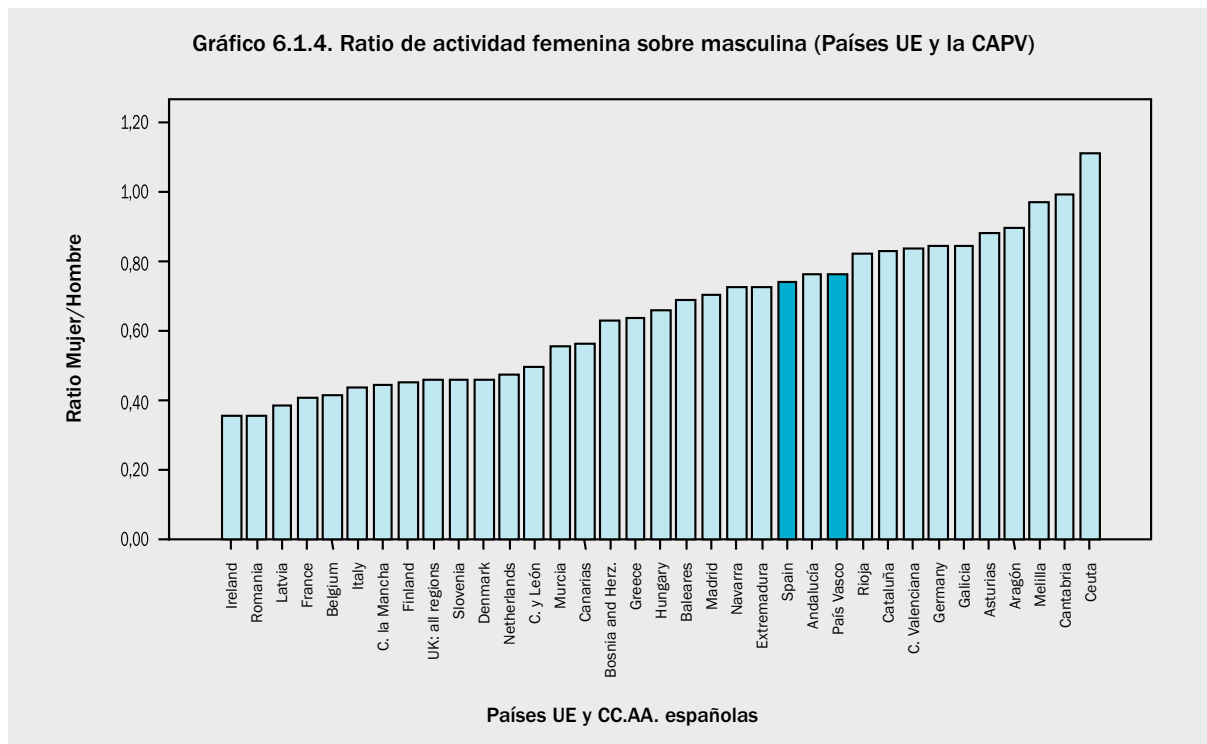
Gráfico 6.1.3. Ratio de actividad femenina sobre masculina (CCAA españolas) 2008



alcanzado por Castilla la Mancha, Castilla-León, Murcia o Canarias, pero muy inferior al alcanzado por Ceuta, Cantabria o Melilla.

En el entorno europeo, únicamente Alemania tiene una ratio hombre-mujer más elevada que la

de la CAPV. La ratio en la CAPV ha alcanzado un nivel ligeramente superior al estatal y es considerablemente más elevada que la de países como Holanda, Reino Unido, Italia o Francia (véase *Gráfico 6.1.4*).



6.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA FEMENINA

La literatura económica ha analizado continuamente las características de las empresas recién creadas y su entorno sectorial, ya que está ampliamente demostrado que estos factores influyen en el crecimiento, desarrollo y supervivencia de las nuevas organizaciones. En este apartado se profundiza en la distribución sectorial y en las características de las empresas creadas por mujeres y se compara con la de los hombres.

El *Cuadro 6.2.1* ilustra las características de las nuevas empresas en función del género. En lo que al sector económico se refiere, la muestra analizada en esta edición sugiere que la mayoría de las empresas creadas compiten en el sector de los servicios, no obstante se observan diferencias importantes en función del género. En los sectores relacionados con el comercio (tanto al por mayor

como al por menor) y en los servicios sociales, sanidad y educación la presencia de la mujer es más elevada que la de los hombres. Es decir, en estos sectores el porcentaje de mujeres que han puesto en marcha nuevas iniciativas es considerablemente superior que el de los hombres. Por el contrario, tanto en el sector primario como en el secundario y en sectores relacionados con el transporte y comunicación y la intermediación financiera el porcentaje de hombres emprendedores supera al de las mujeres.

El nivel tecnológico de las empresas contribuye a la mejora de su competitividad. Los datos indican que independientemente al género del emprendedor la inmensa mayoría de las empresas analizadas en la muestra compiten en sectores de nivel tecnológico bajo. Aunque el porcentaje de empresas en sectores con un nivel tecnológico medio sea algo superior entre la población masculina, la diferencia no es muy importante. Por otro

Cuadro 6.2.1. Características de las empresas creadas en función del género 2008

Característica	Categorías de respuesta	Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Sector económico	Agropesquero	13,0%	6,8%	10,3
	Construcción y minería	7,8%	5,1%	6,6%
	Industria	13,0%	6,8%	10,3%
	Transporte y Comunicaciones	10,4%	6,8%	10,3%
	Comercio al por mayor	2,6%	8,5%	5,1%
	Comercio al por menor y hostelería	22,1%	32,2%	26,5%
	Servicios inmobiliarios y de intermediación financiera	3,9%		2,2%
	Servicios a empresas	15,6%	15,3%	15,4%
	Servicios sociales, sanidad y educación	9,1%	15,3%	11,8%
	Servicios personales y orientados al consumidor	2,6%	3,4%	2,9%
	Total	100%	100%	100%
Nivel Tecnológico	Bajo	90,90%	93,30%	92,00%
	Medio	9,10%	6,70%	8,00%
	Total	1,00%	1,00%	1,00%
Intensidad Exportadora	75%-100%	4,30%	8,90%	6,30%
	25%-75%	14,30%	10,70%	12,70%
	1%-25%	18,60%	19,60%	19,00%
	Nula	62,90%	60,70%	61,90%
	Total	1,00%	1,00%	1,00%
Creación de empleo en 5 años	Ningún puesto de trabajo	22,50%	25,00%	23,60%
	1-5 puestos de trabajo	54,90%	64,30%	59,10%
	6-19 puestos de trabajo	19,70%	1,80%	11,80%
	+20 puestos de trabajo	2,80%	8,90%	5,50%
	Total	1,00%	1,00%	1,00%
Número de propietarios	1	53,20%	48,30%	51,10%
	2	27,30%	28,30%	27,70%
	3	15,60%	15,00%	15,30%
	4		6,70%	2,90%
	6	3,90%		2,20%
	8		1,70%	0,70%
	Total	1,00%	1,00%	1,00%

lado, hay que recalcar que la muestra no cuenta con ninguna empresa que compita en sectores de nivel tecnológico alto.

El Cuadro 6.2.1 también muestra información acerca de la intensidad exportadora de las empresas de nueva creación. En el estudio GEM la intensidad exportadora se mide con el indicador de clientes extranjeros sobre clientes totales. Los datos sugieren que la mayoría de las empresas cre-

adas en la CAPV nacen sin vocación internacional. De hecho, el 60,7% de las empresas creadas por la población femenina y el 62,9% de las empresas creadas por los hombres no realizan ninguna actividad exportadora. En el caso de las empresas creadas por las mujeres, en el 19,7% de los casos los clientes extranjeros representan menos del 25% de la clientela total. En el 10,7% de las empresas los clientes extranjeros son entre un 25% y un 75% del total y en un 8,9% de las empresas más de dos

tercios de los clientes son internacionales. En el caso de las empresas formadas por los hombres, en el 18,6% de los casos los extranjeros representan menos de un 25% de la clientela, en el 14,3% son entre un 25% y un 75% y en el 4,3% de las empresas más de dos tercios de los clientes son internacionales. Entre estos datos destaca el hecho de que el porcentaje de empresas con clara vocación internacional (más del 75% de sus clientes son extranjeros) es superior entre la población femenina que entre la masculina.

Tal y como se ha mostrado en las ediciones anteriores, las nuevas empresas vascas no suelen contar con altas expectativas de crecimiento. En la muestra analizada en esta edición del 2008, el 82,7% de las empresas (el 77,4% en el caso de la población masculina y el 89,3% en el caso de la femenina) no espera crear más de 5 empleos. Desde el punto de vista del género, la población masculina, en general, pone en marcha iniciativas con mayor vocación de crecimiento, si bien es verdad que la proporción de empresas que espera crear más de 20 puestos de trabajo entre la población femenina es más elevada que entre la población masculina. No obstante, es importante recalcar que las expectativas de crecimiento que el emprendedor tiene en las primeras fases de la puesta en marcha del proyecto, no siempre coinciden con el crecimiento real que a posteriori alcanzan las nuevas organizaciones.

De la muestra analizada, se deduce por último, que la mayoría de las iniciativas comienzan con un solo propietario (el 53,2% en el caso de los hombres y el 48,3% en el caso de las mujeres). Además, el análisis desde el punto de vista del género sugiere que las mujeres tienden a crear empresas con un mayor número de propietarios que los hombres. De hecho, el 8,4% de las empresas creadas por las mujeres cuenta con cuatro o más propietarios, mientras que esta proporción entre la población masculina no supera el 3,9%.

6.3. PERFIL SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LA MUJER EMPRENDEDORA

En las ediciones anteriores del informe GEM País Vasco se ha recalorado la similitud entre el perfil socio-demográfico de la mujer y el hombre involucrados en el proceso emprendedor. No obs-

tante, este apartado tiene como objetivo mostrar las diferencias existentes, aunque sean mínimas, entre el perfil de ambos géneros.

La gran mayoría de la población, tanto hombres como mujeres, considera que tiene habilidades para la creación de nuevas empresas (véase Cuadro 6.3.1). Aunque el porcentaje sea muy similar para ambos géneros, es importante recalcar que, en esta edición a diferencia de los datos del ejercicio anterior, el porcentaje de mujeres que opinan que cuentan con las habilidades suficientes para poner en marcha una iniciativa empresarial es superior al de los hombres.

La edad media de los emprendedores de la CAPV ronda los 40 años. En el caso de los hombres la media de edad asciende a los 40,3 años y a 39,7 años en el caso de las mujeres, por lo que no se puede deducir que haya diferencias considerables. Si se analiza la edad de los emprendedores por tramos se observa que más del 75% de los emprendedores tiene entre 25 y 55 años, siendo el tramo de 35 a 45 años el que mayor porcentaje recibe. Desde el punto de vista del género, no obstante, se observan ligeras diferencias. En el tramo de edad que oscila entre los 25-34 años el porcentaje de mujeres emprendedoras es inferior al de los hombres, lo que se podría explicar con las dificultades que todavía las mujeres presentan para conciliar la vida laboral y la familiar. El porcentaje de emprendedoras en el tramo que oscila entre los 45 y 55 años también es inferior al de los emprendedores, mientras que en el tramo de 35-45 años ocurre lo contrario.

El mismo Cuadro 6.3.1 muestra que el nivel de estudios de los emprendedores de la CAPV es elevado. Desde una perspectiva de género se puede afirmar que la muestra analizada en esta edición no presenta diferencias considerables entre la población emprendedora femenina y masculina, aunque el nivel de estudios de los emprendedores es ligeramente más elevado que el de ellas.

Por último, en lo que al nivel de renta familiar se refiere, destaca que el porcentaje de hombres cuya renta anual se encuentra entre los 20.000 y 40.000 euros es superior a la de las mujeres. Por otra parte, el porcentaje de mujeres que no sabe o rechaza la pregunta es mucho más elevado que el de los hombres.

Cuadro 6.3.1. Habilidades para emprender y características de los emprendedores en la CAPV 2008

Pregunta	Categorías de respuesta	Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total
Tiene habilidades para la creación de empresas	Sí	7,80%	6,70%	7,30%
	No	90,90%	91,70%	91,20%
	No sabe	1,30%	1,70%	1,50%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%
Edad	18-24	40,3 años	39,7 años	40,0 años
	25-34	9,10%	11,70%	10,20%
	35-44	23,40%	18,30%	21,20%
	45-54	31,20%	40%	35%
	55-64	24,70%	16,70%	21,20%
	Total	11,70%	13,30%	12,40%
Nivel de estudios	No tiene	100%	100%	100%
	Enseñanza obligatoria	2,60%	3,30%	2,90%
	Enseñanza secundaria	24,70%	28,30%	26,30%
	Estudios Medios / FP	20,80%	20,00%	20,40%
	Estudios Superiores	20,80%	18,30%	19,70%
	Total	31,20%	30,00%	30,70%
Tramo de renta familiar	Menos de 600 €	100,00%	100,00%	100,00%
	Entre 600 y 1.200 €	1,30%	1,70%	1,50%
	Entre 1.200 y 1.800 €	7,80%	6,70%	7,30%
	Entre 1.800 y 2.400 €	29,90%	20,00%	25,50%
	Más de 2.400 €	29,90%	26,70%	28,50%
	No contesta	18,20%	18,30%	18,20%
	Total	7,80%	8,30%	8,00%

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

Los determinantes psicológicos y sociales de las personas influyen en su capacidad emprendedora. Este apartado tiene como objetivo profundizar en las características psicológicas y sociales desde la perspectiva del género.

El temor al fracaso es uno de los factores que puede condicionar la actividad emprendedora de una región. Casi la mitad de la población vasca, independientemente del género, opina que el mie-

do a fracasar frenaría su decisión sobre la puesta en marcha de una nueva actividad económica. Entre la población emprendedora, por el contrario, el 75% de los emprendedores y el 63% de las emprendedoras opina que el miedo al fracaso no es un factor desalentador de la actividad emprendedora (véase *Cuadro 6.4.1*).

Por el contrario, la percepción de oportunidades para crear un nuevo negocio contribuye significativamente en la actividad emprendedora, especialmente en aquellas regiones donde el TEA se explica por el emprendizaje por oportunidad en lugar de por necesidad. Entre la población general

Cuadro 6.4.1. Factores psico-sociales en función del género 2008

Afirmación		Población Total (%)			Población Emprendedora (%)		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Temor al fracaso le frena a crear empresa	No	49,30%	48,20%	48,70%	75,00%	63,00%	70,10%
	Sí	50,70%	51,80%	51,30%	25,00%	37,00%	29,90%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Percibe oportunidades para crear un negocio en los próximos 6 meses	No	68,30%	76,10%	72,30%	54,10%	55,00%	54,40%
	Sí	31,70%	23,90%	27,70%	45,90%	45,00%	45,60%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Conoce a emprendedores	No	58,10%	66,40%	62,40%	27,50%	29,60%	28,40%
	Sí	41,90%	33,60%	37,60%	72,50%	70,40%	71,60%
	Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

de la CAPV, los hombres presentan una percepción más optimista que las mujeres, ya que el 31,7% de ellos opina que existen buenas oportunidades, mientras que sólo el 23,9% de las mujeres lo confirma. La población emprendedora, sin embargo, además de ser más optimista ante las oportunidades ofrecidas por el mercado, es más homogénea, ya que tanto el 45% de los hombres como de las mujeres opina que existen buenas oportunidades para emprender.

El menor temor al fracaso a la hora de crear una empresa y el mayor optimismo ante las oportunidades del mercado que muestra la población emprendedora puede ser debido en parte al entorno en el que se desenvuelven. De hecho, más del 70% de los emprendedores conocen a otros emprendedores, lo que contribuye a que tengan un mayor conocimiento del proceso emprendedor. Entre la población total, el porcentaje de personas que conocen a emprendedores no supera el 42% en el caso de los hombres y el 34% en el caso de las mujeres, lo que convierte al emprendizaje en un proceso desconocido y lejano. Desde el punto

de vista de género hay más hombres que mujeres, tanto entre la población total como entre la población emprendedora, que conocen a emprendedores, lo que puede contribuir a que ellos se sientan más cercanos al proceso emprendedor que las mujeres.

Por otra parte, el Cuadro 6.4.2 refleja la opinión de los 36 expertos entrevistados sobre el apoyo que la sociedad presta a la mujer emprendedora. Los expertos están convencidos de que las mujeres tienen la capacidad y motivación necesarias para crear una nueva empresa y opinan, en general, que están expuestas a tantas buenas oportunidades para emprender como los hombres. Además, en la CAPV crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer y se les anima a ser autoempleadas o a crear una empresa. Por último, a pesar de que la valoración haya mejorado respecto a la edición anterior, todavía la oferta de servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber fundado una familia es una asignatura pendiente de la CAPV.

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

Afirmación	Promedio de valoración de los expertos	
	(1=completamente cierto - 5=completamente falso)	
	2007	2008
En mi país, existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando después haber fundado una familia.	2,32	2,64
En mi país, crear un negocio es una carrera socialmente aceptada para la mujer.	3,31	2,97
En mi país, las mujeres son alentadas a ser auto-empleadas o a crear una empresa	3,09	2,94
En mi país, las mujeres son expuestas a tantas buenas oportunidades para crear un negocio como los hombres.	3,33	3,31
En mi país, las mujeres tienen la capacidad y la motivación necesaria para crear una empresa.	4,4	4,53

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

La inversión informal es otra forma de participar en la actividad emprendedora de una región. A pesar de que todavía es una proporción muy pequeña de la sociedad (3,7%) la que se decide a invertir en iniciativas emprendedoras, el porcentaje de inversores ha aumentado considerablemente desde la edición anterior (2,5%).

Desde la perspectiva de género, los datos sugieren que las mujeres son más reacias a invertir en empresas de reciente creación, aunque una vez decididas invierten como media un importe muy similar a la de los hombres (véase Cuadro 6.5.1). Por otra parte, tal y como muestra el Cuadro 6.5.2 los objetivos que las mujeres persiguen de estas inversiones son distintos al de los hombres: el 23% de los hombres espera obtener un retorno igual o superior a una vez y media lo invertido, mientras que sólo el 13,6% de las mujeres espera

Cuadro 6.5.1. Perfil del inversor informal en función del género 2008

		Población total		
		Hombre	Mujer	Total
¿Es inversor informal?	Sí	5,30%	2,20%	3,70%
	No	94,70%	97,80%	96,30%
	Total	100%	100%	100%
Importe medio invertido (en Euros)		14.000	13.667	13.857

obtener ese nivel de rentabilidad. El porcentaje de mujeres que no espera recuperar el dinero invertido o que no sabe la rentabilidad que le va a dar la operación es considerablemente más elevado que el de los hombres. Por otra parte, las mujeres, igual que los hombres, prefieren invertir en proyectos promovidos por familiares o amigos, aunque ellas

confían en los amigos más que los hombres, mientras éstos tienden a conceder financiación a familiares cercanos en una mayor proporción que las mujeres. Por último, los datos sugieren que financiar proyectos liderados por desconocidos u otras personas que no son familiares ni amigos no resulta muy habitual en nuestro entorno.

Cuadro 6.5.2. Retorno esperado y beneficiarios de la inversión en función del género 2008

Retorno esperado de la inversión	Hombre	Mujer	Total
Nada	19,20%	27,30%	21,60%
La mitad	11,50%	0,00%	8,10%
Lo invertido	17,30%	18,20%	17,60%
Una vez y media	7,70%	9,10%	8,10%
El doble	7,70%	4,50%	6,80%
Cinco veces	3,80%	0,00%	2,70%
Diez veces	1,90%	0,00%	1,40%
Veinte veces	1,90%	0,00%	1,40%
NO SABE/ Rechazado	28,80%	40,90%	32,40%
Total	100,00%	100,00%	100,00%
Beneficiario de la inversión	Hombre	Mujer	Total
Familiar cercano	59,60%	40,90%	54,10%
Otros familiares	1,90%	9,10%	4,10%
Compañero de trabajo	1,90%	0,00%	1,40%
Amigos o vecinos	11,50%	27,30%	16,20%
Desconocido	3,80%	0,00%	2,70%
Otros	7,70%	9,10%	8,10%
No sabe/Rechaza	13,50%	13,60%	13,50%
Total	100,00%	100,00%	100,00%

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

A la hora de escoger una opción laboral, las personas se ven influenciadas por valoraciones subjetivas con respecto a las distintas alternativas existentes. Dado que la decisión de crear una empresa puede ser vista como una opción laboral, las creencias y convicciones de la población adulta en edad de trabajar pueden afectar al nivel de actividad emprendedora del contexto geográfico al que ésta pertenece.

En este capítulo analizamos variables subjetivas o perceptuales cuyo rol como determinantes del comportamiento emprendedor ha sido estudiado principalmente desde ámbitos como la psicología y la sociología. Concretamente, los aspectos analizados tienen que ver con la valoración de oportunidades de negocio por parte de la población adulta, así como también, con su grado de motivación y confianza en capacidades propias para emprender. En resumen, el capítulo se divide en los siguientes tres apartados:

- Existencia de oportunidades para emprender.
- Motivación para emprender.
- Habilidades y conocimientos para emprender.

Cada uno de estos apartados no sólo se aborda de manera específica para la CAPV, sino también desde una perspectiva comparativa e internacional en base a la valoración ofrecida al respecto por expertos entrevistados en las comunidades autónomas españolas y de los distintos países participantes en el proyecto GEM alrededor del mundo.

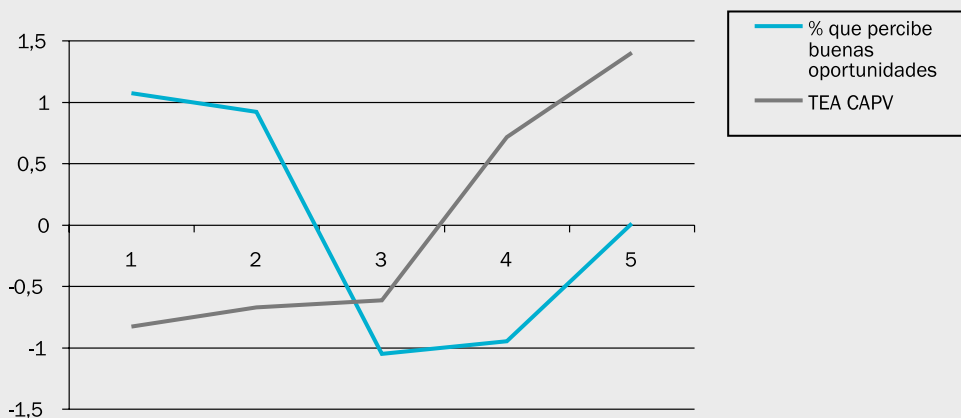
7.1. EXISTENCIA DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER EN LA CAPV

Los datos del 2008 reflejan que la percepción de buenas oportunidades para emprender a corto plazo en la CAPV ha mejorado con respecto al año anterior (véase Cuadro 7.1.1). En concreto, a fecha de julio de 2008 un 27,7% de la población adulta que reside en la comunidad autónoma afirmaba que existían oportunidades de negocio para los siguientes seis meses, frente a un 21,6% que lo hacía en la misma época de 2007. Cabe destacar que en la edición anterior del informe GEM este indicador parecía estancado después de haber registrado una fuerte caída en 2006, cuando pasó de un 34,0% a un 20,9%; sin embargo, tras la recuperación que ha tenido en el último año, el

Cuadro 7.1.1. Evolución temporal del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que percibe buenas oportunidades para emprender en la CAPV y España en los 6 meses posteriores a la encuesta 2004-2008

CAPV					España				
2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
35,00%	34,00%	20,90%	21,60%	27,70%	39,00%	28,00%	25,70%	25,00%	25,40%

Gráfico 7.1.1. Evolución conjunta de la percepción de oportunidades por parte de la población y del indicador de actividad emprendedora total incipiente en la CAPV 2004-2008



escenario actual de oportunidades parece sustancialmente favorable si consideramos la crisis en que se encuentra inmersa la economía mundial. No obstante, conviene esperar a conocer los resultados del próximo año para estimar realmente los efectos de la crisis en este sentido.

Asimismo, el optimismo de la población adulta en la CAPV respecto a la existencia de oportunidades para emprender en 2008, ha pasado a ser mayor que en el conjunto de España, donde el porcentaje de la población que percibe buenas oportunidades fue del 25,4%. En realidad, la evolución que ha tenido la percepción de oportunidades por parte de la población en la CAPV ha sido más o menos similar a la experimentada en la media española; sin embargo, en el caso de España, este indicador se ha estancado alrededor del 25% durante los últimos tres años.

Si bien en las primeras ediciones del informe GEM de la CAPV observábamos una relación inversa entre el porcentaje de la población que percibía buenas oportunidades para emprender y la tasa de actividad emprendedora (TEA), durante los dos últimos años se ha podido notar lo contrario. El *Gráfico 7.1.1* muestra ambos indicadores en valores estandarizados con el fin de hacerlos comparables, y en él se observa una tendencia creciente en 2007 y 2008, que apoya la idea de que el reconocimiento de oportunidades de negocio constituye una parte fundamental del proceso emprendedor.

Como cada año, 36 expertos han sido entrevistados en 2008 por el equipo GEM, con el fin de valorar el entorno de la CAPV. Un análisis más detallado sobre la opinión de estos expertos se puede encontrar más adelante en el capítulo 8; no obstante, en este apartado utilizamos la valoración que los expertos han dado con respecto a la existencia de oportunidades para emprender, a fin de complementar la descripción que hemos acabado de realizar sobre la percepción de la población adulta en este sentido. En general, los expertos son escogidos según su experiencia y vinculación con distintos factores del entorno específico que influyen en la actividad emprendedora. Estos expertos responden a un cuestionario en el que valoran cada ítem del uno (1) al cinco (5), siendo 1 completamente falso y 5 completamente cierto (véase capítulo 8).

El *Cuadro 7.1.2* recoge la valoración que tienen los expertos con respecto a una serie de ítems que intentan medir la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV. En 2008, cada uno de estos ítems ha sido mejor valorado que en ediciones anteriores, coincidiendo así con el mayor optimismo que muestra la población adulta con respecto a la percepción de oportunidades. De manera más específica, los expertos creen que es más bien cierto que en la CAPV existen muchas oportunidades buenas para crear empresas (3,50 sobre 5), y tienden a afirmar que durante los últimos cinco años estas oportunidades han aumentado (3,64). Sin embargo, aunque reconocen que hay

Cuadro 7.1.2. Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV 2004-2008

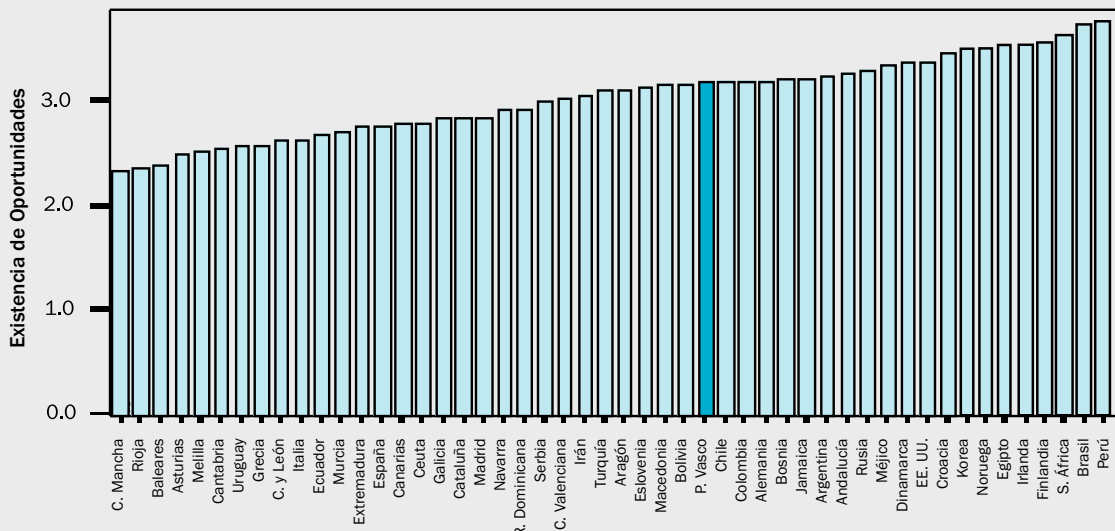
Escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto	Medias sobre un total de 36 entrevistas				
	2008	2007	2006	2005	2004
Año en que se realiza la consulta					
En la CAPV, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,64	3,00	3,25	3,53	3,29
En la CAPV, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	3,59	3,22	3,00	3,08	3,06
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,50	3,26	3,31	3,28	3,20
En la CAPV, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,54	2,46	2,50	2,53	2,40
En la CAPV, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,53	2,33	2,44	2,59	2,39

más oportunidades, también tienden a pensar que no hay tanta gente capacitada para explotarlas (3,59). Por el contrario, si bien han aumentado las oportunidades de negocio en general, siguen pensando, al igual que en años anteriores, que es más bien falso que en la CAPV hayan muchas oportunidades buenas para crear nuevas empresas de rápido crecimiento (2,54), o que para las personas sea fácil dedicarse a explotar oportunidades de negocio (2,53).

En el plano internacional, la valoración media que los expertos vascos dan al conjunto de ítems relacionados con la existencia de oportunidades en 2008, ubica a la CAPV en una posición similar a la de países europeos como Alemania, Eslovenia

y Macedonia, así como, por delante del resto de comunidades autónomas de España, excepto Andalucía (véase *Gráfico 7.1.2*). No obstante, los expertos no afirman ni niegan de manera general que existan oportunidades para emprender en la CAPV, puesto que la valoración media que otorgan es cercana a 3 sobre 5. Por su parte, Perú y Brasil encabezan la lista de esta comparación, mientras que Finlandia e Irlanda se muestran como los países de la Unión Europea donde los expertos mejor valoran la existencia de oportunidades, por delante de la CAPV. La peor valoración sobre la existencia de oportunidades la reciben comunidades autónomas como Castilla-La Mancha, La Rioja y Baleares.

Gráfico 7.1.2. Media resumen acerca de la población de los expertos en el bloque en que evalúan las oportunidades para emprender 2008



Países participantes en GEM 2008 (que han entrevistado expertos)

7.2. MOTIVACIÓN PARA EMPRENDER EN LA CAPV

El Cuadro 7.2.1 muestra la valoración de una serie de ítems que conjuntamente reflejan el grado de motivación para emprender que tiene la población adulta en la CAPV. En 2008, algunos de estos ítems han mejorado con respecto al año anterior, mientras que otros se han mantenido más o menos igual. Desde una perspectiva global, se podría decir que existen buenos indicios sobre de la creación de una cultura emprendedora que apo-

ya la explotación de oportunidades de negocio percibidas en el entorno. Así, por ejemplo, durante el último año el porcentaje de personas que opina que emprender es una buena elección profesional no solamente representa a la mayoría de la población (69,2%), sino que además es el más alto que se observa desde los inicios del informe GEM de la CAPV en 2004. De hecho, un claro indicador de la mejora de la imagen social de la profesión de empresario es que, tal y como hemos comentado en el capítulo 1, ha habido un incremento del porcentaje de emprendedores potenciales en 2008,

personas que tienen intención de crear un nuevo negocio en los próximos 3 años.

No obstante, en 2008 la mayoría de la población también está de acuerdo en que exista una sociedad igualitaria en cuanto al nivel de vida (67,8%), y éste es un indicador que ha alcanzado su valor más alto después de haber aumentado notablemente más de 15% en el último año. Pese al estereotipo de mentalidad capitalista y de lucro personal asociada al empresario, una interpretación positiva de este dato es que resulta evidente la existencia de una cultura de solidaridad que puede fortalecer la actividad emprendedora por dos razones. Por un lado, en una cultura solidaria es más fácil que las personas reciban apoyo en sus proyectos empresariales; y por otro lado, el emprendedor que comparte los valores de una sociedad igualitaria querrá contribuir de alguna manera a mejorar el nivel de vida de todos.

Por el contrario, un poco más de la mitad de la población encuestada en 2008 percibe que el éxito empresarial otorga estatus social (56,8%) o que el miedo al fracaso no constituye un obstáculo para emprender (51,3%), y en ambos casos el por-

centaje es apenas ligeramente inferior que el año anterior. Aún así, estos aspectos que influyen positivamente en la motivación para emprender están presentes entre las personas.

Otro de los indicadores muestra que en 2008 menos de la mitad de la población opina que los medios de comunicación dan buena cobertura a la figura del emprendedor (43,8%), aunque este indicador es mayor que el año anterior. De hecho, la percepción de involucración de los medios de comunicación en el fomento de la actividad emprendedora ha tenido una evolución creciente desde 2004.

Finalmente, la presencia de *role models* puede influir en la motivación para emprender. En este sentido, la población en la CAPV parece estar cada vez más expuesta a la figura emprendedora, puesto que en 2008 el porcentaje de personas que han conocido a algún emprendedor en los últimos dos años ha crecido hasta el 37,6%. Esto supone un 1,7% más con respecto a 2007, y si bien se trata de un crecimiento menor al experimentado el año anterior, la tendencia positiva es clara.

Cuadro 7.2.1. Resultados de las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender por parte de la población adulta (entre 18 y 64 años) en la CAPV 2004-2008

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de respuesta afirmativa de la población de 18 y 64 años					
	Año en que se realiza la encuesta	2008	2007	2006	2005	2004
Poner en marcha una empresa o un negocio es una buena elección profesional		69,2	57,1	62,2	60,8	68,6
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar		67,8	51,2	59,1	56,4	47,3
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social		56,8	57,1	50,2	57,0	54,2
El miedo al fracaso no sería obstáculo para emprender		51,3	51,9	45,5	50,5	51,0
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios		43,8	41,8	39,2	39,5	29,9
Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años		37,6	35,9	29,8	n.d.	n.d.

Para los expertos entrevistados en 2008 la mejora de los factores que influyen en la motivación para emprender no ha sido tan notable como la que ha percibido la población adulta. Del Cuadro 7.2.2 se puede extraer que, en línea con lo que opina más de la mitad de la población en 2008, los expertos creen que es más bien cierto que existe un reconocimiento social del éxito empresarial (3,57); pero aunque esta valoración es positiva, sigue estando por debajo del nivel alcanzado en 2004 (3,72). Sin embargo, a diferencia de lo que piensa la mayoría de la población, en el último año los expertos tienden a destacar la mayor cobertura que los medios de comunicación están dando a la figura del emprendedor

en la CAPV (3,60). Más aún, con el incremento experimentado en 2008, este es el factor sobre motivación mejor valorado por los expertos en esta edición. Igualmente, en disonancia con la opinión de la mayoría de la población, los expertos creen que es más bien falso que la carrera de empresario sea una elección profesional deseable dentro de la comunidad vasca (2,54). De hecho, éste es un indicador que ha ido desmejorando desde el 2004 hasta llegar a ser el peor valorado por los expertos hoy en día. Por otro lado, los expertos no afirman ni niegan tajantemente que los empresarios sean vistos como gente ingeniosa (3,18) o que emprender sea una forma de hacerse ricos (2,97).

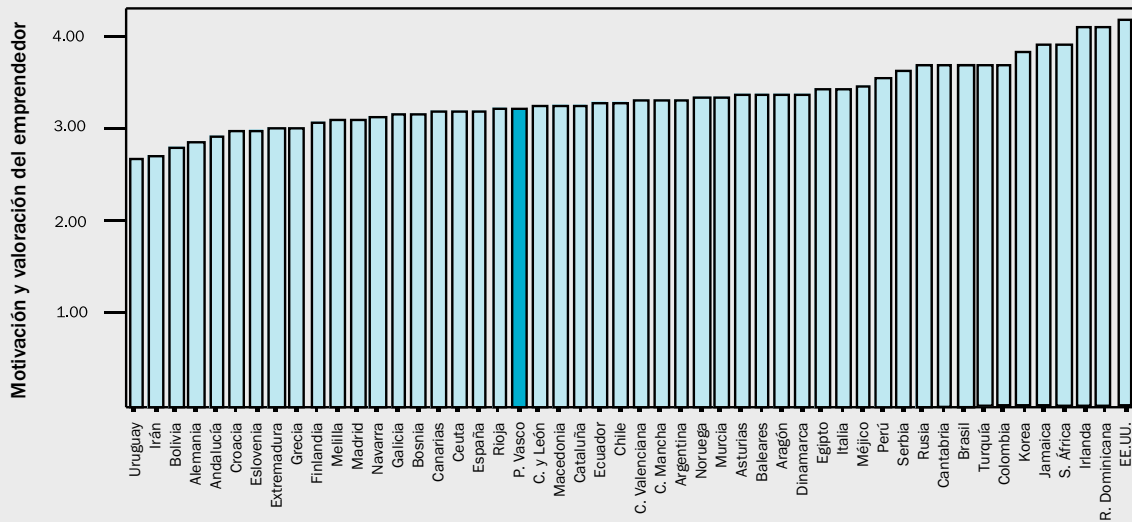
Cuadro 7.2.2. Evaluación media de los expertos vascos sobre los factores que influyen en la motivación para emprender 2004-2008

Valoración media de los expertos sobre los factores que influyen en la motivación para emprender en la CAPV					
Factores medidos en escalas 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2008	Media 2007	Media 2006	Media 2005	Media 2004
Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito	3,60	2,97	3,19	3,36	3,44
Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social	3,57	3,56	3,53	3,58	3,72
La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos	3,18	2,92	3,22	3,49	3,33
La creación de empresas es una forma de hacerse rico	2,97	2,83	2,86	2,94	3,06
Convertirse en empresario es una opción profesional deseable	2,54	2,56	2,81	2,94	2,94

Comparativamente, la valoración media otorgada por los expertos entrevistados en 2008 al conjunto de factores que afectan la motivación para emprender ubica a la CAPV hacia la izquierda del Gráfico 7.2.1, justo por delante de España aunque en una posición intermedia entre todas las comunidades autónomas. Con una valoración cercana a 3 sobre 5, los expertos no afirman ni niegan que exista en términos globales un entorno de apo-

yo a la actividad emprendedora en la CAPV. En cambio, mientras que EE.UU., República Dominicana e Irlanda encabezan la lista de países donde la motivación para emprender es mejor valorada según los expertos; en el otro extremo, Uruguay, Irán y Bolivia son los países donde los expertos parecen más propensos a pensar que el entorno no apoya suficientemente la actividad emprendedora.

Gráfico 7.2.1. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan el apoyo social a figura del emprendedor 2008



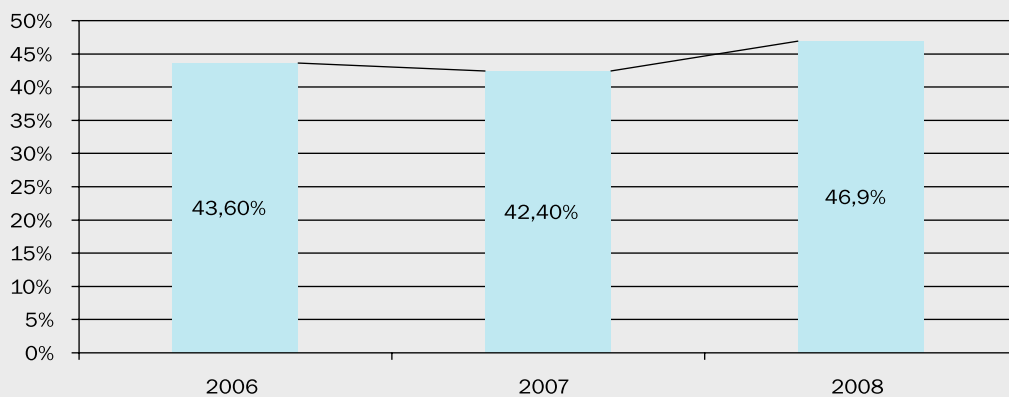
Países participantes en GEM 2008 (que han entrevistado expertos)

7.3. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS PARA EMPRENDER EN LA CAPV

En cuanto a la capacidad para emprender, los resultados de 2008 muestran que el 47,7% de la población adulta en la CAPV afirma tener las habilidades y conocimientos necesarios para emprender. Esto supone una recuperación con respecto a

2007, cuando este porcentaje alcanzaba el 42,30% después de haber bajado un 1,30% en relación a 2006. Consecuentemente, ha aumentado la confianza que tiene la población en sus capacidades para crear empresas; y por lo tanto, el potencial de que aquellas personas motivadas para emprender exploten las oportunidades detectadas es mayor.

Gráfico 7.3.1. Evolución del porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) que declara tener habilidades y conocimientos para emprender en la CAPV 2006-2008



Sin embargo, la opinión que tienen los expertos sobre la capacidad de la población vasca para emprender no es tan optimista (véase Cuadro 7.3.1). De hecho, la valoración que han dado a distintos ítems relacionados con la capacidad para crear empresas ha disminuido en el 2008, dejando en evidencia que todas las afirmaciones en este sentido son más bien falsas o completamente falsas. De manera específica, los expertos tienden a creer que la gente no tiene capacidad para dirigir una pequeña empresa (2,67 sobre 5), así como, que no está capacitada para organizar los recursos necesarios en la puesta en marcha de una nueva empresa (2,53). Igualmente, creen que es más bien falso que la gente tenga capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio (2,36), o que tenga experiencia en la creación de empresas (2,14). En el caso extremo, lo que peor valoran los expertos es la capacidad de crear y diri-

gir empresas de alto potencial de crecimiento (1,94).

La evolución de cada uno de estos ítems es distinta. Así, mientras se ha mantenido más o menos estable la opinión de los expertos sobre la falta de capacidad de las personas para reaccionar ante buenas oportunidades y de la poca experiencia que éstas tienen en la creación de empresas, las demás valoraciones han ido fluctuando con mayor intensidad a lo largo de los últimos cinco años. En cualquier caso, estos indicadores siempre han sido valorados mayoritariamente por debajo de 3 sobre 5 en los distintos años, lo cual pone de manifiesto que la capacidad para emprender por parte de la población es uno de los puntos analizados en este capítulo que más se debe mejorar en el futuro, según los expertos.

Cuadro 7.3.1. Valoración media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población vasca para emprender

Valoración media de los expertos sobre la capacidad que tiene la población vasca para emprender					
Preguntas valoradas de 1 = T. Falso a 5 = T. Cierto	Media 2008	Media 2007	Media 2006	Media 2005	Media 2004
En mi CA, mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	2,67	3,03	2,75	3,03	2,56
En mi CA, mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2,53	2,78	2,61	3,17	2,61
En mi CA, mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	2,36	2,44	2,47	2,64	2,44
En mi CA, mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2,14	2,47	2,11	2,26	2,25
En mi CA, mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	1,94	2,39	2,18	2,23	2,33

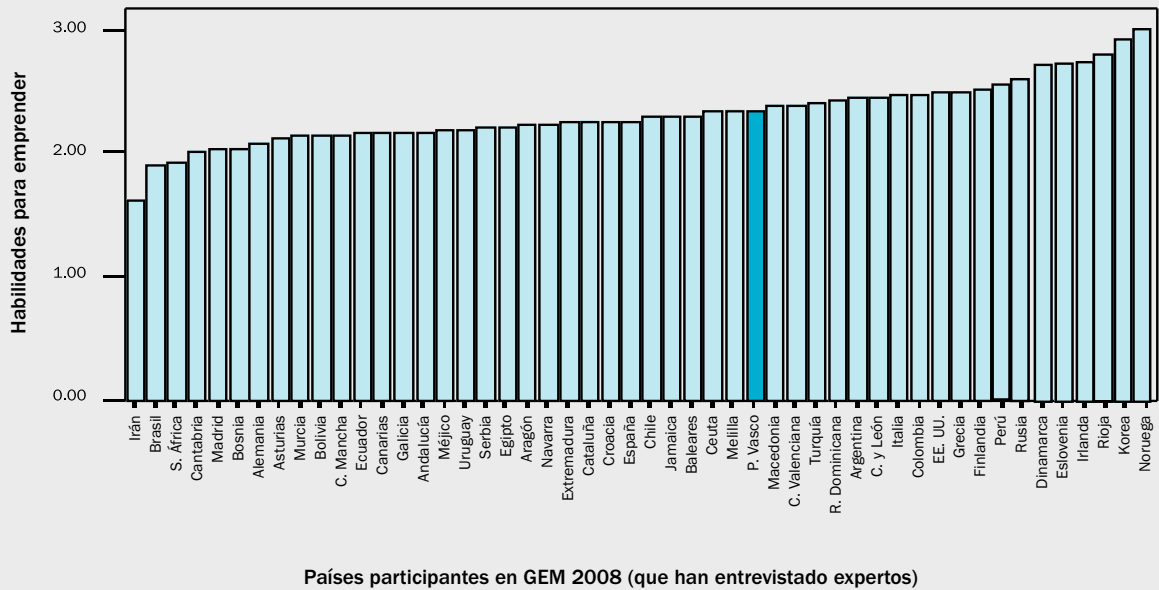
El posicionamiento de la CAPV en el contexto nacional e internacional con respecto a la percepción global que tienen los expertos sobre la capacidad de la población para emprender, es similar al de Ceuta, Melilla y la Comunidad Valenciana, en el caso nacional, y al de Macedonia y Turquía, en el caso internacional (véase Gráfico 7.3.2). La CAPV se encuentra entre las comunidades autónomas

de España mejor valoradas en este sentido. Pese a ello, cuenta con una valoración global cercana a 2 sobre 5, de manera que para los expertos de la CAPV es más bien falso que la población esté capacitada para emprender. No obstante, la gran mayoría de los países y comunidades autónomas tienen también una valoración media por debajo de tres, lo cual indica que, en general, los expertos tienden

a negar que la población tenga habilidades y conocimientos suficientes para emprender. Irán, Brasil y Sudáfrica son los países donde los expertos nie-

gan esto firmemente, mientras que en Noruega y Corea los expertos no lo afirman ni lo niegan de forma clara.

Gráfico 7.3.2. Media resumen acerca de la percepción de los expertos en el bloque en que evalúan la posesión de conocimientos y habilidades para emprender en la población



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

En la literatura sobre *entrepreneurship* existe amplio consenso en considerar que el entorno ejerce gran influencia en los emprendedores, tanto en su actividad como en su existencia. En función de sus características facilita la creación de empresas o la dificultad. GEM, compartiendo esos postulados ha desarrollado un modelo conceptual sobre la actividad emprendedora en el que el entorno desempeña una función importante (véase *Gráfico 1*, en páginas introductorias dedicadas al modelo conceptual GEM).

Siendo el entorno importante, su influencia sobre la actividad emprendedora no es igual en todas partes. Por ejemplo, la influencia que ejerce en Europa parece que es mayor que la ejercida en EEUU¹⁰.

En el modelo desarrollado por GEM los elementos del entorno que influyen en la actividad emprendedora se clasifican en nueve grandes categorías, que analizaremos en el apartado 8.2.4 de este capítulo: (1) apoyo financiero, (2) políticas gubernamentales, (3) programas gubernamentales, (4) educación y formación, (5) transferencia tecnológica y de I+D, (6) infraestructura comercial y profesional, (7) apertura del mercado interno, (8) infraestructura física y (9) normas sociales y culturales.

Cada año se entrevistan a cuatro expertos, seleccionados de manera rigurosa, en cada una de esas nueve áreas con el fin de valorar la posición de la CAPV en ellas. Así pues, se han efectuado 36 encuestas en profundidad repartidas de la siguiente manera: 18 en Bizkaia, 9 en Araba y 9 en Gipuzkoa. Mediante un cuestionario semiestructurado, la muestra de expertos seleccionada opina, siguiendo una escala de Likert graduada de 1 (completamente falso) a 5 (totalmente cierto), sobre un conjunto de cuestiones previamente definidas (respuestas cerradas). Asimismo, se les pregunta por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos que consideran que inciden en la CAPV en la creación de empresas, así como en los resultados de la actividad emprendedora. Estas cuestiones son de carácter abierto, es decir, no se les fuerza a que escojan de entre una lista previamente definida.

Podría parecer que del reducido número de expertos de la muestra, la fiabilidad de la informa-

ción obtenida fuera de escasa fiabilidad, sin embargo, la experiencia del proyecto GEM demuestra que existe gran consistencia y estabilidad en los resultados obtenidos¹¹, con el añadido de que cada año el conjunto de expertos seleccionado es diferente al del anterior. También es relevante para valorar la consistencia del análisis el hecho de que en todos los países y regiones englobados en GEM se use la misma metodología; ello nos permite hacer comparaciones internacionales y regionales en relación con la valoración de los expertos de la CAPV.

El análisis de las entrevistas semiestructuradas lo desglosamos en los siguientes apartados:

- Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos.
- Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos.
- Posición comparativa de la CAPV en el ámbito de la UE y CCAA españolas.

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

En este apartado hacemos una valoración global de la posición que ocupan la CAPV y España en las condiciones del entorno y en su evolución en los últimos años. Seguidamente, exponemos la posición en que se encuentra la CAPV en comparación con los países englobados en el estudio GEM para las nueve grandes categorías del entorno. Para terminar, mostramos las valoraciones medias que, en cada uno de los ítem, merece el entorno específico de las actividades emprendedoras en la CAPV y en España.

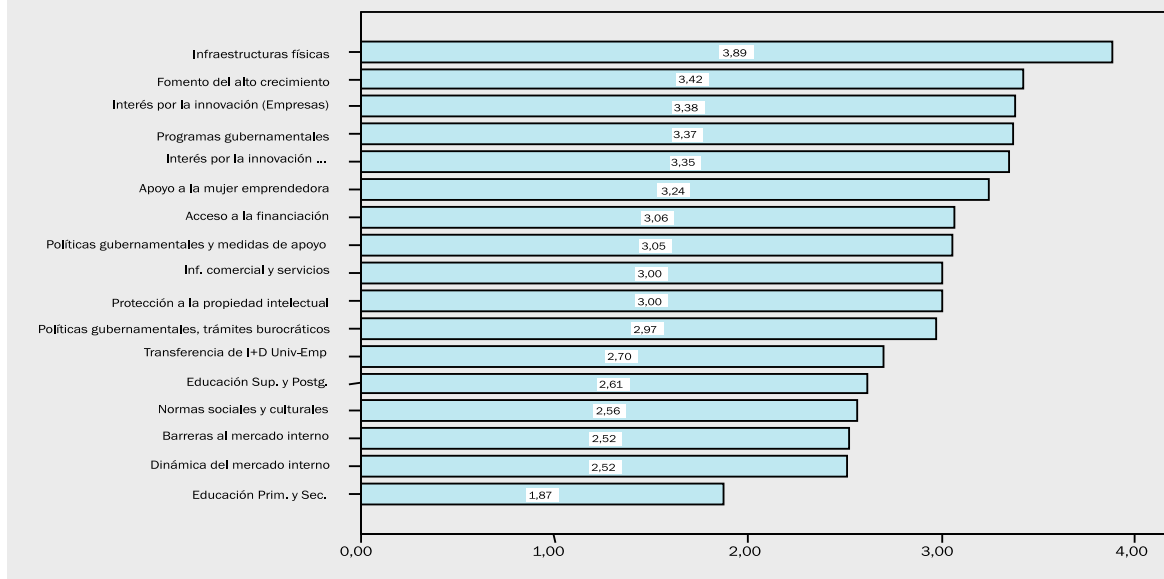
8.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV y España

Con las valoraciones dadas por los expertos, siguiendo una escala de Likert de 1 a 5, a las cuestiones planteadas en la encuesta en profundidad sobre las diferentes condiciones del entorno, se ha obtenido el *Gráfico 8.1.1* En él se compara

10. European Commission (2004). *Entrepreneurship. Flash Barometer 160*, pág. 40.

11. En sólo dos variables su alfa de Cronbach es inferior a 0,5 mientras que en el resto mantiene valores altos, alrededor de 0,7 llegando incluso a 0,9.

Gráfico 8.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno en la CAPV 2008



la posición relativa y las fortalezas y debilidades que presenta el entorno específico y del *entrepreneurship* en la CAPV.

Como se puede apreciar en el cuadro, los expertos tienen la percepción de que hay 7 factores del entorno en la CAPV que tienden a no favorecer la actividad emprendedora, dado que su valoración media es inferior a 3, que consideramos el valor frontera. Sin embargo, entre ellos existe alguna diferencia que conviene matizar. Así, las políticas gubernamentales, referidas éstas a los aspectos burocráticos que el emprendedor debe salvar al tratar con la Administración se podría considerar que de facto no suponen apenas impedimento para emprender, es decir, que tendría una influencia neutra dada su proximidad al valor medio de 3. Sin embargo, la transferencia de I+D desde la universidad hacia la empresa, y la educación superior y de postgrado se percibe que deben mejorar. Implícitamente se está demandando un mayor esfuerzo a la universidad por acercarse a las necesidades de los emprendedores. Estos factores además tradicionalmente se han percibido como barrera para la actividad emprendedora. En la transferencia de I+D la situación mejora respecto al año anterior (pasa de 2,53 a 2,70) pero en el conjunto de los últimos cuatro años se mantiene estable en torno a 2,60, un valor similar a la media española (véase Cuadro 8.1.1). Algo similar ocurre en la educación superior y de postgrado, que mejora respecto a la media del año anterior

para alcanzar la media de los últimos cuatro años que es de 1,84, también con un valor muy similar al del Estado (1,91).

En peor situación consideran los expertos que está la dinámica del mercado interno y sobre todo la educación primaria y secundaria, esta última con valoración bastante negativa (inferior a 2) aunque el aspecto positivo es que ha mejorado respecto al año anterior.

Resulta chocante que los expertos vascos, al igual que en 2007, sigan considerando peor las condiciones de la educación primaria y secundaria en el País Vasco que en el resto de España cuando el informe Pisa ha colocado a esta comunidad autónoma entre las mejores del país.

Por otra parte la universidad está esforzándose por favorecer el emprendizaje. Esto podría explicar parte de la mejora en la valoración dada por los expertos en este ítem.

Un factor positivo en las valoraciones dadas por los expertos es que en todos estos factores la valoración dada ha mejorado ligeramente respecto al año pasado.

El mejor factor del entorno, a juicio de los expertos, vuelve a ser las infraestructuras físicas. Además las valoran mucho más que sus homólogos del resto de España. Sin embargo, es preocu-

pante que la valoración no ha dejado de descender en los últimos cuatro años. En ese periodo se observa una tendencia descendente, pasando de 4,3 en 2004 al 3,89 del 2008.

También consideran positivas las infraestructuras comerciales y de servicios. En este factor se ha pasado de estar considerado como claramente favorecedor de la actividad emprendedora en los últimos años a ser neutro. Si no se rompe la tendencia descendente el año próximo seguramente se considere un factor de entorno que dificulta esta actividad. Por otra parte, también se ha perdido terreno en relación con el resto del Estado. En años anteriores los expertos lo valoraban mejor aquí que en España; ahora la valoración ya se ha igualado. Así pues, parece que una conclusión cla-

ra de este factor es que no se debe abandonar su vigilancia.

La labor gubernamental con sus programas y sus medidas de apoyo al emprendizaje tradicionalmente son bien valoradas por los expertos. En general, se puede decir que consideran que están bien orientadas. Es un factor que se mantiene estable en torno a 3,3 puntos de media. También queda reflejado el esfuerzo de la Administración por apoyar a la mujer emprendedora. De hecho es uno de los factores que más han mejorado.

El apoyo o fomento al crecimiento empresarial, que en el informe de 2007 se recomendaba vigilar porque su valoración estaba disminuyendo en los tres últimos años, se ha recobrado notable-

Cuadro 8.1.1. Evolución de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2004-2008

	Media 2008	Media 2007	Media 2006	Media 2005	Media 2004	Conclusión	Media España
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,35	No se preguntaba				n.a.	3,46
Valoración de la innovación desde el punto de vista de las empresas	3,38	No se preguntaba				n.a.	3,09
Transferencia de I+D Univ-Emp	2,70	2,53	2,54	2,73	2,60	Mejora	2,60
Respeto propiedad intelectual	3,00	3,06	2,63	3,03	2,70	Estable	2,76
Programas Gubernamentales.	3,37	3,28	3,49	3,25	3,30	Estable	3,10
Políticas Gub. Trámites burocráticos	2,97	3,15	2,69	3,21	3,20	Empeora	2,56
Políticas Gub. Medidas de apoyo	3,05	2,76	3,08	3,11	3,30	Mejora	2,73
Normas sociales y cult.	2,56	2,77	2,90	3,05	2,90	Empeora	2,80
Mercado int.: acceso	2,52	2,81	2,80	2,81	2,70	Empeora	2,60
Mercado int. dinámica	2,52	1,89	2,28	2,25	1,90	Mejora	2,40
Infraestr. Física	3,89	3,97	4,02	4,15	4,30	Empeora	3,54
Infr. Comercial y servicios	3,00	3,38	3,27	3,72	3,50	Empeora	2,98
FP y estudios superiores	2,61	2,5	2,83	2,90	2,60	Mejora	2,81
Fomento del alto crecimiento	3,42	3,24	3,45	3,50	-	Mejora	3,02
Educación Prim y Sec.	1,87	1,76	2,04	1,84	1,70	Mejora	1,91
Apoyo financiero	3,06	2,76	2,97	2,79	2,90	Mejora	2,58
Apoyo a la mujer emprendedora	3,24	3,06	2,92	3,37	-	Mejora	3,11

mente y vuelve a niveles de 3,4. Además, se percibe que estos factores están mejor en el País Vasco que en el resto de España.

Comparándonos con el Estado, observamos que en el País Vasco se tienen mejores percepciones en 11 factores, peor en 5 y se perciben igual en 1, la infraestructura comercial y de servicios.

Los factores del entorno en los que se está mejor son los relacionados con las infraestructuras y con las políticas gubernamentales y de apoyo a la empresa (excepto el énfasis de las políticas), mientras que en España se percibe que para emprender está menos mal la educación, tanto primaria como superior.

En esta edición se han introducido en el cuestionario preguntas referentes a dos factores nuevos relacionados con la innovación. Se les preguntaba que valoraran la innovación desde el punto de vista de las empresas y de los consumidores. Al ser ítems nuevos no los podemos comparar con respuestas de otros años; sólo con las respuestas obtenidas en el resto del Estado. El resultado han sido valoraciones relativamente altas en el País Vasco. Consideran que tanto las empresas como los consumidores favorecen la innovación. En el País Vasco se considera que la innovación de la empresa favorece el emprendizaje más que en el resto de España, mientras que en España los consumidores son más proclives a la innovación que en la País Vasco. Los consumidores españoles parecen estar algo más dispuestos a probar productos y servicios nuevos y también valoran más la innovación. En cambio en el País Vasco las empresas valoran mucho la innovación y están abiertas a utilizar a proveedores de reciente creación.

8.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO ESPECÍFICO BASADO EN LAS RESPUESTAS ABIERTAS A LOS EXPERTOS

Como se ha mencionado en la introducción del capítulo, en la entrevista semiestructurada, los expertos también opinan sobre cuestiones abiertas referentes a la actividad emprendedora. En concreto se les pide que opinen sobre los tres obstáculos que a su juicio están frenando la actividad emprendedora, los tres apoyos principales con los que está contando la creación de empresas y las tres medidas que ellos creen que mejorarían la dinámica emprendedora en la CAPV.

En los siguientes apartados analizamos los obstáculos, apoyos y medidas que se han revelado como más importantes.

8.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora

Los obstáculos más importantes del entorno para favorecer la actividad emprendedora, a tenor de la frecuencia con que han sido mencionados por los expertos consultados, siguen siendo las normas sociales y culturales, aunque ahora con mucha menor diferencia sobre el resto de factores (en 2007 se mencionó más del doble de veces que el segundo factor). El apoyo financiero, que es el factor que más preocupa en España, en el País Vasco, si bien sigue estando entre los principales, ha caído al cuarto lugar; tiene una preocupación media (casi la mitad que en España). Bien es cierto que las entrevistas fueron realizadas antes de la entrada definitiva en fase de crisis (véase *Cuadro 8.2.1*).

Respecto a años anteriores destaca la relevancia que ha tomado la educación, que de ser un factor que en el año anterior ocupaba un ranking bajo entre los obstáculos a considerar (lo citaron el 14% de las veces), en esta edición es el segundo en importancia en la CAPV (se ha citado tres veces más que en 2007). Por otra parte, esto guarda consonancia con la baja valoración que tiene la formación, tanto en primaria y secundaria, como en FP y universidad (véase *Cuadro 8.2.1*).

Como en ediciones anteriores, los factores que tradicionalmente preocupan poco a los expertos, o que consideran que apenas interfieren en la actividad emprendedora son la apertura del mercado, el acceso a las infraestructuras (este factor, en cambio preocupa bastante a los expertos españoles) y la composición de la población, por ejemplo, la inmigración. La transferencia de I+D tampoco ha sido muy citada como obstáculo.

El resto de factores no ha experimentado grandes variaciones respecto al año anterior. En todo caso, puede ser reseñable que el contexto político, social e intelectual apenas se cita como obstáculo (ha caído notablemente su importancia).

Comparándonos con el resto de España se vislumbra que a los expertos vascos les preocupan bastante más las normas sociales y culturales, así como la educación y la formación. Nos preocupa más o menos igual que a los expertos españoles las políticas y los programas gubernamentales, la

capacidad emprendedora, el estado del mercado laboral y el contexto político, social e intelectual y nos preocupa bastante menos que a los expertos

españoles el apoyo financiero y el acceso a las infraestructuras.

Cuadro 8.2.1. Obstáculos a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008

Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, por orden de gravedad en el 2007	% de la tabla	España	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
Normas sociales y culturales	50%	29%	1	1	1	1	1
Educación, formación	44%	25%	2	7	3	4	3
Políticas gubernamentales	25%	26%	3	4	5	5	4
Apoyo financiero	22%	43%	4	2	4	2	2
Programas gubernamentales	19%	23%	5	10	2	3	6
Capacidad emprendedora	19%	20%	6	3	11	8	9
Clima económico	17%	30%	7	8	10	7	5
Estado del mercado laboral	14%	15%	8	6	6	11	10
Contexto político, social e intelectual	14%	11%	9	5	9	10	7
Transferencia de I+D	11%	3%	10	9	12	6	8
Apertura de mercado, barreras	8%	15%	11	13	8	12	12
Composición percibida de la población	0%	4%	12	14	14	14	14
Acceso a infraestructura física	0%	20%	13	12	7	9	11
Infraestructura comercial y profesional	0%	6%	14	11	13	13	13

8.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

Las políticas y los programas gubernamentales siguen siendo los dos factores del entorno más nombrados por los expertos vascos y españoles en su consideración como factores de apoyo a la creación de empresas (véase Cuadro 8.2.2). También de nuevo, las políticas gubernamentales es de los factores más nombrados como obstáculo a la creación de empresas, aunque en menor medida, y dado que está entre las medidas más citadas para

favorecer la creación de empresas (véase Cuadro 8.2.3), se puede pensar que existen aspectos controvertidos en ellas y que habrá que potenciar los aspectos de tales políticas favorecedores de la actividad emprendedora y cambiar los que la limitan.

Que las políticas y los programas gubernamentales sean tan citados por los expertos tanto cuando se les pregunta por las barreras, por los apoyos, por las medidas propuestas para incentivar la actividad emprendedora, como cuando se refieren a los factores del entorno que condicionan dicha

actividad demuestra la importancia que tiene la Administración Pública en la creación de empresas.

También son factores de apoyo destacados el apoyo financiero, la formación, la capacidad emprendedora y la transferencia de I+D.

El apoyo financiero, en el balance global, en Euskadi tiende a considerarse más como un apoyo que como un obstáculo, al contrario que ocurre en España.

La transferencia de I+D a las empresas, aunque se sigue reconociendo como un factor de apoyo destacado, sin embargo su importancia relativa ha disminuido para los expertos. En 2007 era el segundo factor de apoyo más citado,

en igualdad, eso sí, con otros, como los programas gubernamentales, la capacidad emprendedora o el apoyo financiero y duplicaba las veces que lo mencionaban sus colegas españoles. Resulta un tanto chocante, porque la CAPV cuenta con una desarrollada red de ciencia y tecnología y porque la transferencia de I+D es un elemento fundamental para facilitar el desarrollo de NEBTs (nuevas empresas de base tecnológica), de gran importancia por sus elevadas tasas de crecimiento y su impacto en la productividad. Y también es chocante porque esta menor consideración de la transferencia de I+D como apoyo a la actividad emprendedora se produce en un contexto en el que los expertos consideraban que la transferencia de la I+D entre la universidad y la empresa había mejorado respecto al 2007 (véase Cuadro 8.1.1.) y era muy poco citada como

Cuadro 8.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008

Clasificación de las fuentes citadas por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, por orden de importancia en el 2007	% de la tabla	España	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
Programas gubernamentales	49%	55%	1	2	1	1	1
Políticas gubernamentales	43%	28%	2	1	6	2	2
Apoyo financiero	34%	25%	3	6	8	6	4
Educación, formación	23%	25%	4	9	5	5	6
Capacidad emprendedora	20%	12%	5	3	2	4	8
Transferencia de I+D	20%	20%	6	5	7	11	7
Acceso a infraestructura física	17%	12%	7	7	4	8	14
Normas sociales y culturales	14%	14%	8	4	3	3	3
Clima económico	9%	13%	9	8	10	7	5
Estado del mercado laboral	9%	14%	10	12	9	12	11
Infraestructura comercial y profesional	9%	14%	11	13	14	9	9
Contexto político, social e intelectual	6%	8%	12	10	11	10	12
Composición percibida de la población	6%	5%	13	14	13	14	13
Apertura de mercado, barreras	3%	10%	14	11	12	13	10

obstáculo (Cuadro 8.2.1.). Unido a que tampoco está entre los temas más citados para hacer recomendaciones que puedan incrementar la actividad emprendedora, parece que los expertos no están considerando este factor como excesivamente relevante, lo cual parece sólo válido en un contexto de emprendizaje de baja intensidad tecnológica e innovadora.

La educación y formación, a pesar de la deficiente valoración concedida por los expertos –peor que la transferencia de I+D-, ha sido más citada como factor de apoyo y además lo es en mayor medida que en el resto de España. Además, es el factor sobre el que tanto los expertos vascos como los españoles, hacen más recomendaciones, poniendo de relevancia la importancia que consideran que tiene en el proceso de creación de una empresa.

Por último, al igual que en años anteriores, los factores menos considerados son el contexto político, social e intelectual, el estado del mercado laboral, las infraestructuras comercial y profesional, la composición percibida de la población y sobre todo, la apertura de mercado. No obstante, nuevamente hay que indicar que de haberse hecho unos meses más tarde las entrevistas, es posible que el estado del mercado laboral tuviera una mayor relevancia, ya que en este periodo se ha producido en él un fuerte deterioro, tanto en el aspecto de tamaño como de expectativas laborales.

8.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Por primera vez, y rompiendo la tónica de años anteriores, el estado del mercado laboral se perci-

Cuadro 8.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo a la actividad emprendedora 2008, según la opinión de 36 expertos en la CAPV y 476 en España. Ranking 2004-2008

Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, por orden de importancia en el 2007	% de la tabla	España	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
Educación, formación	55%	44%	1	2	2	5	1
Políticas gubernamentales	45%	40%	2	3	3	2	2
Apoyo financiero	45%	36%	3	4	4	6	3
Programas gubernamentales	33%	47%	4	1	1	1	5
Normas sociales y culturales	21%	12%	5	5	5	3	4
Contexto político, social e intelectual	18%	10%	6	11	8	10	7
Transferencia de I+D	9%	17%	7	6	11	11	6
Estado del mercado laboral	9%	5%	8	12	9	12	13
Capacidad emprendedora	6%	9%	9	7	6	4	11
Infraestructura comercial y profesional	3%	15%	10	8	10	9	8
Acceso a infraestructura física	3%	10%	11	9	7	8	10
Apertura de mercado, barreras	0%	6%	12	10	14	13	9
Composición percibida de la población	0%	0%	13	13	12	14	14
Clima económico	0%	3%	14	14	13	7	12

be más como obstáculo que como fuente de apoyo a la actividad emprendedora y empieza a ser nombrado como recomendación para mejorar dicha actividad (véase Cuadro 8.2.3).

Lo que más urge cambiar son la educación y los programas y las políticas gubernamentales, así como mejorar el apoyo financiero que se le da a las empresas de nueva creación. Existe consenso con el resto de España sobre su mayor relevancia frente al resto: todos ellos han sido citados por más del 30% de los expertos.

En el otro extremo, se encuentran la apertura al mercado, la composición percibida de la población y el clima económico, que ninguno de ellos ha sido mencionado por los expertos. Apenas han sido mencionados los factores relacionados con el acceso a las infraestructuras; pero es que tampoco habrían sido considerados como obstáculo a la actividad emprendedora, denotando así que los expertos consideran que su funcionamiento y estado es satisfactorio, como corresponde, por otra parte, a áreas desarrolladas.

El contexto político, social e intelectual se ha degradado un poco respecto a 2007, y más en el País Vasco que en España. Ha pasado del último cuartil al segundo entre los factores que más recomendaciones hacen los expertos para mejorar.

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

A continuación desarrollamos, a modo de información complementaria, la valoración media detallada que los expertos han dado a cada una de las cuestiones del entorno específico de la actividad emprendedora. En el Cuadro 8.2.4 se puede ver la valoración media de la CAPV para cada uno de los ítems con potencial explicativo de la actividad emprendedora, así como su posición relativa respecto a los valores del conjunto de España.

En el apoyo financiero que recibe el emprendedor destacamos los siguientes aspectos:

1. Entre los expertos en la CAPV, el apoyo financiero recibido por los emprendedores se percibe estable o con una ligerísima mejoría.
2. Donde mayor apoyo percibe el experto que recibe el emprendedor es en las subvenciones disponibles, que además es el aspecto

que más mejora. Es una valoración coherente con el importante apoyo público en forma de subvenciones que obtiene una empresa en la CAPV con relación a los países de la UE. Según la *Encuesta sobre la importancia de la innovación en las empresas de Bizkaia* llevada a cabo por Barrixe (Observatorio de la innovación de Bizkaia), en 2004 el 28,8% de las empresas vizcaínas habían obtenido alguna subvención en los tres años anteriores, frente al 8% de las empresas en la UE15.

3. El aspecto claramente negativo de la financiación a la creación de empresas se centra en la dificultad de obtener financiación a través de la salida a Bolsa por empresas nuevas y en crecimiento (1,81). Un mayor desarrollo de las Bolsas regionales, de las cuáles se dispone de una en Bilbao, podría mitigar parte de este problema.
4. El entorno para obtener financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento también es favorable (3,41) y estable. Sin embargo, esta valoración se hizo en un momento anterior a la drástica reducción del crédito financiero por las entidades financieras como consecuencia de la crisis económica. Es posible que en el 2009 esta percepción fuera muy diferente.
5. También merece un comentario particular la valoración dada a la financiación mediante capital riesgo. En 2007 estaba en la frontera de la insuficiencia y este dato empeora un poco en 2008. Es importante hacer esfuerzos en este campo porque la mayoría de los proyectos empresariales, sobre todo los basados en conocimiento, tienen dificultades para ser financiados por entidades financieras por carecer de garantías colaterales y porque lo que financian fundamentalmente son activos sin valor de rescate. Por esta razón, existe bastante consenso en la literatura en considerar la financiación del capital riesgo fundamental en el desarrollo de iniciativas empresariales; y es en mayor medida cuando lo que se pretende es que tales iniciativas sean de base tecnológica.

De la valoración dada por los expertos en las políticas gubernamentales destacamos los siguientes aspectos:

1. En general los expertos conceden una valoración buena a las políticas gubernamenta-

les. En su conjunto se puede considerar que es un elemento del entorno que favorece la actividad emprendedora. Además, se puede considerar que va mejorando: mejora respecto al 2007 y el 2007 mejoró respecto al 2006.

2. Destaca la prioridad de la Administración autónoma hacia la creación de empresas (3,58). Se percibe además, que es bastante mayor que la prioridad que tiene en ello la Administración estatal (2,91), aunque para interpretar mejor esta valoración hay que tener en cuenta que en el País Vasco el gobierno tiene una gran autonomía y competencias en estos aspectos.
3. La fiscalidad que grava la creación de nuevas empresas no se considera en absoluto un freno al emprendizaje.
4. La asignatura pendiente sigue siendo la escasa agilidad de los trámites burocráticos necesarios para crear una empresa.

De la valoración dada por los expertos en los programas gubernamentales destacan los siguientes aspectos:

1. En general, las valoraciones de los expertos a este factor del entorno son bastante buenas. Además, ha mejorado claramente en todos los ítems, excepto en uno, respecto al 2007.
2. En la CAPV existe una infraestructura amplia, en relación con su población y PIB para la creación de empresas: red de incubadoras, parques científicos, tecnológicos, cualificación de los asesores y suficiente disponibilidad de programas de apoyo. Esto se refleja en la excelente valoración de este elemento (4,03 que es junto con la valoración de las infraestructuras, la más alta de todos los ítems del cuestionario). Además, mantiene una tendencia al alza.
3. La cualificación profesional y el número de programas existentes de apoyo a la creación de empresas también es buena. La descentralización ha favorecido que en el País Vasco existan numerosos programas de apoyo a la creación de empresas: ayuntamientos, diputaciones, agencias de desarrollo local, etc. disponen de programas propios.

4. La ausencia de ventanilla única, que dificulta la obtención de información sobre ayudas para crear empresas es el ítem peor valorado (2,53), y además tiene una valoración peor que en el 2007 (2,77). La elevada descentralización de esta comunidad autónoma, donde no sólo el Gobierno Vasco tiene competencias en este campo, también las diputaciones de los tres Territorios Históricos y los ayuntamientos obliga a que se hagan esfuerzos de coordinación. Esta coordinación ayudaría también a acortar los trámites para la creación de la empresa.

De la valoración dada por los expertos a la *educación y formación* destacan los siguientes aspectos:

1. Ningún ítem tiene una valoración positiva para crear nuevas empresas. La más cercana a tener una valoración neutra es la formación en administración, dirección y gestión de empresas, que mejorando algo respecto a 2007 llega a 2,97.
2. Desde la enseñanza primaria, hasta la universitaria, pasando por la FP y la secundaria, se considera que no se prepara suficientemente bien a los estudiantes para que puedan crear nuevas empresas. Las mayores carencias se piensa que están en los primeros estadios de la formación, donde tampoco se les dedica atención suficiente al desarrollo de espíritu empresarial.

De la valoración dada por los expertos a la *transferencia de I+D* son de destacar las siguientes cuestiones:

1. En general se mejora respecto al 2007. Sólo se empeora ligeramente en que se piensa que las empresas de nueva creación están en más desventaja respecto a las establecidas en el acceso a las nuevas investigaciones.
2. Se considera que el nivel científico es adecuado y suficientemente aplicado como para permitir crear empresas de base tecnológica.
3. En lo referente a este factor, de transferencia tecnológica, si no se crean más empresas de base tecnológica, parece debido a motivos económicos: a que las subvenciones son insuficientes (curiosamente a pesar de que en el factor de la financiación,

estos expertos consideraban que hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas de nueva creación -3,63 puntos sobre 5-), a que no se pueden costear las últimas tecnologías o a que a los ingenieros y científicos les cuesta explotar económicamente sus ideas.

4. En el sistema de innovación se considera que las universidades y organismos públicos de investigación no realizan una labor suficiente de transferencia del conocimiento a la empresa. Esta es una asignatura pendiente en la que tradicionalmente se viene considerando que existe un cierto divorcio entre la universidad y la empresa y que la primera vive de espaldas a esta. Sin embargo, las universidades de la CAPV están haciendo esfuerzos por aumentar la transferencia de sus resultados de investigación a la empresa. Es posible que no se esté comunicando bien y que deban profundizar más en ello.

De la valoración dada por los expertos a la *infraestructura comercial y de servicio* es de destacar que:

1. Es un factor que se ha deteriorado sustancialmente respecto a la opinión que sobre él tenían los expertos en 2007. Todos los ítems, excepto uno, que se mantiene estable, y que por otra parte, es el peor considerado, han empeorado.
2. El mayor deterioro se ha producido en el asesoramiento empresarial: legal, contable, fiscal, laboral. En 2007 se consideraba que las empresas tenían fácil acceso a estos servicios y ahora se piensa que es más bien difícil. Es posible que la crisis económica ya estuviera pesando en esta circunstancia pues muchos de los costes de este asesoramiento son fijos, por lo que ante momentos de una bajada de actividad su mantenimiento se encarece.

De la valoración dada por los expertos al factor del entorno: *apertura del mercado* destacan los siguientes aspectos:

1. El hecho más relevante es que los expertos consideran que se ha deteriorado la competencia desleal hacia las nuevas empresas.
2. Las barreras de entrada para las empresas de nueva creación en general se conside-

ran más bien altas y por lo tanto resulta más bien difícil para las empresas de nueva creación sortearlas, aunque se ha mejorado ligeramente respecto al 2007.

3. Los mercados, tanto de bienes de consumo como de servicios, son poco dinámicos, aunque también aquí se ha mejorado sustancialmente respecto al 2007.

De la valoración dada por los expertos a las *infraestructuras físicas, su estado y condiciones de acceso* destacamos lo siguiente:

1. Es el factor del entorno más estable, como parece lógico: las infraestructuras físicas no pueden cambiar mucho de un año para otro.
1. El conjunto de infraestructuras: agua, gas, telecomunicaciones, así como la red viaria, en términos de coste y condiciones de acceso es bastante buena, como corresponde a un país desarrollado. También se valora bien el poco tiempo de espera necesario para acceder a dichas infraestructuras.

De la valoración dada por los expertos respecto a las *normas sociales y culturales* destacan los siguientes aspectos:

1. Se trata de un factor del entorno en el que ningún ítem favorece la iniciativa empresarial: todos los ítems puntúan por debajo de 3 (valor medio).
2. Además, se está degradando. Es el único factor en que todos los ítems empeoran respecto al año anterior.
3. En general, los expertos opinan que en el País Vasco las normas sociales y culturales no estimulan la creatividad, ni la innovación ni la asunción de riesgos y que no se pone el suficiente énfasis en el esfuerzo personal como medio para lograr el éxito.

De la valoración dada por los expertos respecto a la *legislación sobre derechos de propiedad intelectual y estado de registro de patentes y similares* destacan las siguientes cuestiones:

1. Este factor del entorno se mantiene más o menos estable respecto al 2007.
2. El elemento más positivo de este factor del entorno es que se percibe que la legislación

en materia de derechos de propiedad es suficiente y que en la sociedad se acepta que la propiedad intelectual debe respetarse (3,41). Sin embargo, también se percibe disintonía en el comportamiento social cuando lo que realmente ocurre es que la propiedad intelectual se respeta muy poco. Esto se refleja en lo extendido que está la venta de productos ilegales (2,03 prácticamente igual que el año anterior) y en que los derechos de propiedad no se hacen respetar suficientemente.

Respecto a la valoración dada por los expertos al *apoyo a la mujer emprendedora* destaca lo siguiente:

1. En general, se puede decir que este factor favorece que la mujer sea emprendedora, o al menos no dificulta que lo sea. Se cree que es más bien cierto que las mujeres están en igualdad de condiciones para crear una empresa, pero se deben hacer más esfuerzos para que la sociedad vea con naturalidad que la mujer cree una empresa, o que se fomente entre ellas, igual que se hace entre los hombres. Se trata de aspectos en los que se ha empeorado respecto a 2007.
2. Queda fuera de toda duda y no se cuestiona la valía de la mujer para crear empresas (4,53), que es todavía superior al valor considerado el año anterior, pero en otros ítems se pone de manifiesto que la mujer se enfrenta aún al llamado “techo de cristal”: todavía debe prestarse más atención a mejorar los servicios sociales para que pueda conciliar la vida laboral con la profesional. El aspecto positivo es que en este aspecto, sin ser todavía suficiente, al menos se ha mejorado respecto al 2007.

Respecto a la valoración dada por los expertos al *apoyo a la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo* destacan los siguientes aspectos:

1. Se trata de uno de los factores del entorno más positivos para la creación de empresas en la CAPV. Todos sus ítems han sido valorados positivamente y además mejoran respecto a 2007. En definitiva, se puede concluir que hay un apoyo decidido a la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo.
2. El elemento más destacado es que los decisores públicos son plenamente conscientes de la importancia social que tiene la creación de empresas de alto potencial (3,65). Se piensa que eso se refleja a la hora de diseñar las políticas públicas y en la alta prioridad con que se conceden apoyos a este tipo de empresas.
3. Se considera que hay una oferta variada de programas públicos de apoyo a estas empresas y que además los gestores son competentes.

Por último, en este año se ha introducido un bloque de preguntas relacionadas con el *interés por la innovación*. De la valoración dada por los expertos destacan los siguientes aspectos:

1. El mercado valora la innovación. Tanto los consumidores como las empresas están atraídos por los productos novedosos. A los consumidores les gusta probar nuevos productos o servicios y a las empresas experimentar con nuevas tecnologías.
2. Las empresas aprecian ligeramente más las innovaciones que los consumidores, posiblemente por estar mejor capacitadas para valorarlas.
3. La única sombra respecto al interés por la innovación es que se percibe una cierta resistencia al cambio por parte de las empresas establecidas. Su disposición a cambiar de proveedores o a contratar nuevas empresas no se percibe muy alta.

Cuadro 8.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas 2007-2008

Afirmaciones valoradas por los expertos.	2008		Media 2007	Evolución
	Media	Conclusión		
FINANCIACIÓN				
Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,63	Más bien cierto	3,4	Mejora
Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	3,5	Más bien cierto	3,41	Estable
Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,89	Más bien falso	3	Empeora
Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	2,83	Más bien falso	2,83	Estable
Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	2,59	Más bien falso	2,54	Estable
Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1,81	FALSO	1,76	Estable
POLÍTICAS GUBERNAMENTALES				
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	3,58	Más bien cierto	3,5	Estable
Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	3,43	Más bien cierto	3,49	Estable
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.	3,3	Más bien cierto	3,61	Empeora
El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	2,91	Más bien falso	2,73	Mejora
Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	2,86	Más bien falso	2,91	Estable
Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	2,71	Más bien falso	2,12	Mejora
Las nuevas empresas pueden realizar todos los trámites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	2,21	Más bien falso	2,09	Mejora
PROGRAMAS GUBERNAMENTALES				
Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	4,03	Cierto	3,83	Mejora
Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	3,65	Más bien cierto	3,36	Mejora
Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	3,4	Más bien cierto	3,28	Mejora
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.	3,29	Más bien cierto	3,09	Mejora
Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	3,23	Más bien cierto	2,92	Mejora
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.	2,53	Más bien falso	2,77	Empeora

Cuadro 8.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas 2007-2008 (continuación)

Afirmaciones valoradas por los expertos.	2008		Media 2007	Evolución
	Media	Conclusión		
EDUCACIÓN Y FORMACIÓN				
La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2,97	Más bien falso	2,74	Mejora
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.	2,67	Más bien falso	2,86	Empeora
Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	2,21	Más bien falso	1,86	Mejora
En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	2	Más bien falso	1,97	Estable
En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1,82	FALSO	1,86	Estable
En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1,8	FALSO	1,53	Mejora
TRANSFERENCIA DE I+D				
La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	3,5	Más bien cierto	3,41	Estable
Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	2,81	Más bien falso	2,69	Mejora
Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	2,78	Más bien falso	2,8	Estable
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	2,41	Más bien falso	2,63	Empeora
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.	2,26	Más bien falso	2,31	Estable
Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	2,21	Más bien falso	1,85	Mejora
ACCESO A INFRAESTRUCTURA COMERCIAL Y DE SERVICIO				
Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	3,61	Más bien cierto	3,72	Empeora
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).	3,26	Más bien cierto	3,63	Empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	2,97	Más bien falso	3,08	Empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	2,77	Más bien falso	3,75	Empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	2,54	Más bien falso	2,56	Estable

Cuadro 8.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas 2007-2008 (continuación)

Afirmaciones valoradas por los expertos.	2008		Media 2007	Evolución
	Media	Conclusión		
APERTURA DE MERCADO INTERNO				
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	2,2	Más bien falso	3,03	Empeora
La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	2,86	Más bien falso	2,96	Estable
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	2,29	Más bien falso	2,71	Empeora
Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	2,79	Más bien falso	2,46	Mejora
Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,45	Más bien falso	1,94	Mejora
Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	2,58	Más bien falso	1,83	Mejora
INFRAESTRUCTURA FÍSICA, ESTADO Y ACCESO				
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	4,18	Estable
Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	4,14	Cierto	4,23	Estable
Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	3,86	Más bien cierto	3,81	Estable
No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.).	3,83	Más bien cierto	3,89	Estable
Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	3,44	Más bien cierto	3,69	Empeora
NORMAS SOCIALES Y CULTURALES				
Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	2,97	Más bien falso	3,34	Empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	2,72	Más bien falso	2,91	Empeora
Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	2,56	Más bien falso	2,83	Empeora
Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	2,39	Más bien falso	2,56	Empeora
Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	2,19	Más bien falso	2,31	Empeora

Cuadro 8.2.4. Valoración media de los expertos vascos a las preguntas cerradas 2007-2008 (continuación)

Afirmaciones valoradas por los expertos.	2008		Media 2007	Evolución
	Media	Conclusión		
LEGISLACIÓN Y ESTADO DE REGISTRO, PATENTES Y SIMILARES				
Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	3,41	Más bien cierto	3,47	Estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	3,38	Más bien cierto	3,2	Mejora
Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	2,93	Más bien falso	2,94	Estable
La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	2,67	Más bien falso	2,87	Empeora
La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados no está muy extendida.	2,03	Más bien falso	1,94	Estable
APOYO A LA MUJER EMPRENDEDORA				
Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	4,53	Cierto	4,4	Mejora
Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	3,31	Más bien cierto	3,33	Estable
Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	2,97	Más bien falso	3,31	Empeora
Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	2,94	Más bien falso	3,09	Empeora
Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	2,64	Más bien falso	2,32	Mejora
CREACIÓN DE EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO				
Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	3,65	Más bien cierto	3,66	Estable
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.	3,65	Más bien cierto	3,34	Mejora
El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	3,52	Más bien cierto	3,13	Mejora
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.	3,17	Más bien cierto	3,03	Mejora
Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	3,09	Más bien cierto	2,94	Mejora
INTERÉS POR LA INNOVACIÓN				
A los consumidores les atrae probar nuevos productos y servicios	3,46	Más bien cierto	n.d.	Nuevo
La innovación es muy valorada por los consumidores	3,49	Más bien cierto	n.d.	Nuevo
La innovación es altamente valorada por las empresas	3,66	Más bien cierto	n.d.	Nuevo
Los consumidores están muy abiertos a la compra de productos y servicios que proceden de nuevas firmas emprendedoras	3,09	Más bien cierto	n.d.	Nuevo
A las empresas les gusta experimentar con nuevas tecnologías y nuevas formas de hacer las cosas	3,61	Más bien cierto	n.d.	Nuevo
Las empresas consolidadas están abiertas a utilizar nuevos proveedores y firmas emprendedoras	2,91	Más bien falso	n.d.	Nuevo

8.3. CONDICIONES DEL ENTORNO EVALUADAS POR LOS EXPERTOS: POSICIÓN DE LA CAPV EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA Y CC.AA. ESPAÑOLAS

En el *Gráfico 8.3.1* recogemos la posición relativa de la CAPV en el marco global de países y comunidades autónomas GEM 2008 en las diferentes áreas evaluadas por los expertos que condicionan la actividad emprendedora.

Los resultados de cada categoría se han estandarizado utilizando la media de países GEM (sin incluir las comunidades autónomas).

El País Vasco se encuentra en puestos bastante superiores a la media en diez elementos del entorno: acceso a la financiación, políticas gubernamentales que apoyan la actividad emprendedora, burocracia, programas gubernamentales, necesidad de que los emprendedores reciban asesoramiento externo para realizar sus planes de negocio y trámites relacionados con su puesta en marcha, existencia de suficientes agencias públicas o privadas que proporcionan formación emprendedora adecuada independientemente del sistema educacional oficial (Formación emprendedora independiente), transferencia de I+D, infraestructura física y de servicios, apoyo al crecimiento e interés de las empresas por la innovación.

En el acceso a la financiación la situación percibida en el País Vasco es la mejor de todos los países GEM y también mejor que ninguna comunidad autónoma. España también está por encima de la media, pero a gran distancia de la CAPV. Sólo Finlandia está en un nivel similar. Respecto al año anterior se ha mejorado mucho.

De las políticas gubernamentales: se percibe que los trámites burocráticos son más ágiles que en la mayoría de países. Al igual que en 2007 sólo es superado por los países nórdicos (Finlandia y Dinamarca). En España sólo le supera La Rioja, que por otra parte, está por encima de todos los países GEM. Nuevamente, España, aunque también está por encima de la media de países GEM, se encuentra bastante retrasada respecto a la CAPV. En las políticas gubernamentales encaminadas a apoyar la actividad emprendedora, la CAPV ocupa un lugar destacado. Sólo le superan Alemania y Finlandia, y en España sólo Madrid y Extremadura.

En la necesidad de asesoramiento externo, se da la circunstancia de que los primeros puestos están ocupados por las CCAA españolas. Sólo

Dinamarca se cuela entre ellas. Aquí también el País Vasco ocupa un lugar destacado, sólo superado por Madrid.

En las infraestructuras físicas y de servicios, la mayoría de los países y de las CCAA se agrupan alrededor de la media, como es lógico, dado que todos los que figuran en el gráfico pertenecen a un área económica desarrollada. Sin embargo, parece evidente que los expertos no muestran el mismo rigor entre ellos a la hora de valorarlas, dado que no parece lógico que Irlanda, Cataluña o Navarra estén por detrás de Ceuta o Grecia. En todo caso, el País Vasco ocupa una posición muy destacada, sólo superada por Alemania e Irlanda.

También se percibe que las empresas vascas están mucho más interesadas por la innovación que las de los países GEM. Podría parecer chocante porque obviamente existen muchos países donde se innova más, sin embargo hay que tener en cuenta que no es esto lo que se mide, sino la percepción del interés por la innovación. A este respecto, hay que decir que en los últimos años este interés parece que está siendo muy elevado; y a la vez muy fomentado desde la Administración.

En el apoyo al crecimiento el País Vasco es la segunda comunidad autónoma (sólo la supera Navarra) y ocupa posiciones elevadas en el contexto internacional.

La transferencia de I+D, que es un factor en el que no se habían obtenido resultados excesivamente buenos, aunque en general se ha mejorado algo respecto a 2007, sin embargo aquí también el País Vasco ocupa un lugar destacado en el ámbito internacional. Esto parece indicar que se trata de una asignatura pendiente en todos los países y que no es un problema exclusivo de esta Comunidad Autónoma. Nuevamente, se encuentran por delante países nórdicos y Alemania.

La CAPV se encuentra por debajo de la media de los países GEM en cinco elementos del entorno: cultura emprendedora en la educación primaria y secundaria, cultura emprendedora en la formación profesional y la educación superior, normas sociales e interés de los consumidores por la innovación.

La cultura emprendedora en la educación, sobre todo en la formación profesional y la educación superior, el País Vasco ocupa una posición muy rezagada; sólo Baleares y Cataluña están por detrás, mientras que Ceuta es con mucha diferencia sobre el resto la mejor posición.

nada. Ya en las recomendaciones de los expertos este apartado era el que merecía más atención por su parte. También resulta curioso que el peor país sea Dinamarca, país caracterizado por un nivel educativo elevadísimo y por tener una tasa elevada de creación de empresas y de supervivencia de éstas. Aquí no se está valorando, sin embargo, la calidad del sistema educativo, sino la contribución del sistema educativo a la formación de espíritu empresarial. España se encuentra en la posición media del GEM. Ceuta, que es una ciudad que vive del comercio y fronteriza con Marruecos, este espíritu está mucho más desarrollado. Posiblemente también porque el autoempleo es una de las principales formas de acceder a un trabajo.

En cuanto a las normas sociales, el otro factor del entorno influyente en el emprendizaje en el que la CAPV parece que tiene una posición rezagada respecto a los países del ámbito GEM, conviene recordar que los expertos ya las habían mencionado como el primer factor entre los obstáculos que dificultaban la puesta en marcha de una iniciativa empresarial en el País Vasco. Por ello, no sorprende encontrarla entre las comunidades autónomas peor valoradas en este aspecto. Irlanda y Finlandia son los países donde más se premia y se incentiva por la sociedad el ser empresario. En España destaca Ceuta. Ceuta es posiblemente la comunidad autónoma donde existan más microempresas por habitante.

Por último, se percibe bajo interés por la innovación entre los consumidores vascos, si los comparamos con el de otros países y CCAA. Sin embargo, llama la atención que Dinamarca y Alemania, dos países culturalmente similares y con niveles de desarrollo similares, ocupen los puestos extre-

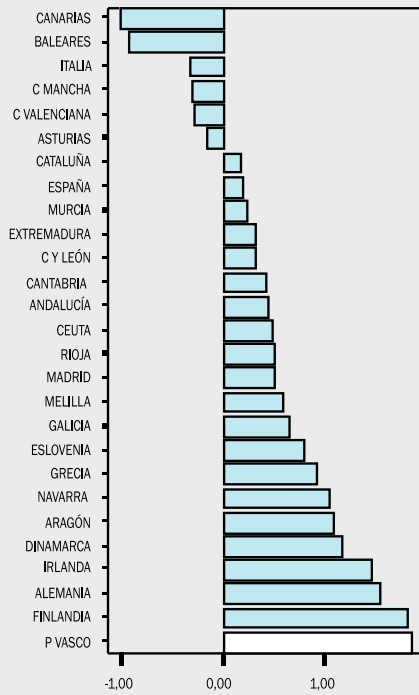
mos: el de mayor interés por la innovación (Dinamarca) y el de menor interés (Alemania).

El País Vasco se encuentra en los lugares medios en el contexto internacional en los siguientes aspectos: infraestructura profesional y comercial, dinámica del mercado interno, barreras de entrada, protección de la propiedad intelectual y apoyo a la mujer. En este último aspecto ha mejorado respecto al 2007, que estaba por debajo de la media. Parece que los esfuerzos realizados en este sentido están dando frutos. En la protección de la propiedad intelectual, el País Vasco se encuentra ligeramente por encima de la media. Lógicamente, los países que destacan son los que descansan su desarrollo en el conocimiento: Alemania, Dinamarca y Finlandia. Eslovenia, que es un país que hace el mismo esfuerzo en I+D que el País Vasco, tiene la misma percepción de la propiedad intelectual.

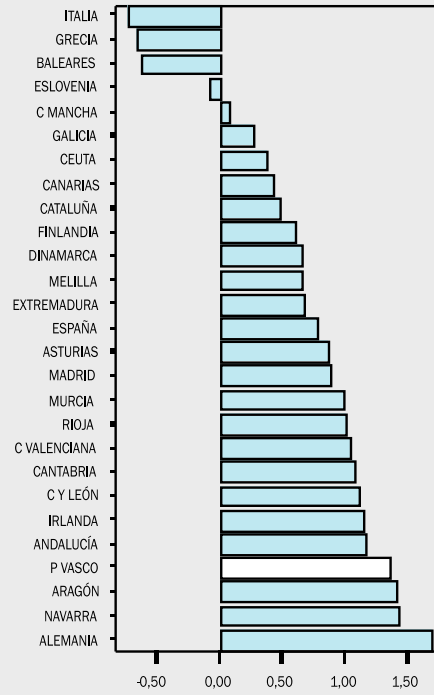
El mercado interno se considera poco dinámico. En general, esto ocurre en la mayoría de las CCAA que están por debajo de la media GEM. No obstante, en este sentido el País Vasco se encuentra cercano a la media, entre las CC.AA. que consideran que su mercado interno es más dinámico. De los países llama la atención que Finlandia sea uno de los países con su mercado interno menos dinámico.

Para finalizar, en el apoyo a la mujer para que pueda dedicarse a actividades de emprendizaje, destacan Finlandia y Dinamarca. En España, La Rioja es la comunidad autónoma donde se tiene la mejor percepción de que se apoya a la mujer emprendedora. El País Vasco tiene unos valores muy similares a la media española.

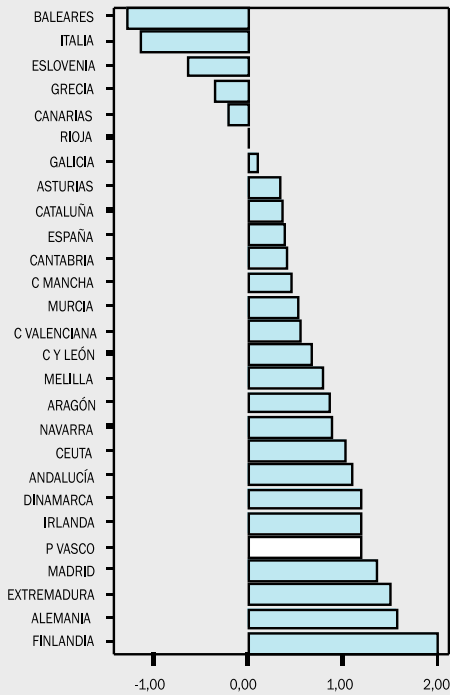
Gráfico 8.3.1. Situación internacional respecto a las condiciones del entorno 2008



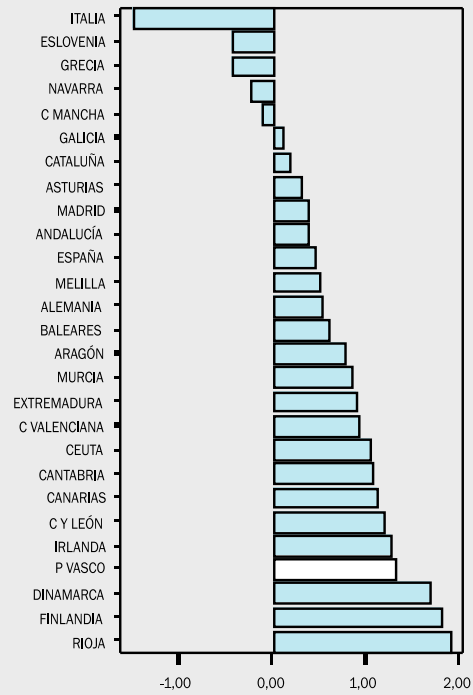
Acceso financiación



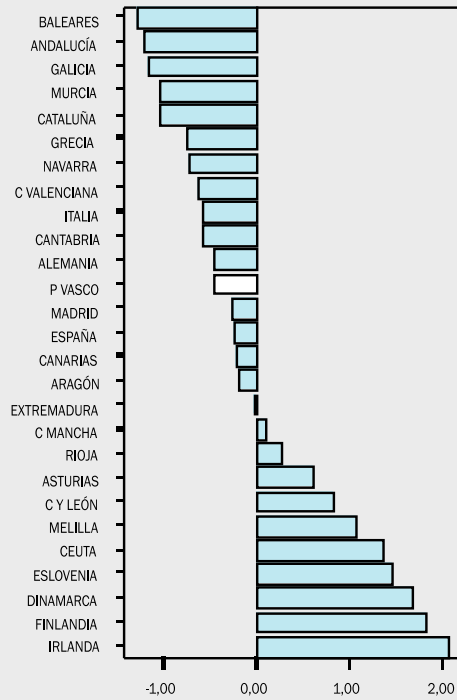
Programas gubern.



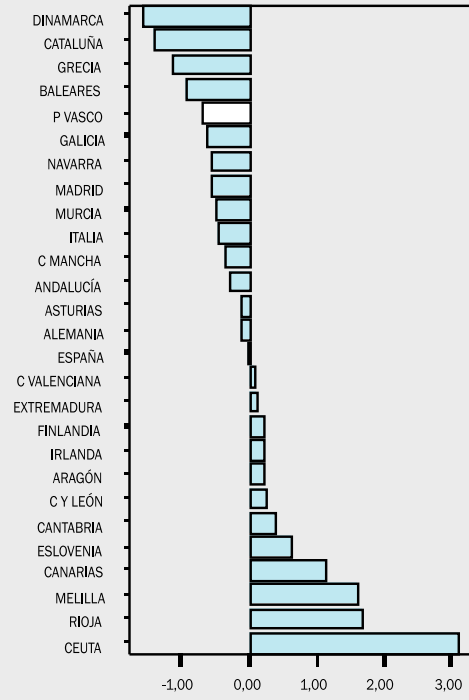
Pol. gubernamentales/Apoyo



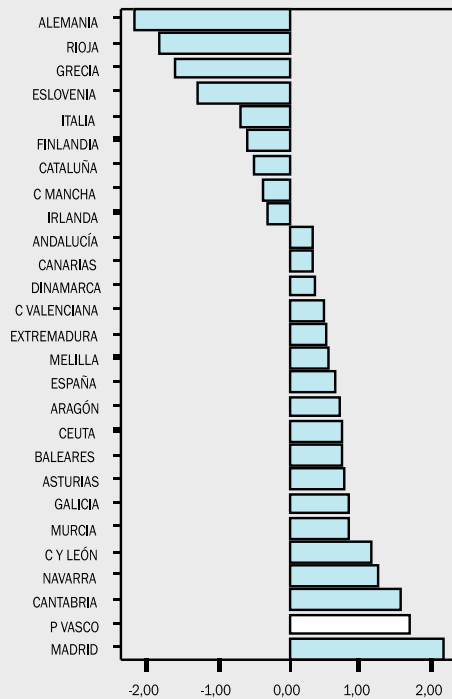
Pol. gubern./Burocracia



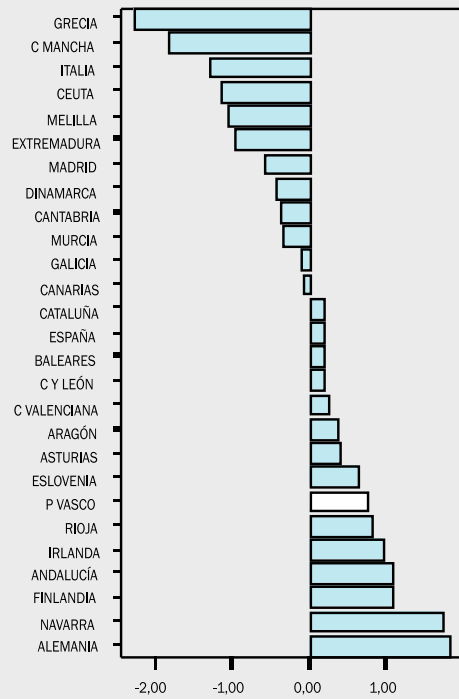
Cultura emprendedora en Educación Primaria/Secundaria



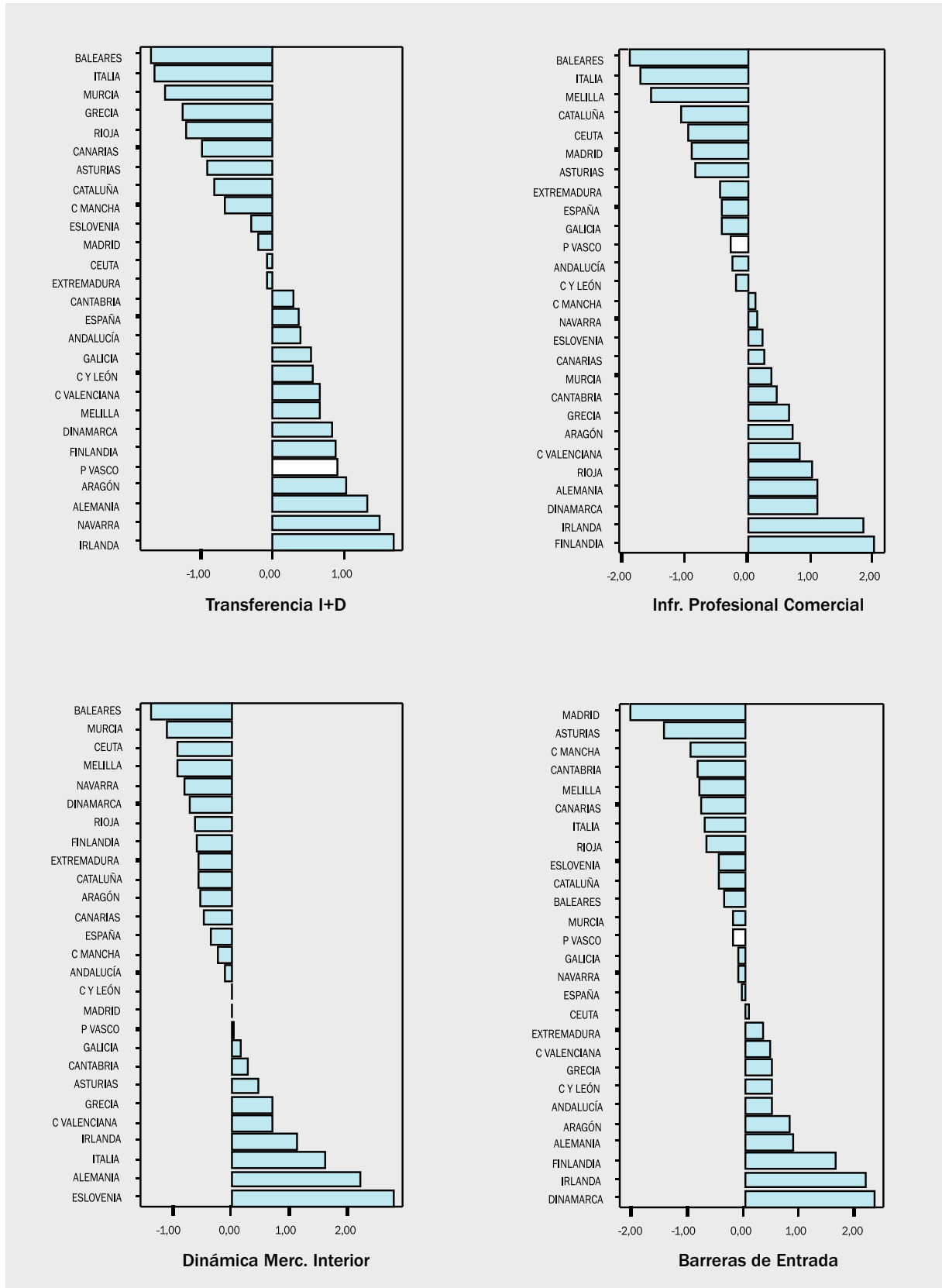
Cultura emprendedora en Educación Superior

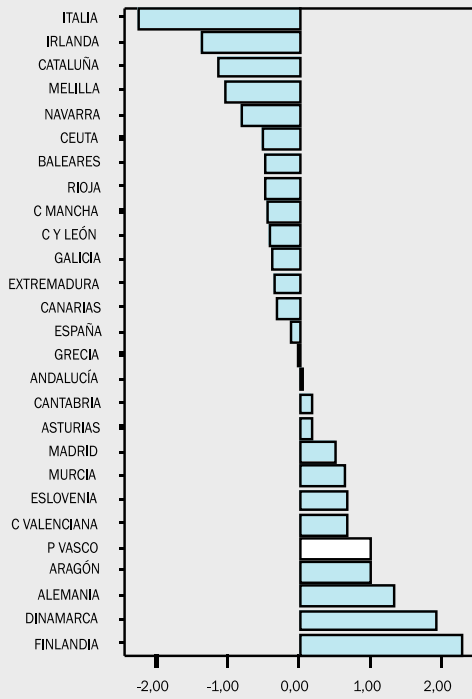


Necesidad Ases. Externo

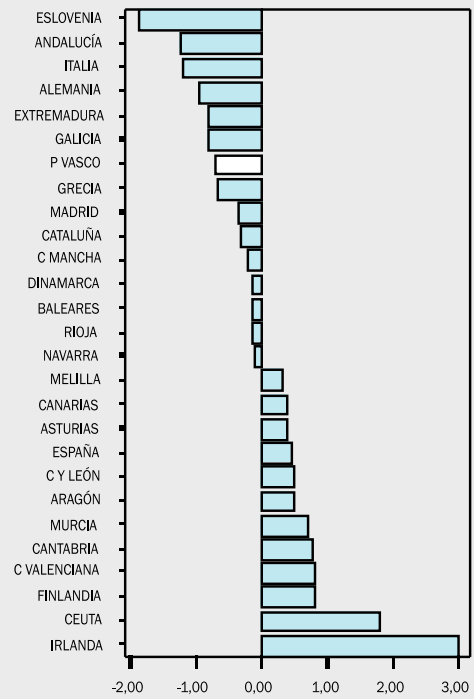


Form. emprend. indep.

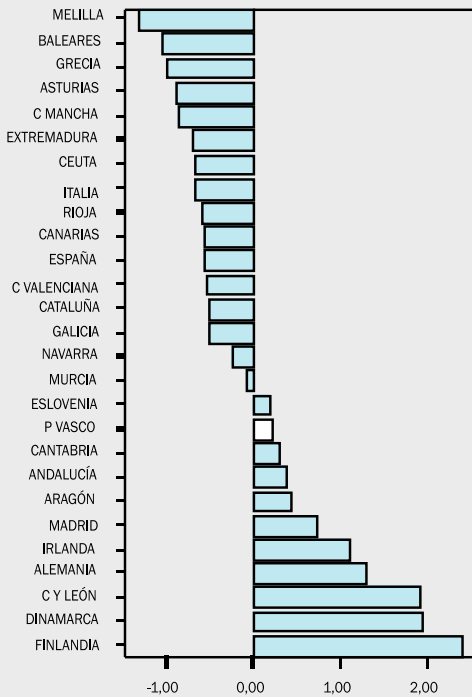




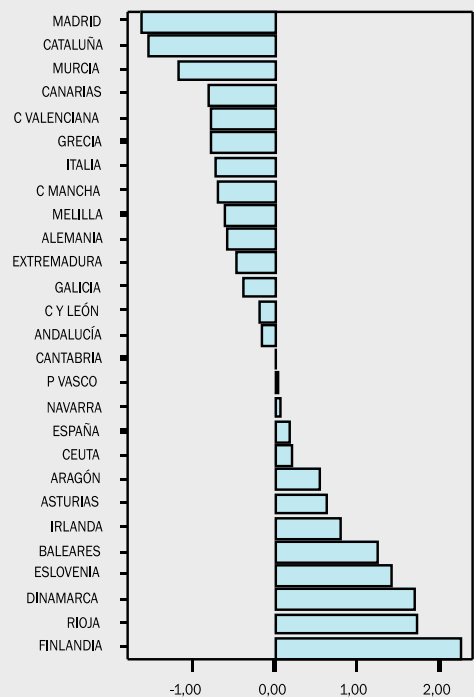
Infr. Física y servicios



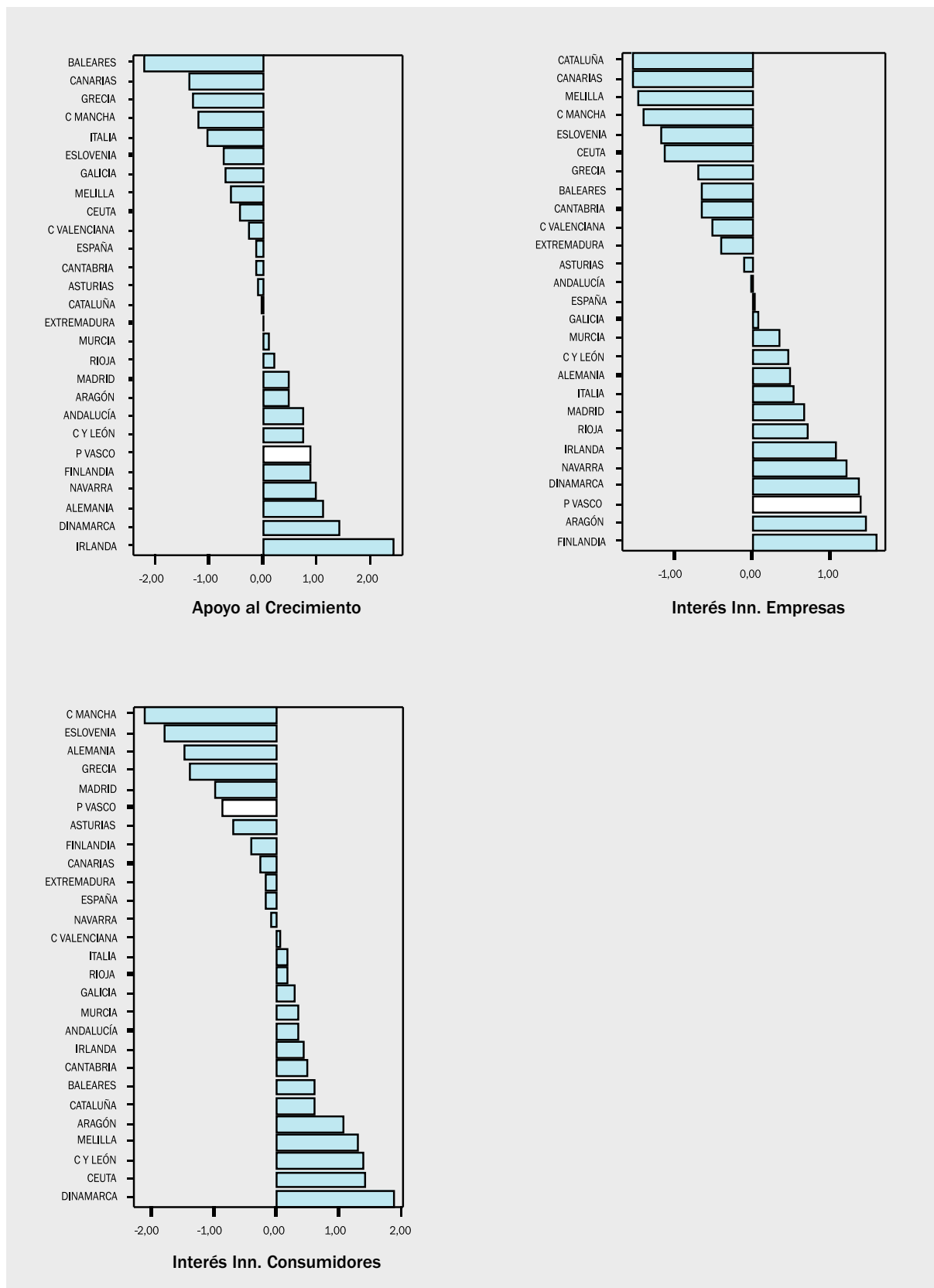
Normas Sociales



Protección PI



Apoyo a la Mujer



9. Conclusiones

Actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. El incremento en actividad emprendedora que la CAPV ha experimentado en los últimos dos años nos permite afirmar que la superación del 6% de población involucrada en actividades empresariales de hasta 42 de vida comienza a ser un dato estable y consolida la serie creciente que llevamos observando desde el año 2004. Eso sí, conviene ser cautos con el dato de 6,9% registrado en esta edición, ya que no recoge los resultados del segundo semestre de 2008, momento en el que la crisis económica se presenta como definitiva. Estimamos que el dato más realista para evaluar el efecto de la recesión en la actividad emprendedora será el que se obtenga en julio de 2009 para la siguiente edición, que de superar el 6% situaría a la CAPV en una senda estable de TEA entre el 6%-6,5%.

Pero de una u otra manera, lo que si se puede afirmar es que los esfuerzos que la Administración vasca lleva realizando hace muchos años en esta dirección están dando por fin resultados positivos, resultados que convendría consolidar no relajando las políticas públicas en esta sentido, sino manteniéndolas, reforzándolas y mejorándolas para permitir la superación de la crisis económica en la que estamos inmersos. Es decir, las políticas de creación de empresas vuelven a resurgir no sólo como políticas de animación a la dinámica empresarial y a la innovación, sino como políticas activas de empleo.

En el ámbito territorial, el avance de la actividad emprendedora de la CAPV mejora sólo el dato de Bizkaia, 6,9%, pero produce una homogeneización o disminución de las diferencias muy interesante entre los tres territorios. Gipuzkoa continúa siendo el territorio vasco con mayor actividad emprendedora, 7,1%, por encima del dato español, 7%.

Durante este año, la CAPV supera en empresas consolidadas, incluso a dos de las comunidades autónomas con mayor actividad emprendedora (C. Madrid y Cantabria) y presenta el segundo mejor dato regional en cuanto a tasa de cierre. El motivo de cierre o abandono más importante aludido por los encuestados es la falta de rentabilidad del negocio, 47,43%. Por tanto, podemos concluir que la evolución conjunta de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV ha sido muy positiva, con avances moderados y estables en todos los indicadores, incluso en un año con ciclo económico negativo como el que hemos vivido.

Por último, la CAPV presenta este año una cifra record de emprendedores potenciales, con el mayor nivel de los alcanzados en ediciones anteriores, lo que sitúa a la CAPV en un 7,5%. y que nos aleja de los últimos lugares del ranking internacional. Estimamos que esto puede estar indicando un cambio cultural sustancial en este ámbito que merece ser tenido en cuenta por parte de las administraciones públicas. Por ello, entendemos que las instituciones públicas deberían mantener y consolidar su apoyo a políticas de *entrepreneurship*. Los resultados obtenidos indican que merece la pena continuar apostando en este sentido para evitar que esta predisposición de la población no se vea desanimada por la situación de crisis que vivimos y que podría desmotivar la definitiva creación de empresas.

Tipos de comportamiento emprendedor. En el 2008 el TEA total ha seguido la tendencia al alza iniciada en el 2007, pasando la tasa de un 6,4% del 2007 al 6,9% del 2008. Los resultados permiten visualizar que del total de la actividad emprendedora vasca, casi el 82% se crea, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad. La principal motivación que subyace bajo el impulso de emprender por oportunidades en el caso de la CAPV es el logro de mayor independencia.

Perfil del emprendedor en la CAPV y características de las empresas creadas. En este último quinquenio, la actividad emprendedora de la CAPV ha aumentado mientras también lo hacía el PIB per cápita. Es decir, en la medida que la prosperidad económica de los ciudadanos vascos aumentaba, ocurría lo mismo con la proporción de nuevos emprendedores en nuestra comunidad. Sin embargo, este patrón de expansión económica se ha visto ralentizado en meses recientes, y nos queda por descubrir todavía la manera en que la coyuntura actual haya podido afectar a esa senda creciente de la actividad emprendedora vasca experimentada en el último lustro. Esta cuestión la dejamos inconclusa para cuando recabemos más datos en nuestra próxima edición.

Al margen de este comentario, podemos constatar que a tenor de los resultados obtenidos en el presente informe, y siguiendo la línea de las conclusiones extraídas en ediciones anteriores, la actividad emprendedora se concentra fundamentalmente en un colectivo de personas varones y de mediana edad (35-45 años). Puede resultar interesante fomentar el espíritu emprendedor en segmentos más jóvenes o más adultos, especialmente si se dispone de una mayor experiencia, contac-

tos, y ahorros para invertir en un proyecto emprendedor (que normalmente se suele acumular con la edad de una persona).

En este periodo de ralentización económica, es posible que el fomento de la actividad emprendedora se convierta en una herramienta atractiva para combatir el desempleo, para lo que se advierte prudencia. La fórmula del autoempleo puede no funcionar si no se dispone de una sólida capacidad personal para emprender, de un entorno económico idóneo, y de un adecuado proyecto empresarial. En ese sentido, una buena capacitación (formación y experiencia), un buen hábitat para emprender (apoyo de la Administración, comunidad financiera, y otros elementos del capital social de nuestra comunidad) y un buen diseño de proyecto de empresa (contrastado con expertos acreditados) son elementos importantes que pueden contribuir al lanzamiento y desarrollo exitoso de un proyecto emprendedor, pero nunca con la garantía absoluta de que así sea realizado. La calidad de estos proyectos quedará patente con la gestión diaria del negocio, en la que intervendrán todos los elementos descritos anteriormente.

En definitiva, podemos pensar que con los resultados obtenidos en este informe, tenemos en años recientes un porcentaje modesto pero creciente de emprendedores vascos en nuestra población, con la suficiente capacitación para impulsar proyectos empresariales de probada calidad, y con un entorno que posibilita hasta el momento esta evolución favorable; si bien, en el futuro no deberemos de cesar en nuestro empeño por mejorar nuestra situación presente, con perfiles de emprendedores más exigentes y nuevas empresas generadoras de un mayor impacto económico.

Tamaño, innovación e internacionalización de los proyectos emprendedores en la CAPV. Es evidente la creciente implicación que tienen las nuevas empresas localizadas en la CAPV en actividades de innovación e internacionalización, lo cual refleja que durante los últimos años ha crecido la calidad de los nuevos proyectos generados. Con el propósito de que esta tendencia continúe siendo así, conviene destacar algunos puntos.

Así, por ejemplo, es relevante la necesidad de facilitar el crecimiento de los proyectos emprendedores de menos de 42 meses de actividad, sobre todo en el caso de aquellos que cuentan con altas expectativas de crecimiento, a fin de que puedan generar un impacto social en térmi-

nos de empleo. Las necesidades que pueden tener los emprendedores de proyectos con alto potencial de crecimiento deben ser vistas no sólo en base a la financiación, sino también en cuanto a la necesidad de formación en gestión y facilidad de acceso a mercados de clientes y proveedores avanzados, tecnologías de punta, e incluso mano de obra cualificada, entre otros aspectos. Distinguir estas necesidades claramente a la hora de apoyar a los emprendedores con alto potencial de crecimiento, permitirá lograr que se cumplan sus expectativas.

Asimismo, parece ser que las iniciativas emprendedoras tienen mayores dificultades para acceder a tecnologías nuevas o recientes con respecto a las empresas consolidadas, a pesar de que existen ayudas públicas dirigidas a solucionar esta limitación de los nuevos proyectos. El desarrollo tecnológico no sólo ayuda a mejorar la productividad, sino también genera oportunidades de innovación que aumentan el potencial de entrada de nuevas empresas. En este sentido, aún se deben desarrollar mecanismos que faciliten el acceso por parte de los emprendedores a nuevas tecnologías y nuevo conocimiento desarrollados en la región.

Finalmente, debido a que los proyectos emprendedores vascos en fase de gestación muestran relativamente un mayor peso que los consolidados en los tramos de exportación más altos, resulta crucial atender las necesidades específicas de este colectivo que se internacionaliza a edades tempranas y cuyas aspiraciones en mercados globales son, por lo visto, mucho más ambiciosas que las que tienen las empresas ya consolidadas en el tiempo.

Financiación de la actividad emprendedora en la CAPV. Identificar oportunidades de negocio e innovación y actuar transformando ideas en actividades prácticas, requiere de mecanismos de financiación adecuados a las características del proceso emprendedor, y en especial a lo largo de la fase de gestación y maduración de la idea de negocio. La ausencia de garantías o la falta de una trayectoria pasada que respalde el proyecto empresarial, pueden llegar a entorpecer el normal acceso a fuentes de financiación externas. De igual forma, muchos emprendedores presentan carencias de formación en las áreas de gestión de empresas y comercialización de sus productos y/o servicios, lo que representa también un *handicap* en el acceso a alternativas de financiación tradicionales que respalden el lanzamiento o puesta en marcha del negocio.

En este sentido, en la fase de arranque o *start-up* son necesarios mecanismos específicos que cubran dicho vacío de financiación como pueden ser fondos de capital semilla, *Business Angels* (inversores privados) o aportaciones de fondos procedentes del círculo más personal o familiar del propio emprendedor (*friends, family and fools*).

Por otro lado, no podemos obviar en esta edición la profunda crisis financiera que de manera generalizada ha supuesto una restricción al crédito para particulares y empresas, especialmente pymes, y que puede llegar a obstaculizar e incluso paralizar futuros proyectos de emprendedores potenciales.

En cualquier caso, en 2008, destaca que el 71% del capital semilla medio requerido, procedía de aportaciones personales del propio emprendedor (*autofinanciación*), el mayor porcentaje computado desde que comenzó la medición GEM para la CAPV. Futuras ediciones del informe deberán atender la evolución de este porcentaje y confirmar si efectivamente se complica el acceso a fuentes de financiación externas por parte del emprendedor.

La presencia de inversores informales ha dado un salto cualitativo importante respecto a años anteriores, alcanzando por primera vez la cifra del 3,82% de la población adulta en el territorio. Es un dato muy positivo, que futuras ediciones de este informe deberán tratar de validar, y que cuya evolución o desarrollo parece estar relacionado positivamente con el índice de actividad emprendedora del territorio.

No obstante, y pese a que se dan indicios que apuntan a esta dirección, debe potenciarse un perfil de inversor informal más orientado a la figura de *Business Angels* o inversores privados. El desarrollo de redes de *Business Angels* se convierte en piedra angular en el desarrollo y financiación de proyectos en su fase más incipiente. Su interés es doble ya que no sólo aportan capital, sino que además pueden asesorar en la estrategia a seguir y aportan experiencia y capital relacional, algo que ayuda al emprendedor a maximizar el potencial del negocio iniciado.

La mujer emprendedora. El índice de TEA femenino ha registrado una tasa de 5,9% en el año 2008, muy por encima del índice alcanzado en las ediciones anteriores. No obstante, el TEA femenino continúa situándose muy por debajo del índice masculino (7,8%), lo que sugiere que el proceso emprendedor sigue manifestando diferen-

cias importantes en función del género. La ratio mujer-hombre también ha aumentado considerablemente en el último año.

Aunque los esfuerzos realizados desde las instituciones públicas para el desarrollo del emprendizaje femenino y para ampliar los servicios sociales necesarios para conciliar la vida laboral y la familiar hayan incidido positivamente en la incorporación de la mujer al proceso emprendedor, el mayor temor al fracaso, las mayores dificultades para detectar buenas oportunidades de negocio y el mayor desconocimiento del entorno emprendedor hace que la población femenina sea más reacia a crear nuevas empresas que la masculina.

En lo que a la mujer como inversora informal se refiere, el estudio revela que sólo el 5% de la población femenina invierte en iniciativas emprendedoras. Además, aquellas que lo realizan invierten, como media, no más de 13.700 euros, principalmente en proyectos liderados por familiares o conocidos y la mayoría no espera obtener rentabilidades positivas de su operación financiera.

La existencia de oportunidades, motivación y capacidad para emprender. De los datos de 2008 se desprende que en el último año han aumentado las oportunidades para emprender a corto plazo en la CAPV. No obstante, las posibilidades de negocio existentes son bajas en comparación con las que percibía la población en 2004 y 2005, así como, en comparación con el contexto internacional. Pese a ello, la tasa de actividad emprendedora en la CAPV ha aumentado durante el último año.

En general, las personas que deciden aventurarse a crear una empresa parecen aprovechar las oportunidades de manera eficiente, sobre todo porque cuentan también con una mayor motivación y se sienten más capacitados para convertir las oportunidades de negocio en empresas.

El elemento motivador más relevante para emprender en el 2008 según la población adulta ha sido la visión de la carrera del emprendedor como una elección profesional, aunque los expertos no creen que convertirse en emprendedor sea una opción deseable en la CAPV. No obstante, en lo que parecen coincidir ambos colectivos en 2008 es que los emprendedores de éxito gozan de prestigio social. Este reconocimiento de la figura del emprendedor se ha visto favorecido por una mayor cobertura de la actividad emprendedora en los medios de comunicación de acuerdo a la per-

cepción de la población y los expertos, lo cual concuerda con una de las recomendaciones sugeridas en el anterior informe GEM.

La población adulta vasca percibe también en 2008 una mejora de sus habilidades para emprender. Sin embargo, los expertos continúan siendo escépticos al respecto y advierten, sobre todo, que faltan personas preparadas para poner en marcha empresas de alto crecimiento. Por lo tanto, continúa siendo una sugerencia que dentro de la incorporación de la actividad emprendedora en los programas de educación, deban transmitirse conocimientos dirigidos a la gestión de proyectos emprendedores con carácter innovador y alto potencial de crecimiento. Con ello, es de esperar que en el futuro se pueda mantener no sólo una tendencia positiva en la generación de empresas en general, sino también una mayor generación de empresas de alto valor añadido.

Las condiciones del entorno específico del entrepreneurship en la CAPV. La labor gubernamental con sus programas y sus medidas de apoyo al emprendizaje tradicionalmente son bien valoradas por los expertos. En general se puede decir que consideran que están bien orientadas. Siguen siendo los dos factores del entorno más nombrados por los expertos vascos y españoles en su consideración como factores de apoyo a la creación de empresas. Pero, a la vez también es de los factores más nombrados como obstáculo a la creación de empresas, aunque en menor medida. Conviene mejorar en algunos aspectos. Concretamente, convendría coordinar aún más los esfuerzos de los diferentes agentes económicos que disponen programas de apoyo a la creación de empresas. En particular, la ausencia de ventanilla única dificulta la obtención de información sobre ayudas para crear empresas.

De los resultados obtenidos se obtienen dos conclusiones: (1) que existen aspectos controvertidos en ellas y que se deberán hacer esfuerzos para potenciar los aspectos de tales políticas favorecedores del emprendizaje y cambiar los que la limitan y (2) que la Administración Pública es un factor de primera magnitud en la creación de empresas.

Se puede concluir también que desde la Administración Pública vasca hay un apoyo decidido a la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo. Este apoyo se manifiesta, por ejemplo, en la elevada disposición de subvenciones y programas de apoyo.

Las infraestructuras comerciales y de servicios del País Vasco todavía ejercen una influencia positiva en la actividad emprendedora, pero con una tendencia descendente. Si no se rompe esta tendencia el año próximo seguramente se considere un factor de entorno que dificulta esta actividad. Por otra parte, también se ha perdido terreno en relación con el resto del Estado. En años anteriores los expertos lo valoraban mejor aquí que en España; ahora la valoración ya se ha igualado. Así pues, no se debería abandonar su vigilancia. Tanto en la CAPV como en España se necesitaría un mayor estímulo de la autonomía individual, la creatividad, la innovación y, sobre todo, de la aceptación del riesgo empresarial porque esto supone un freno al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales. En este aspecto la educación podría desempeñar una función de estímulo muy importante.

Se considera que no se prepara suficientemente bien a los estudiantes para que puedan crear nuevas empresas. Las mayores carencias se piensa que están en los primeros estadios de la formación, donde tampoco se les dedica atención suficiente al desarrollo de espíritu empresarial. En algunas comunidades autónomas existen experiencias piloto muy interesantes en las escuelas, que desarrollan estas aptitudes y actitudes, y en algunas universidades españolas se está fomentando la innovación y el riesgo empresarial como elemento formativo transversal. La educación tiene una gran influencia en las normas sociales y culturales. Estos dos factores están relacionados, así pues, con ello se favorecería que dispusiéramos de normas sociales y culturales que estimulen la creatividad, la innovación, la asunción de riesgos y que pongan énfasis en el esfuerzo personal como medio para lograr el éxito. La transferencia de I+D a las empresas es un factor de apoyo, que aunque ha perdido terreno frente a otros, todavía sigue siendo importante. La CAPV cuenta con una desarrollada red de ciencia y tecnología que se debe aprovechar para facilitar el desarrollo de NEBTs (nuevas empresas de base tecnológica) de gran importancia por sus elevadas tasas de crecimiento y su impacto en la productividad. En esta transferencia de I+D, los expertos consultados están demandando implícitamente un mayor esfuerzo a la universidad por acercarse a las necesidades de los emprendedores. Se trata de factores que tradicionalmente se han percibido en el País Vasco más como barrera para la realización de actividades emprendedoras.

Uno de los aspectos esenciales en la creación de empresas es la financiación, sobre todo las basadas en conocimiento, pues implica inversio-

nes sin valor de rescate, está sujeta a imperfecciones de mercado, como asimetrías de información, etc. que derivan en restricciones de las fuentes de financiación. En el 2008 este factor se ha mantenido estable respecto al 2007 y en general no está mal, pero sigue siendo insuficiente la disponibilidad de capital riesgo. Es muy importante que se desarrolle este mercado, pues existe bastante consenso en la literatura en considerar fundamental la financiación del capital riesgo en el desarrollo de iniciativas empresariales; en mayor medida si lo que se pretende es que tales iniciativas sean de base tecnológica. También se considera muy

difícil que las empresas nuevas puedan salir a Bolsa. Solucionaría este problema si se desarrollaran más las Bolsas regionales, de las cuáles ya se dispone de una en Bilbao.

Por último, en el contexto internacional de la UE, la CAPV ha mejorado en muchos de los factores del entorno. De ellos, destaca que se percibe que las empresas vascas están mucho más interesadas por la innovación que las de los países GEM de la UE. Posiblemente sea debido a que en los últimos años desde la Administración se está fomentando fuertemente.

Glosario de términos

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 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 64 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 Gesta-ción** 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 64 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 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado una empresa o negocio entre abril de 2004 y abril de 2005.

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

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

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

Denominamos **inversores informales** a aquellas personas que invierten en la creación de una empresa, siendo ajenas a este negocio y sin valerse de 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 2008 provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en el que han participado las siguientes naciones:

Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, Corea, Croacia, Chile, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Irán, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Macedonia, México, Noruega, Países Bajos, Perú, Reino Unido, República Dominicana, Rumania, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Turquía, y Uruguay.

Además han participado las siguientes regiones:

Andalucía, Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla La-Mancha, Castilla y León, Cataluña, Ceuta, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Islas Canarias, La Rioja, Madrid, Melilla, Murcia, Navarra, País Vasco; Escocia, Gales, Irlanda del Norte; y cinco regiones de Chile.

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-REM 2008. 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 ($p=q=50\%$)
Periodo de realización de encuestas	junio de 2008
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de bases de datos	Instituto Opinòmetre

Distribución de la muestra por provincias:

Provincia	Entrevistas
Álava	285
Guipúzcoa	650
Vizcaya	1.065
Total	2.000

Distribución de la muestra por género y provincias:

Provincia	Hombres	Mujeres	Total
Álava	146	139	285
Guipúzcoa	312	338	650
Vizcaya	528	537	1.065
Total	986	1.014	2.000

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. (2004): *Global Entrepreneurship Monitor 2004. Executive Report*. Babson College and London Business School.

Baneuskadi: <http://www.baneuskadi.es>.

DFB y Cámara de Comercio Industria y Navegación de Bilbao (2004): *Encuesta de Innovación Tecnológica*. Bilbao.

Directorio de Actividades Económicas de Eustat (DIRAE): <http://www.eustat.es>.

Directorio Central de Empresas del INE (DIRCE): <http://www.ine.es>.

European Comission (2004). *Flash EuroBarometer 160. Entrepreneurship*. Disponible en: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl160_en.pdf.

OECD y EUROSTAT (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (3rd edition). París: OECD Publishing.

**Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2008 Executive Report**

177 p., 2009
ISSN: 1889-5468

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia – San Sebastián): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2008** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2008 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2008*. 1-177

Abstract: The 2008 ACBC Global Entrepreneurship Monitor study carries out a diagnosis of entrepreneur activity in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report analyses entrepreneur activity of the region comparing it with that of other countries and other regions in Spain, and on the other hand, there is an internal comparison of the reality of entrepreneurs who live in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Indicators of survival and growth. Company creation policies. Autonomous Community of the Basque Country.