



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo 2004. Extremadura



Ricardo Hernández Mogollón
Carlos Díaz Casero

Nº 2: Junio 2005

ISSN: 1698-0506



Fundación Xavier de Salas
fxdsalas@teleline.es
Trujillo-Cáceres (España)

Agradecemos su apoyo a nuestros Patrocinadores



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
Informe Ejecutivo 2004. Extremadura

Depósito Legal: CC-144-2004
ISSN: 1698-0506

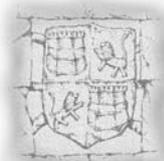
© Ricardo Hernández Mogollón
Carlos Díaz Casero



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Informe Ejecutivo 2004. Extremadura

Ricardo Hernández Mogollón
Carlos Díaz Casero



Fundación Xavier de Salas

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Depósito Legal: CC-144-2004

ISSN: 1698-0506

Número 2

Junio 2005

Editor: Fundación Xavier de Salas. Ediciones La Coria.

Colección de Estudios Económicos de Extremadura.

Lugar de publicación: Fundación Xavier de Salas. C/ Convento de la Coria s/n. 10200 Trujillo (Cáceres).
España.

http: www.fundacionxavierdesalas.com

Teléfono: (0034) 927 321828

Páginas: 115

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento de información y sistema de recuperación, sin permiso escrito de los autores

Impresión: Gráficas Hache. Av. Rodríguez de Ledesma, 3. 10001 Cáceres. España.

Teléfono: (0034) 927 625 196 - Fax: (0034)927 625 195. graficashache@terra.es

RESUMEN EJECUTIVO EXTREMADURA 2004

Este Resumen Ejecutivo recoge los resultados más destacables del segundo Informe del Proyecto GEM sobre la situación de la creación de empresas en Extremadura.

Panorámica de la Actividad Emprendedora

Durante 2004 la actividad emprendedora internacional ha mostrado diferentes perfiles. Mientras algunos países han sufrido un período de cierta recesión (Alemania, Dinamarca, Estados Unidos, España, Finlandia, Dinamarca, Irlanda, Israel, etc.), otros en cambio han incrementado su actividad (Brasil, Canadá, Croacia, Francia, Holanda, Nueva Zelanda, Singapur, Uganda, etc.). En general, el TEA medio total se ha incrementado en 0,5 puntos porcentuales con relación al año anterior, a lo que han contribuido sin duda tres de los cuatro países que han obtenido unos índices más altos y que es la primera vez que participan en el proyecto, como son Perú (40,34%), Ecuador (27,24%) y Jordania (18,26%).

El número de países que han participado en el Proyecto GEM se ha incrementado a 34 con respecto al año anterior, lo que ha supuesto que en 2004¹, sobre 784 millones de personas comprendidas entre 18 y 64 años, el 9,38% (73 millones) haya estado involucrado directamente en los procesos de creación de empresas, bien como empresarios nacientes o como propietarios-gerentes de nuevas empresas.

Para este año España, con una población total de 40,2 millones de personas y una población activa comprendida entre 18 y 64 años, de 26,1 millones, ha involucrado directamente en los procesos de creación de empresas aproximadamente a 1.345.000 personas, lo que supone que el 5,15% de la población activa

española ha participado en actividades emprendedoras de negocios, según las estimaciones del TEA. Este índice cae un 23,93% con respecto al año anterior, aunque en términos generales evoluciona parejo al de los países europeos y por debajo de la media GEM, como viene siendo habitual desde el inicio del informe

En Extremadura, tasa de actividad emprendedora (TEA) ha sido del 6,97%, lo que supone una disminución con respecto al 7,69% del 2003 de 0,72 puntos, es decir, el 9,36%. Esto nos indica que de cada cien personas entrevistadas prácticamente el 7% participa en iniciativas empresariales. Por tanto, con una población total de 1.075.286 personas en la Comunidad Extremeña y una fuerza laboral de entre 18 y 65 años de 641.822 personas, se han visto involucrados en actividades de creación de empresas en torno a 44.761 personas. Esto la sitúa en el lugar 15 entre los países del GEM, perdiendo dos puestos en el ranking mundial con respecto a 2003. No obstante, Extremadura se mantiene por encima de la media española (5,15%) en niveles semejantes a los de Irlanda, Noruega, Israel o el Reino Unido.

Entre los países de Europa que han sido analizados por el proyecto GEM, Extremadura se encuentra en un quinto lugar, descendiendo también dos posiciones con respecto al año anterior, aunque prácticamente compartiendo el cuarto lugar con Noruega (6,98%) que tiene un TEA muy similar. A pesar del descenso para este año, Extremadura mantiene este índice por encima de la media europea y de países como el Reino Unido, Francia, Grecia, Dinamarca, Alemania o Italia.

Este año, con cinco nuevas regiones añadidas al estudio, Extremadura sigue liderando dentro de España el índice de actividad emprendedora, por encima de Comunidades con mucha tradición empresarial como Cataluña, Madrid, País Vasco o Valencia. Su TEA es un 16,75% mayor que el de Andalucía, segunda región con un índice más alto, un 24,02% mayor que el de Cataluña, un

¹ Fuente: Acs, Z.J., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M. (2004): "Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report". Babson Collage and London Business School.

31,76% mayor que el del País Vasco o un 35,34% mayor que la media nacional.

Dentro de la Comunidad Autónoma hemos encontrado una mayor iniciativa emprendedora en las zonas rurales que en las urbanas, ya que su índice (10,3%) dobla el de la zona urbana (5,1%). Igualmente, se ha tratado de calcular la incidencia en el TEA extremeño provincial, encontrándonos que el TEA de la provincia de Cáceres es mayor que el de la provincia de Badajoz.

Empresas nacientes (0-3 meses)

El porcentaje de empresas nacientes ha disminuido del 4,75% al 3,82%, por lo que se ha encontrado casi un 20% menos de empresas que acaban de iniciar su actividad. Sin duda esta bajada ha representado la parte más importante en la disminución del TEA extremeño en 0,72 puntos. No obstante, a pesar de esta caída, Extremadura ha sido detrás de Cataluña (4,36%), la Comunidad que porcentualmente más personas ha involucrado en la puesta en marcha reciente de un negocio. Con un porcentaje superior a la media española (3,12%), aún no llega a la media europea (4,86%) y del resto de los países GEM (8,90%).

Empresas nuevas (3-42 meses)

El tanto por ciento de empresas nuevas con respecto al año anterior apenas ha disminuido un 4,45% (de 4,27% a 4,08%), por lo que la influencia negativa que haya podido tener en el TEA ha sido escasa.

Extremadura, como en 2003, es la primera región que ha implicado a un porcentaje mayor de personas en la propiedad y dirección de una nueva empresa, situándose cercana a la media de todos los países (4,23%) y prácticamente un punto por encima de la media nacional (3,09%).

Empresas establecidas (Más de 42 meses)

El número de empresas establecidas o ya consolidadas, ha crecido del 6,46% al 7,83%, lo que supone un aumento del 21,21% con respecto a 2003. Esto sitúa el número de empresas que tienen más de 42 meses de existencia en Extremadura, en unos niveles altos entre los países GEM, en un lugar privilegiado en Europa, por encima de la media española (7,79%) y en el tercer lugar de las regiones analizadas en España, por detrás de Cataluña (8,84%), Castilla León (8,26%) y Madrid (8,11%).

Cierre de negocios

Extremadura ha pasado de unas tasas del 1,23% en 2003 al 1,44% para este año, lo que supone un incremento en el porcentaje del cierre de negocios del 17,17%. Dentro de España las tasas de mortalidad de empresas extremeñas ocupan una posición media alta, teniendo sólo Cataluña y las Islas Canarias porcentajes de mortalidad más altos que el extremeño, aunque estas tasas están cercanas a la media nacional (1,54%), son inferiores a la media europea (1,94%) y de los países GEM (4,35%).

Oportunidad versus necesidad

En Extremadura se crean más empresas por oportunidad que por necesidad. Con una tasa de creación de empresas por oportunidad del 6,25%, se encuentra por debajo de la media GEM (6,78%), aunque por encima de la media de los países europeos (4,61%) y de la española (4,53%). En cambio, la tasa de actividad emprendedora por necesidad del 0,72% sitúa a la región por debajo de las medias GEM (2,32%) y europea (0,77%), pero aún por encima de la media de España (0,62%). Esto supone que, dentro de España, Extremadura se sitúa a la cabeza de las tasas por oportunidad y en un tercer puesto entre las Comunidades Autónomas que mayores índices de creación de empresas por necesidad tienen.

Tipo de motivación y sexo

El 74,3% de las personas que emprenden una nueva actividad empresarial son hombres, frente a un 25,7% de mujeres. Tanto hombres como mujeres emprenden más por razones de oportunidad (68,6% vs. 21,4%) que por necesidad (5,7% vs. 4,3%), aunque la necesidad es un factor que tiene más peso en la creación empresarial femenina que en la masculina, ya que por cada hombre que crea un nuevo negocio por necesidad hay 12 que lo hacen por oportunidad, mientras que en el caso de las mujeres por cada nueva empresaria por necesidad hay sólo 5 por oportunidad.

Tipo de motivación e innovación y exportación

Las empresas creadas por oportunidad son un poco más innovadoras, mientras que los empresarios por necesidad esperan exportar más y tienen un mayor número de clientes en el exterior que los empresarios por oportunidad.

Perfil del nuevo empresario extremeño y de sus empresas

En 2004 el perfil del nuevo empresario extremeño se acerca más al de la media nacional. Es el de un hombre (74,3%), de 39 años de edad, con estudios primarios (42,9%) que en todos los casos estaba trabajando a tiempo completo o parcial en otra empresa, con un nivel de renta alto (50,9%) y que crea su empresa en sectores orientados al consumidor (41,4%) -venta al detalle, hostelería, restauración, salud, educación y servicios sociales- o en el sector de la transformación (32,9%)-manufactura, transporte, construcción, comunicaciones, etc.

Por otra parte, en cuanto a las empresas que pone en marcha, suele crearlas solo o con otro socio, mantiene la mayoría de la propiedad de su empresa, genera menos de 5 puestos de trabajo, que espera mantenerlos al cabo de cinco años. La mayor parte de sus productos y/o servicios no son nuevos para el mercado en el que espera

tener muchos competidores, utiliza tecnologías que ya estaban disponibles en el un año antes y fundamentalmente no exporta, creando sus empresas en el sector servicios, principalmente en negocios de venta al detalle, hostelería, restauración, venta al mayor y servicios a profesionales.

La inversión informal en Extremadura

El porcentaje de personas que han estado involucrados como inversores informales en Extremadura ha sido el 2,2% de su población entre 18 y 99 años, lo que supone que 14.120 personas han actuado como inversores informales en la región durante los años 2001 al 2004, generando un volumen total de inversión media estimada de 240 millones de euros. El porcentaje de inversores informales supone un decremento con respecto al año anterior del 20%, pero la inversión media total ha aumentado en un 54,2%. Extremadura, con unos valores medio-bajos, con respecto al conjunto de los países GEM o a los de Europa, tampoco tiene una buena situación en España, en donde es la tercera región que junto con Andalucía y la Comunidad Valenciana peores indicadores tiene.

Perfil del inversor informal en Extremadura

El inversor informal extremeño está localizado tanto en zonas urbanas como rurales, es hombre en la gran mayoría de los casos (86,4%), de 40 años de edad, que trabaja, con un nivel de estudios primarios, con niveles de renta muy diversos, aunque predominan con renta alta y que mantienen una relación familiar con las personas beneficiarias de su ayuda. Su inversión media es de 17.000 euros, que destinan a crear sus empresas principalmente en sectores orientados al consumidor y en el de la transformación. En términos generales, el perfil del inversor informal extremeño coincide con el del inversor informal medio español, aunque los inversores informales extremeños están acometiendo o piensan acometer la creación de

una empresa en mayores porcentajes que la media nacional.

Inversor informal versus nuevo empresario

El inversor informal extremeño contribuye de una forma importante en el impulso inicial de actividades empresariales de las personas de su entorno, fundamentalmente de familiares (68,2%), muy cercanos en la mayoría de los casos. Como consecuencia de esta relación un 45,5% de las veces da por perdida su inversión, mientras que un 40,9% no tendrá ni pérdidas ni beneficios. Sólo el 13,6% de los inversores lo hacen de una manera profesionalizada esperando obtener beneficios de la inversión realizada. Estos porcentajes distan mucho de la media española, en la que encontramos menos inversores que pierden (34,3%), menos que no ganan ni pierden (33,7%), y más que obtienen beneficios (32,7%) de su inversión ejerciendo de una forma profesional como “business angels”.

¿Cómo se financia la creación de empresas en Extremadura?

El 31,7% de las empresas creadas en Extremadura ha sido financiada totalmente con capital aportado por el empresario. Este dato concuerda con la media nacional, ya que durante este año sólo el 30% de los empresarios españoles ha podido financiar su empresa con capital propio. Por tanto, durante 2004 se ha tenido que recurrir a mayor financiación ajena que en el año anterior, y en el caso extremeño, ésta viene cubierta principalmente a través de bancos u otras entidades de crédito en un 106,5% más que en 2003.

Como comentábamos el año anterior, la gran mayoría de las empresas creadas no necesitan un gran capital para iniciar su actividad, ya que prácticamente tres de cada cuatro (76,2%) han requerido menos de 30.000 euros y la mitad (52,2%) ha requerido menos de 20.000 euros. El empresario por su parte, espera invertir en un 92,7% de los casos los 30.000 euros que necesitan, lo que nos corrobora por segundo año

consecutivo que los proyectos en los que invierte el nuevo empresario extremeño son aquellos que puede asumir con una mayoría de capital propio y que tienen un coste inicial relativamente bajo.

Mujer y creación de empresas

Entre los meses de julio de 2003 y julio de 2004, estimamos en 44.761 el número de personas que estando en edad de trabajar habían estado involucradas en iniciativas de creación de empresas. De ellas 13.612 eran mujeres, lo que implica una mujer por algo más de dos hombres. Esto supone que según el ratio mujer/hombre que nos ofrece el TEA, por cada hombre que ha estado involucrado en actividades emprendedoras en 2004, ha habido 0,44 mujeres implicadas en las mismas. Estos datos nos reflejan un claro retroceso de la actividad emprendedora femenina durante este año pasado, tanto por oportunidad como necesidad, ya que el número de mujeres involucradas en la creación de empresas ha disminuido un 29% con respecto al 2003, bajada que se ha visto compensada por un mayor número de hombres emprendedores.

Según el ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre, Extremadura ha pasado de la décima posición a la 23. Aunque seguimos superando la media española (0,39) y estamos cercanos a la europea (0,46), nos hemos alejado de la media de los países GEM (0,62), a la que el año anterior superábamos.

En España, el ratio de iniciativa emprendedora femenina con respecto al hombre, coloca a Extremadura en una posición superior a la media, aunque por debajo de comunidades como Cataluña, Castilla León o Valencia, y muy por encima de Andalucía o Canarias, en las que la presencia de la mujer en la actividad emprendedora es bastante menor

Existencia de oportunidades

Se ha producido una apreciable caída en las expectativas de oportunidades de negocio por parte de la población extremeña. Así, se ha pasado de un porcentaje cercano a la mitad de la

población (48,84%) en 2003, a un 37,18% para este año. Tras este retroceso del 23,9%, Extremadura ha pasado de ocupar los primeros lugares entre los países del estudio a una situación intermedia, aún superior a la media GEM, aunque no a la española, que eleva ligeramente sus expectativas sobre las oportunidades para crear empresas con respecto a 2003.

Motivación para aprovechar las oportunidades

La motivación para poner en marcha nuevos negocios en Extremadura ha sufrido pocas variaciones. Aunque se cree menos en la opción empresarial para hacerse rico, por otro lado se la considera más deseable, ya sea por el mayor reconocimiento y prestigio de los empresarios de éxito o el mayor tratamiento que se da a éstos en los medios de comunicación.

España se encuentra en una situación intermedia en la valoración de esta motivación y Extremadura la acompaña en esta media, lo que la sitúa junto a países como Holanda, Grecia o Polonia y por detrás de la C. Valenciana, Cataluña, P. Vasco o Madrid.

Aunque mejora con respecto a 2003, se sigue valorando negativamente el considerar la carrera de empresario como una buena opción profesional.

Habilidades emprendedoras

Aunque la mayoría de los valores nos ofrecen aspectos negativos en la consideración por parte de los expertos de las habilidades y conocimientos necesarios para crear y desarrollar una nueva empresa en Extremadura, ha crecido significativamente la opinión de que existe mucha gente que está capacitada para dirigir una pequeña empresa.

Actividad emprendedora y creación de empleo

El 94,7% de las empresas nacientes y nuevas o han generado algún puesto de trabajo o tienen expectativas de crearlo antes de los cinco años. Durante 2004, cada empresa naciente o nueva ha creado una media de 2,67 empleos. La mayoría de ellos son por cuenta ajena, y creados fundamentalmente en sectores orientados al consumidor (42%), pero también, en el sector de la transformación (32,15%) o en los servicios para empresas (23,4%).

El crecimiento medio esperado del empleo al cabo de 5 años es de poco más de dos puestos de trabajo por empresa, lo que representa un aumento esperado del empleo del 66,3%.

Las condiciones específicas del entorno

Las condiciones específicas del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora, nos ofrecen una panorámica general del contexto en el que se crean las empresas.

Este año, el entorno de la creación de empresas mejor valorado es el que hace referencia al acceso a la infraestructura física, a las políticas gubernamentales que soportan y enfatizan la actividad emprendedora, a la presencia de programas y ayudas gubernamentales, a las infraestructuras comerciales o a la protección de los derechos de propiedad intelectual. En cambio, aquellos factores del entorno a los que conviene prestar mayor atención son: la apertura del mercado interno, tanto en la existencia de barreras como en su capacidad de reacción ante los cambios, la educación y formación emprendedora, la transferencia de tecnología e I+D o las normas sociales y culturales.

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo Extremadura 2004.....	III
Índice.....	VIII
Índice de Figuras.....	IX
Índice de Gráficos.....	X
Índice de Tablas.....	XII
Agradecimientos.....	1
Introducción.....	3
El Modelo Teórico del Proyecto GEM.....	6
1. Panorámica de la Actividad Emprendedora Extremeña.....	9
1.1. Actividad Emprendedora general.....	9
1.1.1. Extremadura en el mundo.....	11
1.1.2. Extremadura en Europa.....	12
1.1.3. Extremadura en España.....	14
1.1.4. Extremadura por áreas, zonas y provincias.....	16
1.2. Desglose de la actividad emprendedora en Extremadura.....	17
2. Motivación y Tipos de Comportamiento para la Creación de Empresas.....	26
2.1. Emprender una empresa por necesidad o por oportunidad.....	26
2.2. Tipos de empresa según motivación.....	32
3. Perfil del nuevo empresario extremeño.....	35
3.1. Características socio-económicas de los nuevos empresarios.....	35
3.2. Perfil de las empresas extremeñas creadas.....	37
4. La financiación de la creación de empresas.....	42
4.1. La inversión informal en Extremadura.....	43
4.2. Perfil del inversor informal en Extremadura.....	45
4.3. Inversor informal versus nuevo empresario.....	47
4.4. ¿Cómo se financia la creación de empresas en Extremadura?.....	49

5.	Mujer y creación de empresas.....	52
5.1.	Actividad emprendedora femenina.....	52
5.2.	Perfil de la mujer emprendedora.....	55
5.3.	Apoyo institucional a la mujer emprendedora.....	57
6.	Existencia de oportunidades, motivación y capacidad para la creación de empresas ..	58
6.1.	Percepción de oportunidades.....	58
6.2.	Motivación para aprovechar las oportunidades.....	60
6.3.	Habilidades emprendedoras.....	61
7.	Actividad Emprendedora y Creación de Empleo.....	64
7.1.	Creación de empresas y empleo.....	64
7.2.	Empleo por empresas nacientes y nuevas en Extremadura.....	66
8.	Las condiciones específicas del entorno para la creación de empresas	69
8.1.	El apoyo financiero.....	74
8.2.	Las políticas gubernamentales.....	75
8.3.	Los programas gubernamentales.....	78
8.4.	Educación y formación emprendedora.....	79
8.5.	Transferencia tecnológica e I+D.....	81
8.6.	Infraestructura comercial y profesional (servicios para empresas).....	83
8.7.	Apertura del mercado interno.....	85
8.8.	Acceso a la infraestructura física por parte de las nuevas empresas.....	86
8.9.	Normas sociales y culturales.....	88
9.	Conclusiones e implicaciones.....	90
	Bibliografía.....	96
	Anexo I. Ficha Técnica de la Investigación. Encuestas a la Población.....	99
	Proyecto GEM en España.....	101

ÍNDICE DE FIGURAS

1.	Modelo conceptual del Proyecto GEM.....	7
2.	Mapa de las áreas de Extremadura.....	15

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.	Comparación de la Actividad Emprendedora Total en el GEM. Índices Medios del TEA (TEA 2000-2004).....	10
2.	Comparación TEA Media GEM TEA Media Europa y TEA España para 2000-2004.....	11
3.	Extremadura entre los países del GEM (TEA 2004).....	12
4.	Extremadura entre los países de la Europa GEM (TEA 2004).....	13
5.	Extremadura en la España GEM (TEA 2004).....	13
6.	Evolución comparativa regional en la España GEM (TEA 2003-2004).....	14
7.	Extremadura por áreas (TEA 2004).....	16
8.	Extremadura por zona urbana o rural y por provincias (TEA 2003-2004).....	16
9.	Porcentaje de Empresas Nacientes en los países GEM.....	18
10.	Porcentaje de Empresas Nacientes en la Europa GEM.....	18
11.	Porcentaje de Empresas Nacientes en España.....	19
12.	Porcentaje de Empresas Nuevas en los países GEM.....	19
13.	Porcentaje de Empresas Nuevas en la Europa GEM.....	20
14.	Porcentaje de Empresas Nuevas en España.....	20
15.	Porcentaje de Empresas Establecidas en los países GEM.....	21
16.	Porcentaje de Empresas Establecidas en la Europa GEM.....	22
17.	Porcentaje de Empresas Establecidas en España.....	22
18.	Porcentaje de Negocios Cerrados en los países GEM (7/2003-7/2004).....	23
19.	Porcentaje de Negocios Cerrados en la Europa GEM (7/2003-7/2004).....	23
20.	Porcentaje de Negocios Cerrados en España (7/2003-7/2004).....	24
21.	Diferencial TEA04 y Porcentaje de Negocios Cerrados en España (7/2003-7/2004).....	24
22.	Comparación del desglose de la actividad emprendedora.....	25
23.	TEA 2004 por oportunidad en los países GEM	27
24.	TEA 2004 por necesidad en los países GEM	27
25.	TEA 2004 por regiones españolas según motivación	28
26.	TEA 2003 por regiones españolas según motivación	29
27.	Extremadura por zonas urbana y rural: oportunidad y necesidad (TEA 2003 y TEA 2004)..	29
28.	Extremadura por provincias: oportunidad y necesidad (TEA 2003 y TEA 2004).....	30
29.	Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).....	31
30.	Ratio mujer / hombre según motivación	32
31.	Características socioeconómicas de los nuevos empresarios. Sexo, edad, nivel de estudios, nivel de renta y situación laboral previa.....	36
32.	Características socioeconómicas de los nuevos empresarios. Zona, provincia y áreas geográficas.....	37
33.	Perfil de las empresas extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.....	38
34.	Innovación de las empresas extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.....	40
35.	Distribución sectorial de la actividad emprendedora total.....	41
36.	Capital riesgo versus inversión informal en los países GEM.....	43
37.	Inversión Informal en los países GEM.....	44
38.	Inversión Informal en la Europa GEM.....	44
39.	Inversión Informal por regiones en España.....	45
40.	Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión y cantidad de la Inversión realizada que espera recuperar en función de la relación que tiene con el beneficiario...	47

41.	Cantidad de la inversión realizada que espera recuperar el inversor informal y el empresario	48
42.	Tiempo estimado de retorno de la inversión por parte de los inversores informales y de los empresarios y relación que tienen.....	49
43.	Capital requerido e invertido por el propio empresario en la financiación de la empresa	51
44.	Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países GEM.....	53
45.	Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países de la Europa GEM y España.	54
46.	Ratio de participación mujer / hombre en empresas nacientes y nuevas. Año 2003 y 2004...	54
47.	Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).	56
48.	Evaluación del apoyo a la mujer que crea una empresa en Extremadura. Año 2003 y 2004..	57
49.	Porcentaje de la población adulta que percibe buenas oportunidades para la creación de empresas hasta diciembre de 2004. Países GEM y regiones españolas.....	58
50.	Índice de evaluación media de la percepción de oportunidades de negocio por los expertos. Países GEM y regiones españolas.....	59
51.	Evaluación de la percepción de oportunidades de negocio en Extremadura por parte de los expertos.....	60
52.	Índice de evaluación media de la motivación para crear empresas por los expertos. Países GEM y regiones españolas.....	61
53.	Evaluación media de los expertos de los factores que influyen en la motivación para crear una empresa en Extremadura.....	62
54.	Índice de evaluación media de los expertos de las habilidades y conocimientos para crear una empresa. Países GEM y regiones españolas.....	62
55.	Evaluación media de los expertos de las habilidades y conocimientos para crear y desarrollar una nueva empresa en Extremadura.....	63
56.	Porcentaje de empresas nacientes, nuevas y establecidas de rápido crecimiento en función del empleo creado y esperado.....	65
57.	Empleo en las empresas extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.....	68
58.	Valoración media por los expertos de las condiciones específicas del entorno en Extremadura. Años 2004 y 2003.....	70
59.	Clasificación de los factores que favorecen la creación de empresas en Extremadura ordenados según su importancia. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema.	72
60.	Clasificación de los factores que dificultan la creación de empresas en Extremadura ordenados según su gravedad. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema....	73
61.	Clasificación de las recomendaciones para mejorar la creación de empresas en Extremadura ordenados según su importancia. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema.....	73
62.	Valoración del apoyo financiero a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.....	74
63.	Valoración del apoyo financiero a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en Extremadura.....	75
64.	Valoración de los procedimientos y énfasis en las políticas gubernamentales a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.....	76
65.	Valoración de las regulaciones, facilidades o velocidad de las políticas gubernamentales a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.....	77
66.	Valoración de las políticas gubernamentales para las nuevas empresas y las que se están desarrollando en Extremadura.....	77

67.	Valoración de los programas gubernamentales para las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.....	78
68.	Valoración de los programas gubernamentales para las nuevas empresas y las que se están desarrollando en Extremadura.....	79
69.	Valoración de la educación y formación emprendedora en primaria y secundaria en los países GEM y regiones españolas.....	80
70.	Valoración de la educación y formación emprendedora en post-secundaria en los países GEM y regiones españolas.....	80
71.	Valoración de la educación y formación emprendedora en el sistema educativo extremeño..	81
72.	Valoración de la transferencia tecnológica e I+D en los países GEM y regiones españolas...	82
73.	Valoración de la transferencia tecnológica e I+D para la creación de empresas en Extremadura.....	83
74.	Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional en los países GEM y regiones españolas.	84
75.	Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional en Extremadura.....	84
76.	Valoración de la apertura del mercado interno en cuanto a la velocidad de cambios del mercado en los países GEM y regiones españolas.....	85
77.	Valoración de la apertura del mercado interno en la existencia de grandes barreras en los países GEM y regiones españolas.....	86
78.	Valoración de la apertura del mercado interno en Extremadura.....	87
79.	Valoración del acceso a las infraestructuras físicas en los países GEM y regiones españolas.....	87
80.	Valoración del acceso a las infraestructuras físicas en Extremadura.....	88
81.	Valoración de las normas sociales y culturales en los países GEM y regiones españolas.....	89
82.	Valoración de las normas sociales y culturales en Extremadura.....	89

ÍNDICE DE TABLAS

1.	Clasificación ordinal de los países GEM según el TEA04 nacional.....	10
2.	Desglose de la actividad emprendedora en España y Regiones Gem en 2004.....	17
3.	Desglose de la actividad emprendedora por regiones según la motivación.....	28
4.	Diferencias entre empresas nacientes y nuevas según motivación.....	34
5.	Perfil del Inversor Informal en España y Extremadura.....	46
6.	Fuentes de Financiación para la creación de la empresa. Extremadura y España.....	50
7.	Capital requerido y capital propio total a invertir. Valores estadísticos. Capital mínimo y máximo.....	50
8.	Estimación del número de personas involucradas en la actividad emprendedora en Extremadura. Años 2003 y 2004.	52
9.	Actividad Emprendedora Total (TEA). Desglose por motivación, sexo y año.....	52
10.	Empleo medio actual y esperado por empresa. Empresas nacientes y nuevas.....	67
11.	Distribución de expertos según la dimensión principal de entorno con la que se identifican	70
12.	Comparación de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2003-2004.....	71

AGRADECIMIENTOS

El GEM Informe Ejecutivo 2004 Extremadura no habría sido posible sin muchos y generosos apoyos. Así, hemos recibido importantes colaboraciones: de la Fundación Xavier de Salas, de los patrocinadores, de los más de 70 expertos regionales que participan en el proyecto, así como el entusiasmo de muchas personas de distintos ámbitos que nos animan a seguir por esta vía. Sin olvidar el equipo del Instituto de Empresa y los equipos que forman en el año 2004, la red de equipos regionales (Andalucía, Cataluña, Canarias, Castilla-León, Comunidad Valenciana, Madrid y País Vasco). Además de la dedicación continua, durante todo el año, del equipo investigador y sus colaboradores.

A Don Carlos Arce, primer socio del Consejo GEM y a todos los socios, nuestro agradecimiento. Igualmente a D. Miguel Villa, responsable del mantenimiento de la página Web del proyecto, y a todo el equipo de la Fundación Xavier de Salas, en la persona de su presidente D. Jaime de Salas Ortueta, nuestro agradecimiento por su buen hacer y apoyo continuo a este proyecto.

Finalmente, gracias a nuestras familias.

Ricardo Hernández Mogollón
Carlos Díaz Casero

INTRODUCCIÓN

Este es el segundo Informe GEM para Extremadura, en un contexto en el que el GEM Mundial va por el número seis y el GEM España, elaborado por el Instituto de Empresa, en el que recae a su vez la dirección del proyecto en España, acaba de abordar el quinto.

En cada uno de los tres niveles del Proyecto GEM, mundial, nacional y regional, se han ido produciendo algunos cambios orientados en una doble dirección: el afianzamiento de las estructuras del proyecto, para ofrecer el mejor conocimiento científico sobre la realidad de la actividad emprendedora, que cada vez preocupa más a los académicos, a las administraciones públicas y a la sociedad en general; y el crecimiento del proyecto, que progresivamente está implicando a un número mayor de investigadores.

El proyecto GEM trata de dar respuesta a las cuestiones que se suscitan en torno a la creación de empresas, y especialmente su relación con el crecimiento económico. No es esta una cuestión baladí, ya que las políticas públicas tratan de encontrar un modelo que se ajuste a la realidad y que permita el desarrollo económico y social de las regiones y países.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), dado su carácter mundial, transversal y comparativo, es actualmente el único y mayor proyecto de investigación sobre la creación de empresas que se haya realizado nunca, teniendo consecuencias y resultados de gran envergadura para cada uno de los tres niveles ya citados.

Cuatro son las preguntas a las que el GEM intenta dar respuesta a través del conocimiento profundo de las variables que inciden en la actividad emprendedora:

1. ¿En cuanto difieren los países y regiones en términos de actividad emprendedora?
2. ¿Cuáles son las consecuencias nacionales y regionales de las diferencias en actividad emprendedora?

3. ¿Que explica las diferencias nacionales y regionales en cuestión de iniciativa emprendedora?
4. ¿Qué pueden hacer los gobiernos nacionales y regionales, para influir positivamente en el nivel del espíritu empresarial de sus países y regiones?

Para poder dar respuestas con base científica, el GEM construye un indicador, el TEA (Total Entrepreneurial Activity), que refleja la actividad emprendedora en los diferentes países y regiones. A partir de este indicador se obtienen tanto a nivel de empresa como de empresario una serie de indicadores directos que permiten el desarrollo de estudios cuantitativos importantes relativos a la actividad emprendedora.

El carácter único y mundial de esta metodología que difiere de cualquier otra, sirve de base para realizar comparaciones internacionales confiables y para determinar y analizar las motivaciones de los agentes económicos individuales. Así mismo, permite realizar estadísticas que puedan utilizarse para informar a los responsables de políticas públicas sobre cómo fomentar el desarrollo del capital humano emprendedor. Por tanto, la investigación ofrece la oportunidad de contribuir al desarrollo de las políticas públicas para que éstas se adecuen a las necesidades reales de los nuevos empresarios.

En síntesis, se puede afirmar que el Proyecto GEM se centra en una de las más importantes fuerzas asociadas con el cambio económico: la actividad emprendedora.

En el GEM se define la función empresarial con un concepto muy amplio, que da cabida a todo tipo de esfuerzo emprendedor que genere valor añadido:

“Cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa ya existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento”. (Reynolds, et al., 1999: 3)

Interpretación de los datos GEM

El carácter universal del proyecto GEM obliga al uso de una única metodología, idéntica para todos los países o regiones, basada en la Encuesta de Población Activa (Adult Population Survey) de cada nación o región, en una entrevista personal a expertos del área a investigar (Expert Questionnaire), y en una base de datos secundarios común para todos los equipos, recopiladas de las fuentes más solventes a nivel internacional.

Desde sus inicios en 1999, una de los principales objetivos del GEM ha sido tanto la creación de una base de datos como la elaboración de indicadores armonizados que midieran la actividad empresarial. En base al modelo conceptual GEM, el conjunto de datos del año 2004 se fundamenta en los siguientes tipos de recogidas de datos.

1. Muestras aleatorias (seleccionadas al azar) representativas de adultos, ordenadas por tamaño de la muestra desde 1000 a 27000 individuos, según los países, que son entrevistados en cada país o región con el fin de proporcionar una medida armonizada de cómo prevalece la actividad empresarial.
2. Datos nacionales estandarizados obtenidos de fuentes internacionales tales como el Banco Mundial el Fondo Monetario Internacional y Naciones Unidas.
3. Cada equipo de GEM nacional o regional realiza 36 entrevistas con expertos en sus respectivas áreas elegidos para representar 9 condiciones del marco empresarial. Los expertos también completan un cuestionario estandarizado (estructurados de una forma concreta y común para todos los países y regiones participantes) con el fin de que el GEM obtenga una medida cuantitativa de sus opiniones respecto del contexto su país como “afin” o proclive” a la actividad empresarial. Estos datos no se han incluido en el

informe del GEM 2004, pero fueron analizados en los informes previos.

Los resultados aportados por los Informes GEM son particularmente útiles para entender el potencial emprendedor así como la actividad emprendedora total, por ello deberían ser tomados en cuenta como una información fiable en cuanto al número de empresas que sería probable que se crearan en una región determinada si se dan las condiciones adecuadas.

Informe GEM Mundial 2004

Las instituciones participantes, patrocinadores, investigadores (más de 200 especialistas trabajan en el proyecto) de más de 43 países, todo ello referido al año 2004, muestran que el GEM es un esfuerzo colectivo y colaborador en términos de recursos financieros, y de desarrollo intelectual, así como de diseño y análisis.

A principios del mes de Enero de cada año tiene lugar una reunión de todo el consorcio GEM¹, para analizar, planificar y coordinar todos los equipos en todas y cada una de las fases del proyecto. Más de 150 personas de los 5 continentes, pertenecientes al proyecto GEM participan en estas reuniones.

Así, a primeros de enero del año 2005 se presentó el GEM 2004, elaborado en esta edición por los siguientes expertos: Zoltan J. Acs (coordinador del Comité de Investigación GEM); Pia Arenius (coordinadora del proyecto GEM en el año 2004); Michael Hay (co-director del GEM) y Maria Minniti (directora del grupo de investigación GEM-Mujer y función empresarial). Altos representantes de las Naciones Unidas (William P. Underwood), de la Comisión Europea (Floor van Houdt), así como la decana de la London Business School (Laura Tyson) y el co-fundador del proyecto GEM junto con Michael Hay en el año 1997 y director del proyecto en USA (William Bygrave), y otros han presentado ponencias en la edición de enero 2005.

¹ El Consorcio GEM lo constituyen todos los países del GEM.

Además, durante el mes de Abril del año 2004, tuvo lugar la primera Conferencia de Investigación sobre el GEM, organizada por el equipo de Alemania, en la ciudad de Berlín. A finales del mes de Mayo del 2005 se ha celebrado la segunda en Budapest, bajo el título “Creación de Empresas y Políticas Públicas.”

Tras seis años, el Informe GEM se ha consolidado como proyecto científico cuyas recomendaciones son tenidas en cuenta por las distintas Administraciones Públicas, e incluso incluidas en las estadísticas oficiales de algunos países. Ese reconocimiento se ha reflejado en las políticas de “creación de empresas” seguidas tanto en la Comisión Europea como en la mayoría de países implicados, dando una amplia visibilidad al fenómeno emprendedor y favoreciendo la actividad emprendedora en general. Igualmente, se ha afianzado la propia estructura de soporte del proyecto, pasando de una fase embrionaria a una fase más estructurada, basada en la transparencia en el gobierno del proyecto, en el desarrollo de la investigación sobre función empresarial y la evolución de la metodología. Así mismo, se han creado una serie de estructuras básicas con el fin a asegurar la continuidad del proyecto, como el Comité de Investigación, el Comité de Búsqueda de Financiación, etc.

Finalmente, es de resaltar la incorporación al Proyecto del primer país del mundo árabe: Jordania, con un equipo coordinado por una mujer, Dina Dukhqan.

Informe GEM España e Informes Regionales 2004

España se incorpora como país al Informe GEM gracias al trabajo desarrollado por el equipo del Instituto de Empresa², dirigido por Ignacio de la Vega, allá por el año 2000. Desde entonces y hasta la actualidad viene realizando el Informe

² El equipo central de España del Instituto de Empresa en el año 2004 ha estado formado por los profesores: Ignacio de la Vega, Alicia Coduras, Rachida Justo y Cristina Cruz. La dirección técnica de todo el equipo español la lleva a cabo la Dra. Alicia Coduras.

GEM para España, utilizando, como el resto de las naciones y regiones, la misma metodología y objetivos que el Informe GEM Mundial.

Dada la estructura territorial de nuestro país, pronto se hace visible la necesidad de hacer estudios de carácter regional, y así en el año 2003, se constituye la *Red de Regiones* siendo pioneros los equipos investigadores de Andalucía, Cataluña y Extremadura³. Durante el año 2004 se han incorporado a esta red los siguientes equipos: Canarias, Madrid, Castilla-León, Comunidad Valenciana, y País Vasco, dando como consecuencia la elaboración y publicación de un Informe Gem por cada región.

A partir del 1 de enero del año 2004, la coordinación de la red de equipos regionales ha corrido a cargo del profesor Ricardo Hernández Mogollón, de la Universidad de Extremadura.

Este importante aumento de equipos regionales ha tenido, entre otras consecuencias positivas el aumento del tamaño de la muestra española de la investigación (324 expertos consultados, más de 17.000 encuestas realizadas) y del número de investigadores dedicados en el proyecto GEM, que sitúa a España en número de encuestas realizadas, en el 2º lugar mundial, sólo superada por el equipo de Gran Bretaña. Este incremento regional permitirá visualizar de manera muy ilustrativa las diferencias regionales existentes en la actividad emprendedora

Informe GEM Extremadura 2004

Los comienzos no suelen ser fáciles, menos aún en un proyecto tan complejo y ambicioso como el GEM.

Este número, que el lector tiene en sus manos, es el segundo del Informe GEM Extremadura.

La experiencia de participar en este proyecto mundial que vamos acumulando desde que iniciamos los contactos con el Consorcio GEM, en el año 2001, va haciendo que el equipo de Extremadura vaya generando una estructura y

³ El equipo de Extremadura lo forman los profesores Ricardo Hernández y Juan Carlos Díaz (Universidad de Extremadura).

una filosofía flexible, pero sólida, que le permita garantizar la continuidad del proyecto, a la vez que su desarrollo.

Así, en estos momentos, hay más de 70 expertos, profesionales y empresarios que aportan sus conocimientos y experiencias al proyecto, procedentes de diferentes campos como la administración pública, la educación, el sector financiero, el empresarial, etc.

Por otro lado, durante el año 2004 y parte del 2005 se ha diseñado y constituido un grupo estable de patrocinadores, que, bajo la denominación del *Consejo GEM Extremadura*,

constituye, tanto una singularidad del proyecto GEM a nivel nacional y mundial, como una garantía de viabilidad y continuidad para el proyecto, así como una fuente de información, ideas y opiniones de primera categoría para la mejora continua del Informe GEM Extremadura. Está constituido por una veintena de socios de diferente naturaleza, pero con un decidido compromiso en trabajar y apoyar la actividad emprendedora en Extremadura, que bien pudiera ser visto en clave de la nueva realidad de Extremadura; economía cooperativa, foco de atracción de inversiones industriales, de servicios, etc. Los socios son:

- Junta de Extremadura	- Arram Consultores
- Universidad de Extremadura	- Construcciones Pinilla
- Sofiex.	- Urvicasa
- Sodiex.	- Joca
- Caja Badajoz	- Infostocks
- Caja Rural de Extremadura	- Grupo Alfonso Gallardo
- Cámara de Comercio e Industria de Badajoz	- Servex
- Fundación Academia Europea de Yuste	- Palicrisa
- Central Nuclear de Almaraz	- Conyser
- CCOO Unión Regional de Extremadura	- El Periódico Extremadura
- UGT Unión General de Trabajadores	- Hoy Diario de Extremadura

Durante el año 2004, el equipo GEM Extremadura, fiel a la filosofía del Proyecto, ha diseñado y ejecutado una política de comunicación del Informe Extremadura 2003, lo cual ha dado como resultado una fuerte presencia en los medios de comunicación regionales, tanto escritos como hablados y en las televisiones locales.

Asimismo, se ha creado una página web (www.fundacionxavierdesalas.web) en el seno de la Fundación Xavier de Salas, que contiene el Informe GEM Extremadura y todos los Informes GEM disponibles (global, nacional, otras comunidades autónomas), así como enlaces a las páginas webs claves en el Proyecto GEM. Igualmente, el informe se encuentra disponible en las páginas webs del Instituto de Empresa y en la de la London Business School.

EL MODELO TEÓRICO DEL PROYECTO GEM⁴

El análisis tradicional del crecimiento económico tiende a enfocarse hacia las grandes empresas y olvida las innovaciones y la competitividad con las que la creación de pequeñas empresas contribuye a la economía global.

A diferencia de la mayoría de los estudios, lo que distingue al Modelo Conceptual Gem es que considera las contribuciones realizadas a la

⁴ Este epígrafe recoge la explicación sobre el modelo dada en el Informe Global de 2004 por los autores Zoltan J. Acs, Pia Arenius, Michael Hay y María Minniti y traducida libremente por nuestro equipo respetando casi todas las citas originales.

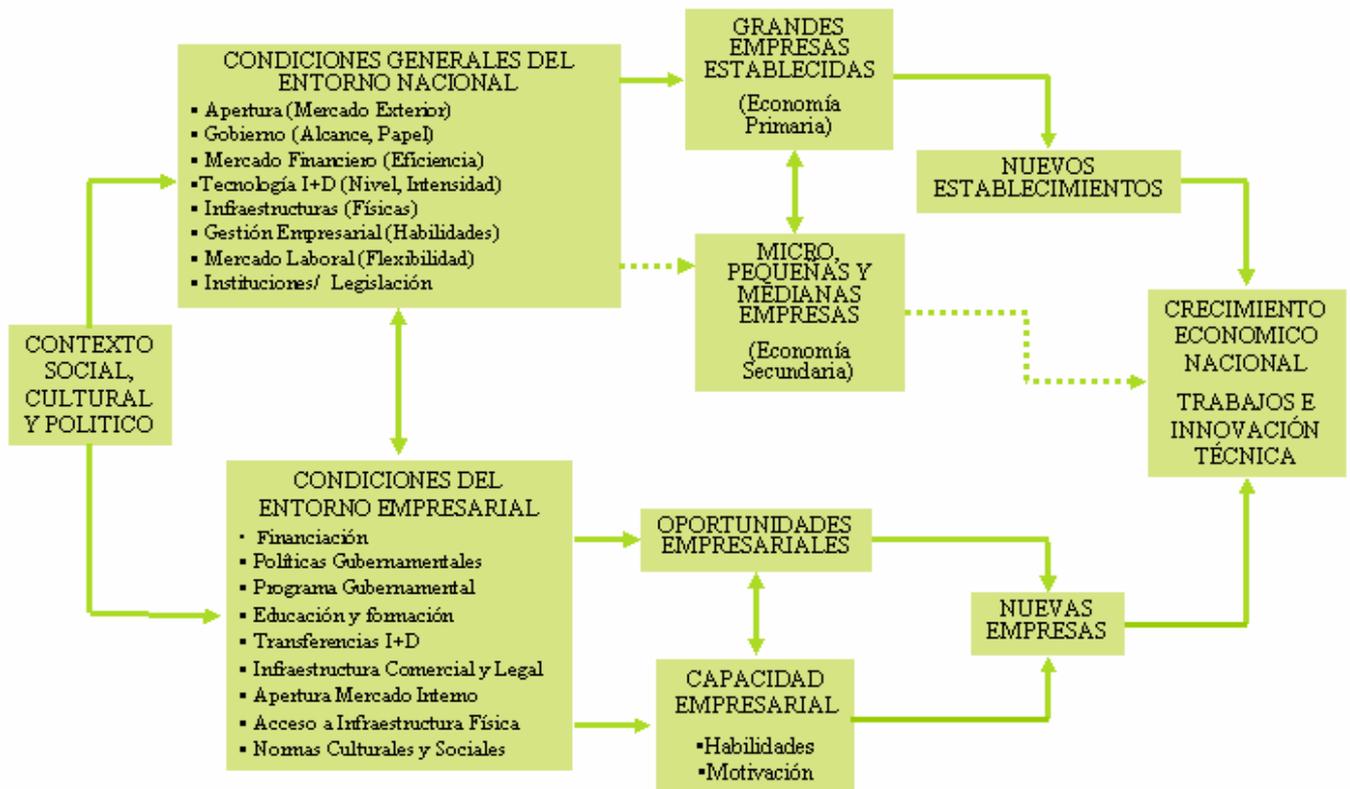
economía por todos los empresarios de un país; es decir, integra en su análisis del crecimiento económico tanto las aportaciones de las grandes empresas como de las pequeñas y medianas. (Reynolds et al., 2005).

El modelo GEM considera que el crecimiento económico nacional es el resultado de dos

conjuntos de actividades interrelacionadas. Aquellas asociadas con las “empresas ya establecidas” (como muestra la parte superior de la figura 1), y aquellas otras relacionadas directamente con el proceso emprendedor (como muestra la parte inferior de la figura 1).

FIGURA 1. Modelo conceptual del Proyecto GEM

MODELO GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR -



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, 2004

Para las grandes empresas, la habilidad para influir en el crecimiento de la economía nacional está a su vez influenciada por las condiciones generales empresariales (Condiciones Generales del Entorno Nacional), que son específicas para cada país.

Estas grandes compañías influyen el crecimiento económico, primeramente a través de la creación de nuevos establecimientos, lo cuales se convierten en oportunidades para crear

empleo. Además, cuando un antiguo negocio es reemplazado, las nuevas tecnologías empleadas provocan un incremento de la productividad. Las nuevas empresas que afectan positivamente a la economía nacional de esta manera pueden ser creadas por empresas de ámbito nacional o por empresas multinacionales (Acs y Armington, 2004).

Para los empresarios potenciales, la decisión de poner en marcha una empresa está influenciada

por las características adicionales dentro del entorno empresarial existente (Condiciones del Entorno Empresarial en la figura 1). Todas estas condiciones determinan la capacidad nacional para crear empresas y combinada con las habilidades y motivación de los empresarios que deseen poner en marcha su propio negocio influyen el proceso empresarial. Cuando la combinación tiene éxito, estas condiciones llevarán a negocios derivados (economías de escala, negocios indirectos), que incrementarán la innovación y las competencias dentro del mercado en que se muevan. El resultado final es una influencia positiva en el crecimiento económico nacional. Estas dinámicas, descritas en la parte más baja de la figura 1, son el corazón del proyecto GEM.

Será esta conexión entre el crecimiento económico del país y “la dinámica interrelacionada de empresas ya consolidadas y empresas nuevas” lo que le da un carácter diferente e integrador al modelo GEM, y a su vez es lo que permite comprender de forma más clara porqué el “entrepreneurship”⁵ es vital para la economía global.

La relación entre creación de empresas, corporaciones y crecimiento económico es compleja y el modelo del GEM, tal como se muestra aquí, ilustra de una manera simplificada la interrelación de los tres factores. Al aplicar este modelo a la economía nacional, se pueden esbozar importantes conclusiones.

Como se muestra en la figura, el desarrollo económico de un país depende de una combinación exitosa entre actividad emprendedora y fuerza de las grandes compañías. Ahora bien, este desarrollo tendrá mayor o menor impacto en virtud del PIB per cápita. Así bajos niveles de PIB per cápita se corresponden con altos niveles de actividad emprendedora que proporciona oportunidades laborales y facilita espacios para la creación de

empresas. Por el contrario, a medida que el PIB per cápita aumenta, la emergencia de nuevas tecnologías y economías de escala permite a las grandes empresas consolidadas satisfacer el incremento de la demanda creciente, así como aumentar su papel relativo en la economía. De esta manera el número de iniciativas emprendedoras decrece porque aumenta el número de personas con trabajo estable.

Finalmente, cuando se producen mayores incrementos de renta, la importancia del sector emprendedor crece de nuevo ya que cada vez son más los individuos que poseen recursos suficientes para poner en marcha sus propios negocios, especialmente en aquellos entornos económicos que permiten la explotación de oportunidades.

En países con rentas altas, el sector emprendedor puede volver a disfrutar de ventajas competitivas si hay un elevado desarrollo tecnológico y los costes de puesta en marcha de las empresas son bajos.

En definitiva, los nuevos empresarios se mueven en entornos específicos y escenarios generales que dependen de cada país, por lo que las políticas públicas acertadas para una zona pueden no serlo para otra. Deberán pues analizarse los factores de cada política pública que contribuyen a lograr incrementos en la actividad empresarial.

⁵ El término “entrepreneurship”, de difícil traducción al español, engloba los aspectos de la investigación referidos al empresario, la función empresarial y la creación de empresas y por razones de brevedad, podemos denominar simplemente “creación de empresas” (Veciana, 1999).

1. PANORÁMICA DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

1.1. Actividad emprendedora general

El proyecto GEM calcula el nivel global de actividad emprendedora a través del índice TEA (Total Entrepreneurial Activity). Este índice es básicamente la suma de los empresarios nacientes (aquellos que están en el proceso de arranque de un nuevo negocio) y de las nuevas empresas.

Los empresarios nacientes son aquellos individuos entre 18 y 64 años que han iniciado alguna acción para crear un nuevo negocio durante el último año, son propietarios de al menos una parte de la empresa que están poniendo en marcha y aún no han pagado salarios por más de tres meses.

Esta medida permite al GEM calcular el nivel de actividades de arranque en un país o una región específica. Las nuevas empresas las forman aquellos propietarios involucrados en la dirección de la empresa y que han pagado salarios durante más de 3 meses y menos de 42. Esta medida permite al GEM calcular las tasas prevalecientes de las nuevas empresas en un país o región específica (Acs, et al., 2004).

En el año 2004 el número de países que han participado en el Proyecto GEM se ha incrementado a 34 con respecto al año anterior. Esto ha supuesto que en 2004⁶, sobre 784 millones de personas comprendidas entre 18 y 64 años, el 9,3 por ciento (73 millones) haya estado involucrado directamente en los procesos de creación de empresas, bien como empresarios nacientes o como propietarios-gerentes de nuevas empresas.

El índice Total de Actividad Emprendedora TEA, ha sufrido diferentes variaciones en 2004 con respecto al año anterior. Mientras que poco más de la mitad de los países ha visto cómo sus TEAs han disminuido, trece de ellos han mejorado sus índices con respecto a 2003, produciéndose un incremento en 0,5 puntos porcentuales en el TEA medio total, que ha llegado al 9,38%. A este aumento han contribuido sin duda tres de los cuatro países que han obtenido unos índices más altos y que es la primera vez que participan en el proyecto, como son Perú (40,34%), Ecuador (27,24%) y Jordania (18,26%).

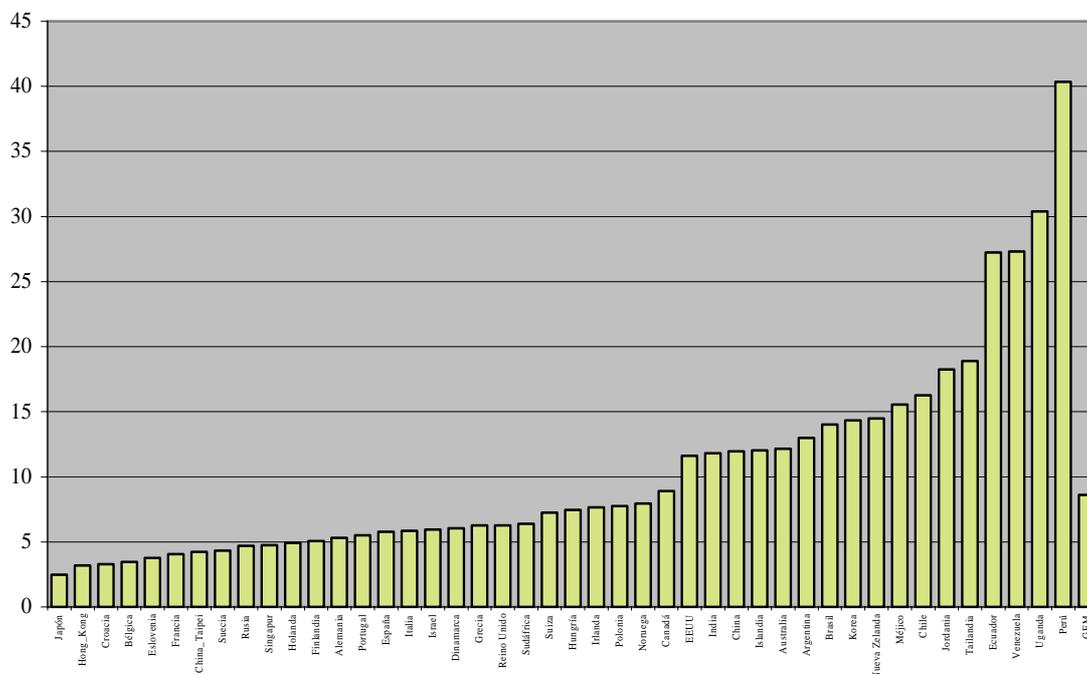
No obstante, una comparación más profunda entre países que participaron en el GEM del 2003 y el de 2004, nos muestra índices TEA del 7,94% y 7,92% respectivamente, por lo que podemos decir que el nivel de actividad empresarial no ha cambiado significativamente de un año a otro.

Las diferencias estadísticas en el índice TEA entre 2003 y 2004 para 30 países no son significativas, por lo que el índice TEA queda esencialmente sin cambio de un año para el siguiente. Mientras que los cambios significativos, estadísticamente hablando, se observan para solo tres países durante este periodo: Argentina, Francia y Japón (Acs, et al., 2004).

El examen minucioso de los datos por los investigadores GEM nos ofrece dos observaciones claves con respecto al alcance de la actividad empresarial: Primero, que hay una evidencia de estabilidad dentro de los países año tras año. Segundo, el orden relativo en el ranking del índice TEA para los países del GEM tiende a permanecer estable. Esto es, las variaciones entre países o regiones tienden a persistir a lo largo del tiempo (Acs, et al., 2004).

⁶ Fuente: Acs, Z.J., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M. (2004): "Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report". Babson Collage and London Business School.

GRÁFICO 1. Comparación de la Actividad Emprendedora Total en el GEM. Índices medios del TEA. (TEA 2000-2004).



Al efectuar una clasificación ordinal de los diferentes países según hayan obtenido tasas de actividad emprendedora altas, medias o bajas, desde el año 2000 al 2004, encontramos a España en una posición media baja junto a países

como Italia, Israel, Dinamarca, Reino Unido o Grecia. Por encima de países como Alemania, Finlandia, Holanda, Suecia, Francia, Bélgica o Japón, y por debajo otros países europeos como Suiza, Hungría, Polonia, Irlanda o Noruega.

TABLA 1. Clasificación ordinal de los países GEM según el TEA04 nacional.

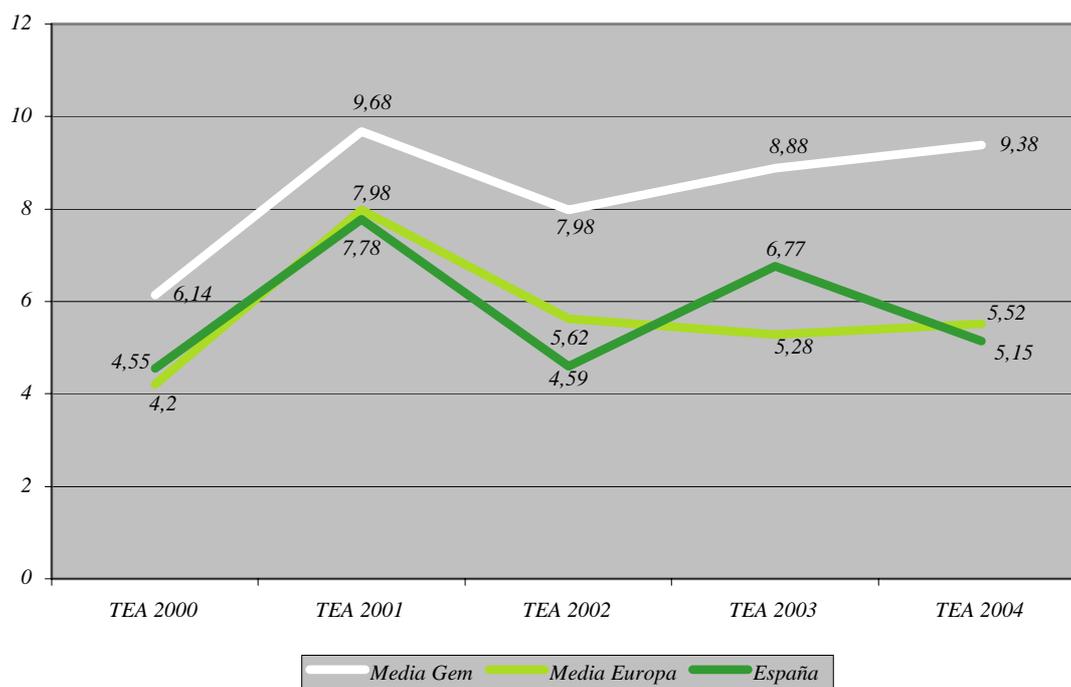
Clasificación según TEA Medio 2000-2004	Nº de Países	Países
Más altos	8	Perú, Uganda, Venezuela, Ecuador, Tailandia, Jordania, Chile, Méjico
Encima de la media	4	Nueva Zelanda, Korea, Brasil, Argentina
Media	18	Australia, Islandia, China, India, Estados Unidos, Canadá, Noruega, Polonia, Irlanda, Hungría, Suiza, Sudáfrica, Grecia, Reino Unido, Dinamarca, Israel, Italia, España
Debajo de la media	9	Portugal, Alemania, Finlandia, Holanda, Singapur, Rusia, Suecia, Taiwán, Francia
Más bajos	5	Eslovenia, Bélgica, Croacia, Hong Kong, Japón

Fuente: Elaboración propia

Para este año 2004 España, con una población total de 40,2 millones de personas y una población activa comprendida entre 18 y 64 años, de 26,1 millones, ha involucrado directamente en los procesos de creación de

empresas aproximadamente a 1.345.000 personas, lo que supone que el 5,15% de la población activa española ha participado en actividades emprendedoras de negocios, según las estimaciones del TEA.

GRÁFICO 2. Comparación TEA Media GEM, TEA Media Europa y TEA España para 2000-2004.



Al comparar el índice TEA español (5,15%) para 2004 con los de la media de los países Gem (9,38%) y Europa (5,52%), observamos con respecto al año anterior, que mientras las medias de estos dos últimos se incrementan, un 5,63% para los países Gem y un 4,54% para Europa, en España el índice cae un 23,93%.

Si bien es cierto que estas pequeñas subidas de la media mundial y europea las provocan 16 países de los 34 totales⁷, o en el caso europeo, 6 de los 19 participantes en la edición de 2004.

Por tanto, como vemos en el gráfico 2, el TEA español evoluciona parejo al de los países

europeos y por debajo de la media GEM, como viene siendo habitual desde el inicio del informe.

1.1.1. Extremadura en el mundo

Los datos del GEM para 2004 nos dan una tasa de actividad emprendedora (TEA) en Extremadura del 6,97%, lo que supone una disminución con respecto a 2003 de 0,72 puntos, es decir, el 9,36%. Esto nos indica que de cada cien personas entrevistadas prácticamente el 7% participa en actividades de creación empresarial. Por tanto, con una población total de 1.075.286 personas⁸ en la Comunidad Extremeña y una fuerza laboral de entre 18 y 65 años de 641.822 personas, podemos decir que entre julio de 2003 y julio de 2004 se han visto involucrados en

⁷ Los mayores índices corresponden fundamentalmente a tres países que participan por primera vez, como Perú (40,34%), Ecuador (27,24%) y Jordania (18,26%), que tienen altas tasas de actividad emprendedora.

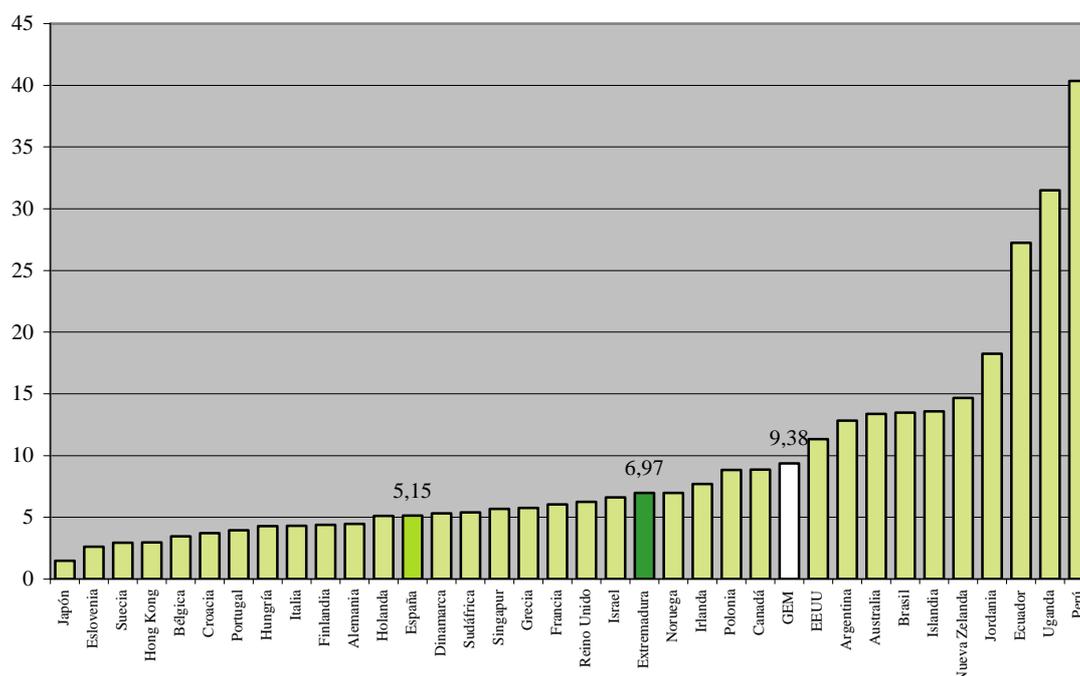
⁸ Fuente: INE (2004): Población referida al 01/01/2004.

actividades de creación de empresas en torno a 44.761 personas, de las cuales 31.149 han sido hombres y 13.612 mujeres.

Si en 2003 Extremadura se situaba en el lugar 13 entre todos los países que habían realizado el estudio GEM, en 2004 baja dos posiciones en el ranking de actividad emprendedora hasta el lugar

15. En parte, debido a la bajada de su TEA, del 7,69% al 6,97%, y en parte motivado por la entrada de nuevos países en el estudio y a las altas tasas de actividad emprendedora de algunos de ellos. No obstante, Extremadura se mantiene por encima de la media española (5,15%) en niveles semejantes a los de Irlanda, Noruega, Israel o el Reino Unido.

GRÁFICO 3. Extremadura entre los países del GEM (TEA 2004).



1.1.2. Extremadura en Europa

Entre los países de Europa que han sido analizados por el proyecto GEM, Extremadura se encuentra en un quinto lugar, descendiendo también dos posiciones con respecto a 2003, aunque prácticamente compartiendo el cuarto lugar con Noruega (6,98%) que tiene un TEA muy similar.

La entrada de nuevo de Polonia en el estudio y el fuerte incremento en su actividad emprendedora desde el año 2002 ha desplazado a Extremadura un puesto. A pesar del descenso del TEA para este año, Extremadura mantiene este índice por encima de la media europea y de países como el

Reino Unido, Francia, Grecia, Dinamarca, Alemania o Italia.

1.1.3. Extremadura en España

En términos generales los índices de actividad emprendedora en toda España han sido menores que en 2003. La media española ha bajado 1,62 puntos (de 6,77% a 5,15%), haciéndose patente esta disminución en mayor o menor medida, en las regiones participantes el año pasado (Andalucía, Cataluña y Extremadura).

Para este año, con cinco nuevas regiones añadidas al estudio, la comparación interregional es más rica y extensa. Como nos muestra el gráfico 5, Extremadura sigue liderando dentro de

España el índice de actividad emprendedora, por encima de Comunidades con mucha tradición empresarial como Cataluña, Madrid, País Vasco o Valencia. Su TEA es un 16,75% mayor que el

de Andalucía, segunda región con un índice más alto, un 24,02% mayor que el de Cataluña, un 31,76% mayor que el del País Vasco o un 35,34% mayor que la media nacional.

GRÁFICO 4. Extremadura entre los países de la Europa GEM (TEA 2004).

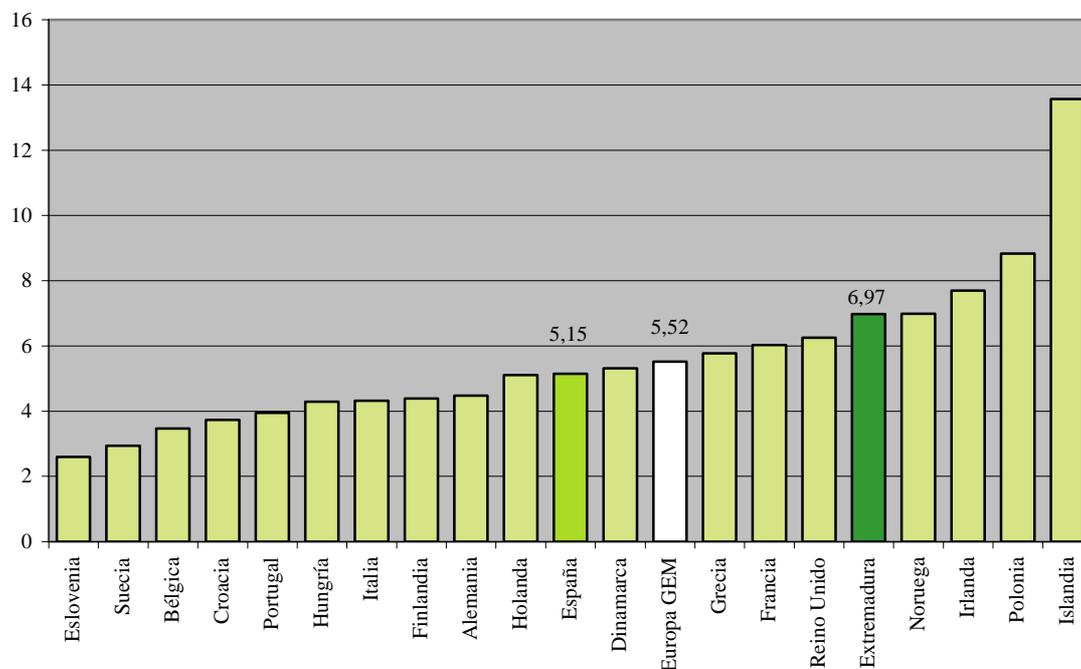
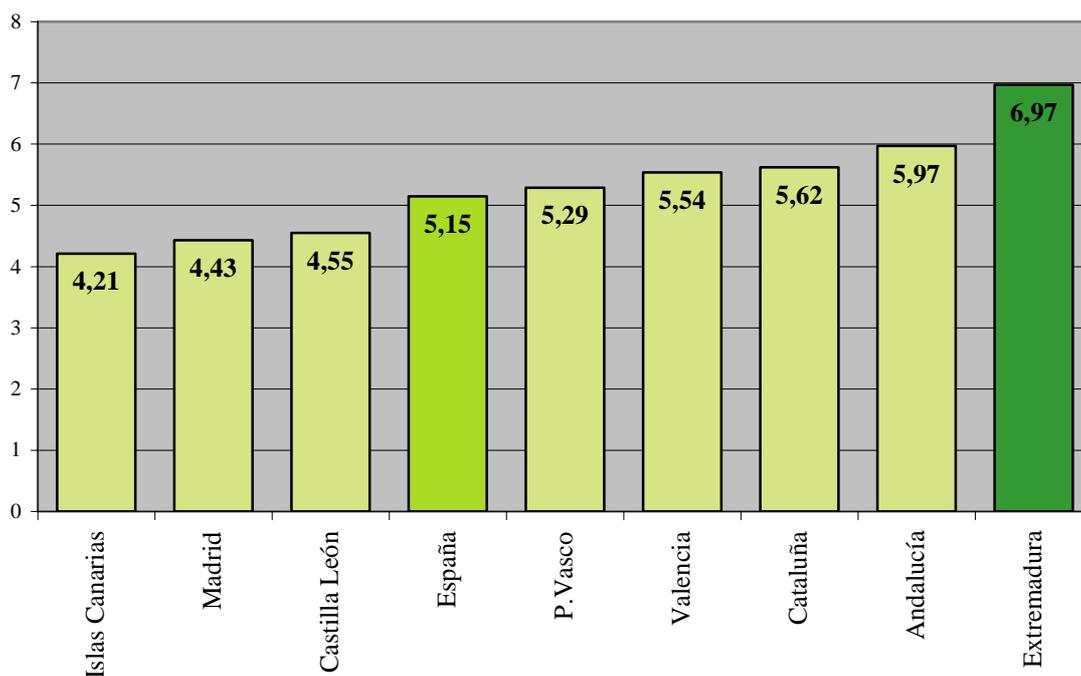


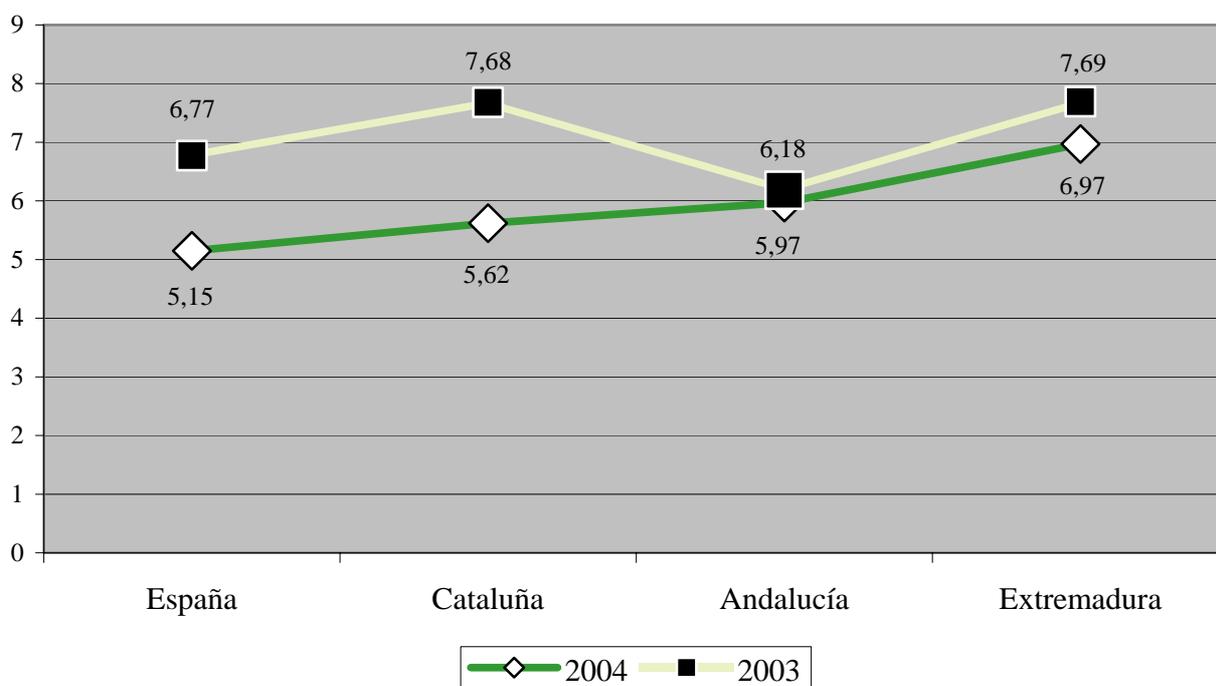
GRÁFICO 5. Extremadura en la España GEM (TEA 2004).



Si observamos la evolución seguida por las tres Comunidades Autónomas pioneras en el estudio regional, vemos que en todas ha habido una disminución de sus TEAs. Si bien en Andalucía

es donde esta bajada ha sido menor, lo que la ha situado en la región con segundo mejor índice emprendedor en 2004.

GRÁFICO 6. Evolución comparativa regional en la España GEM (TEA 2003-2004).



1.1.4. Extremadura por áreas, zonas y provincias

Si bien es cierto que la dimensión de la muestra aconseja tomar estos datos con cierta cautela, para este año, hemos querido desglosar el índice Total de Actividad Emprendedora (TEA) en Extremadura tratando de ahondar en las características de éste. Así, hemos desglosado el TEA por áreas, zonas urbanas o rurales⁹ y por provincias.

Extremadura por áreas

Con el fin de saber si en ciertas zonas con mayor abundancia de empresas en Extremadura, sus habitantes se involucran más en iniciativas emprendedoras que en otras zonas menos

⁹ Recordamos que se ha definido como zona urbana a la población con más de 5000 habitantes y zona rural a la de menos de 5000.

industrializadas, nos ha parecido oportuno dividir la región en cinco grandes áreas que concentran y configuran la producción, la población, las infraestructuras y las relaciones económicas, en función de dos criterios, el geográfico y el económico-cultural. Estas áreas se aproximan al concepto que el profesor Baigorri denomina “ejes estructurales” y configuran unidades territoriales muy relacionadas, que cuentan con varias concentraciones urbanas que centralizan las actividades económicas de la zona, siendo capaces de retroalimentarse a sí mismas. Esta unidad territorial tiende a cohesionar (con desigual fuerza) en una relación de dependencia, un entorno territorial próximo (Baigorri, 1995).

Las cinco áreas son:

1) **Área Norte.** Principalmente formada en torno al regadío. Sus elementos estructurantes son los regadíos de Alagón y Árrago en el Oeste, el valle

bajo del Jerte en el Centro y las Vegas del Tiétar y La Vera en el Este. Esta zona cuenta con una vasta extensión muy clara en su definición. Los núcleos principales que la constituyen son Plasencia, como ciudad principal, y Coria, Talayuela, Jaraíz y Navalmoral de la Mata, como secundarias. Reúne a 204.831 personas y ha alcanzado en los últimos años un gran potencial económico.

2) **Área de Cáceres.** Esta zona está formada por la franja horizontal que centraliza la ciudad de Cáceres, cohesionando un entorno muy determinado. Tiene 196.683 habitantes.

3) **Área de las Vegas del Guadiana.** El área que ocupan las Vegas del Guadiana aglutina una zona vinculada con *“lazos muy complejos”* que

está definida por el río Guadiana y sus afluentes que reúnen una zona importante en la producción en regadío. Tiene una población de 444.325 habitantes. Los núcleos urbanos principales que vertebran esta área son: Badajoz, Mérida, Villanueva de la Serena y Don Benito.

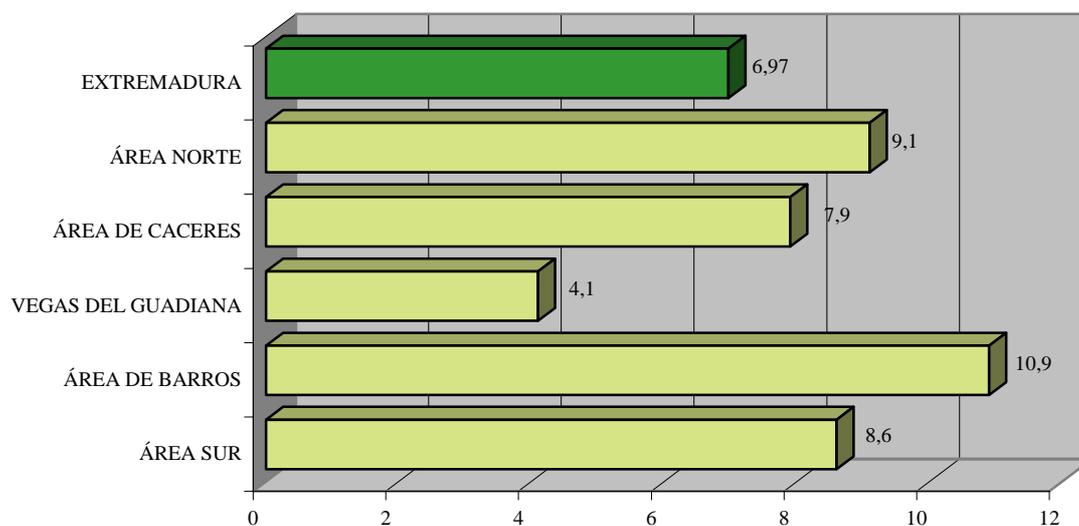
4) **El Área de Barros.** Constituye una pequeña agrupación de pequeñas ciudades y pueblos cohesionados por un área agropecuaria uniforme, cuyos núcleos principales son Zafra y Almodralejo. Acoge a 157.588 personas.

5) **El Área Sur.** Esta zona, se estructura entre Jerez de los Caballeros y Azuaga. Agrupa a 71.859 habitantes, con una cierta y creciente cohesión, a pesar de sus diferencias.

FIGURA 2 . Mapa de las áreas de Extremadura.



GRÁFICO 7. Extremadura por áreas (TEA 2004).



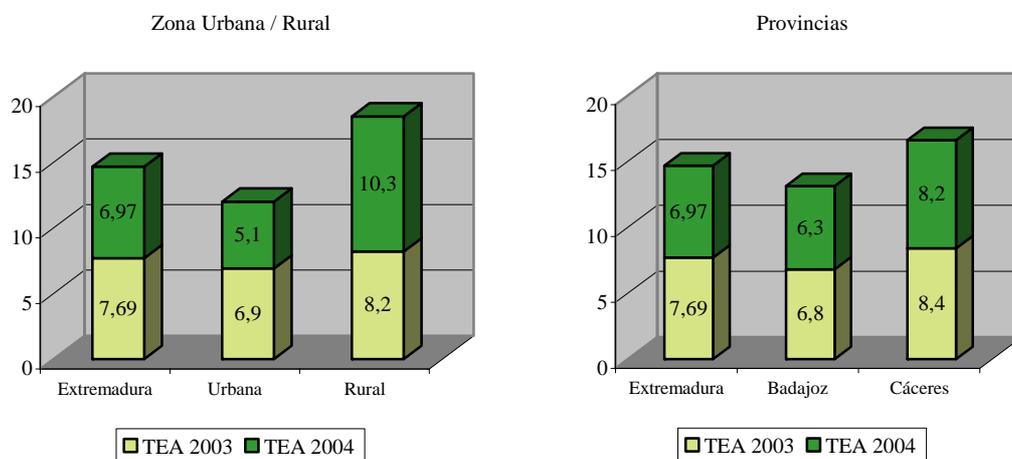
Como nos muestra el gráfico 7, el área de Barros es la que tiene un TEA mayor seguida de las zonas Norte y Sur.

Para las Vegas del Guadiana se obtienen índices de actividad emprendedora por debajo de la media regional, mientras que la zona de Cáceres obtiene valores por encima de ésta.

Extremadura por zonas y provincias

El gráfico 8 nos muestra una mayor iniciativa emprendedora en las zonas rurales que en las urbanas, sobre todo en 2004, ya que su índice (10,3%) dobla el de la zona urbana (5,1%). Igualmente, se ha tratado de calcular la incidencia en el TEA extremeño provincial, encontrándonos que tanto para el 2003 como para el 2004, el TEA de la provincia de Cáceres es mayor que el de la provincia de Badajoz.

GRÁFICO 8. Extremadura por zona urbana o rural y por provincias (TEA 2003-2004).



1.2. Desglose de la actividad emprendedora en Extremadura

El proyecto GEM utiliza una dos conceptos para analizar más en profundidad la actividad emprendedora como son, el de empresas nacientes (nascent firms) y empresas nuevas (baby firms). Así, como ya hemos comentado, el índice Total de Actividad Emprendedora TEA, muestra el porcentaje de personas de la población activa de un país o región que están involucradas en procesos de creación de

empresas nacientes (menos de 3 meses de actividad) o de empresas nuevas (entre 3 y 42 meses de actividad).

En este apartado vamos a desglosar estos dos tipos de empresas e incluiremos la descripción de las empresas ya consolidadas (más de 42 meses de actividad) y el porcentaje de negocios cerrados. La tabla 2 nos resume estos datos para el caso español.

TABLA 2. Desglose de la actividad emprendedora en España y Regiones GEM en 2004.

	% Empresas Nacientes	% Empresas nuevas	% Empresas establecidas	% Cierre de Negocios (7/2003-7/2004)
Países GEM	8,90	4,23	6,73	4,35
Europa GEM	4,86	2,52	5,42	1,94
Cataluña	4,36	3,83	8,84	1,97
Extremadura	3,82	4,08	7,83	1,44
C. Valenciana	3,57	3,93	7,13	1,18
Andalucía	3,35	3,45	6,97	1,38
España	3,12	3,09	7,79	1,54
P. Vasco	3,12	3,92	6,55	1,10
Islas Canarias	3,10	2,66	6,95	1,58
Madrid	3,07	2,56	8,11	,81
Castilla León	2,92	2,66	8,26	1,41

Las **empresas nacientes** hacen referencia al porcentaje de adultos entre 18 y 64 años involucrados en la puesta en marcha de una nueva empresa de la cual poseen, al menos una parte, y en la que aún no se han pagado salarios durante más de tres meses.

Para el año 2004 el porcentaje de empresas nacientes ha disminuido del 4,75% al 3,82%, por lo que se ha encontrado casi un 20% menos de empresas que acaban de iniciar su actividad. Sin duda esta bajada ha representado la parte más importante en la disminución del TEA extremeño en 0,72 puntos.

Como nos muestran los gráficos 9 y 10, el porcentaje de empresas nacientes en Extremadura entre los países del GEM y en Europa, es bastante discreto.

En una situación media-baja entre la totalidad de los países del análisis y en una posición intermedia entre los países europeos, aunque más cercana a la media de Europa.

GRÁFICO 9. Porcentaje de Empresas Nacientes en los países GEM.

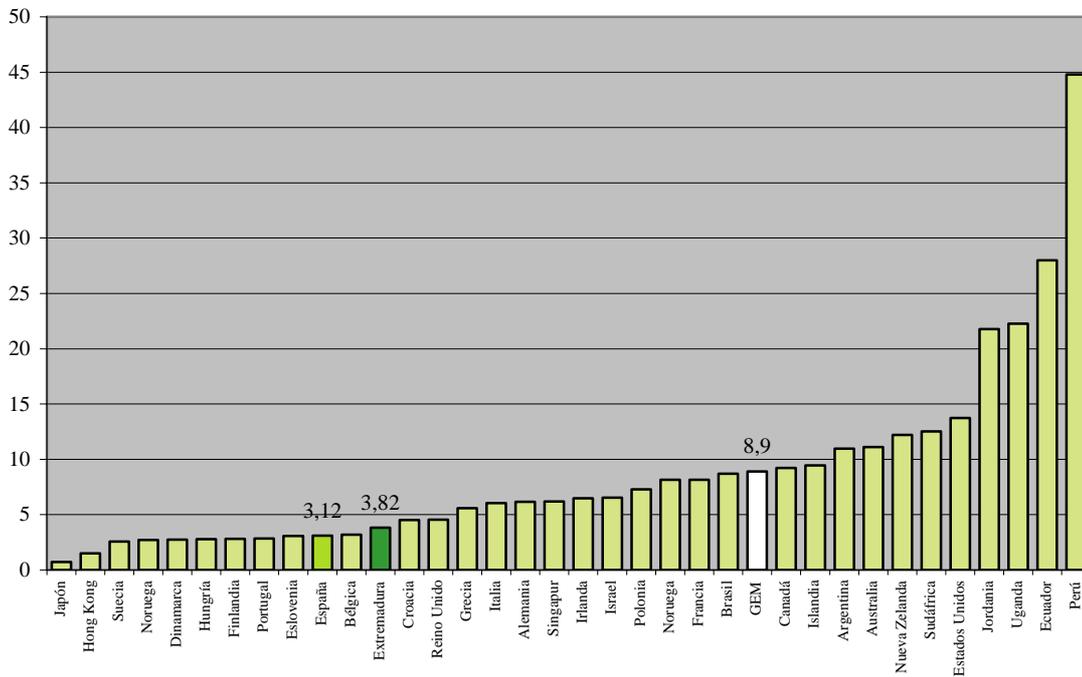
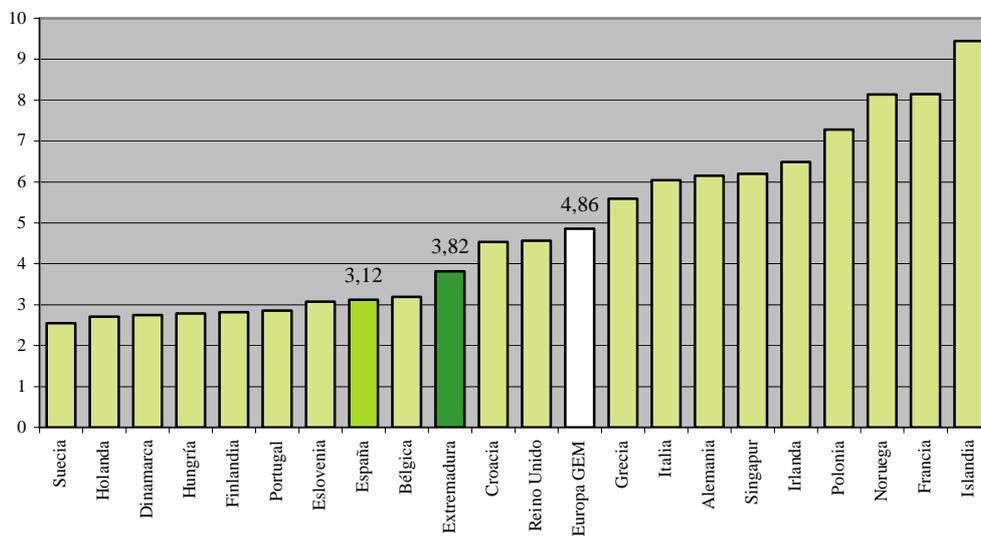


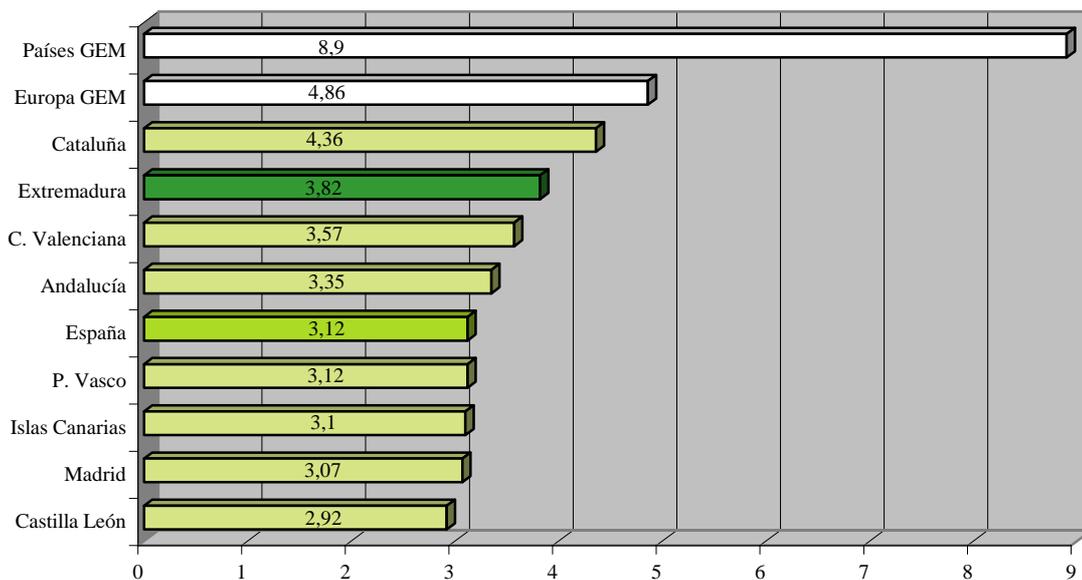
GRÁFICO 10. Porcentaje de Empresas Nacientes en la Europa GEM.



En cuanto a la situación en España (gráfico 11), Extremadura (3,82%) ha sido detrás de Cataluña (4,36%), que ha aumentado este año un 2,35% su número de empresas nacientes, la Comunidad que porcentualmente más personas ha

involucrado en la puesta en marcha reciente de un negocio. Con un porcentaje superior a la media española (3,12%), aún no llega a la media europea (4,86%) y del resto de los países GEM (8,90%).

GRÁFICO 11. Porcentaje de Empresas Nacientes en España.



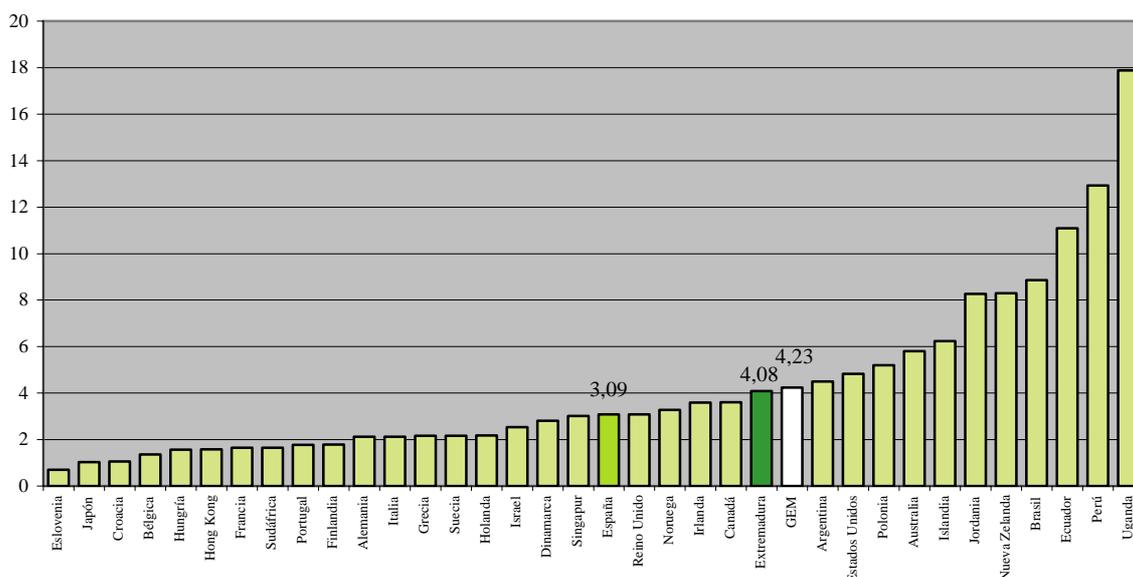
Las **empresas nuevas**, se refieren al porcentaje de adultos de 18 a 64 años que están involucrados en la propiedad y dirección de un negocio que lleva pagando salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses.

El tanto por ciento de empresas nuevas con respecto al año anterior apenas ha disminuido un 4,45% (de 4,27% a 4,08%), por lo que la

influencia negativa que haya podido tener en el TEA ha sido escasa.

En cuanto a la comparación que podemos efectuar con el resto de los países GEM, la creación de empresas nuevas extremeñas es pareja a la media (4,23%) de las diferentes naciones, situándonos junto a Canadá, Argentina o Irlanda.

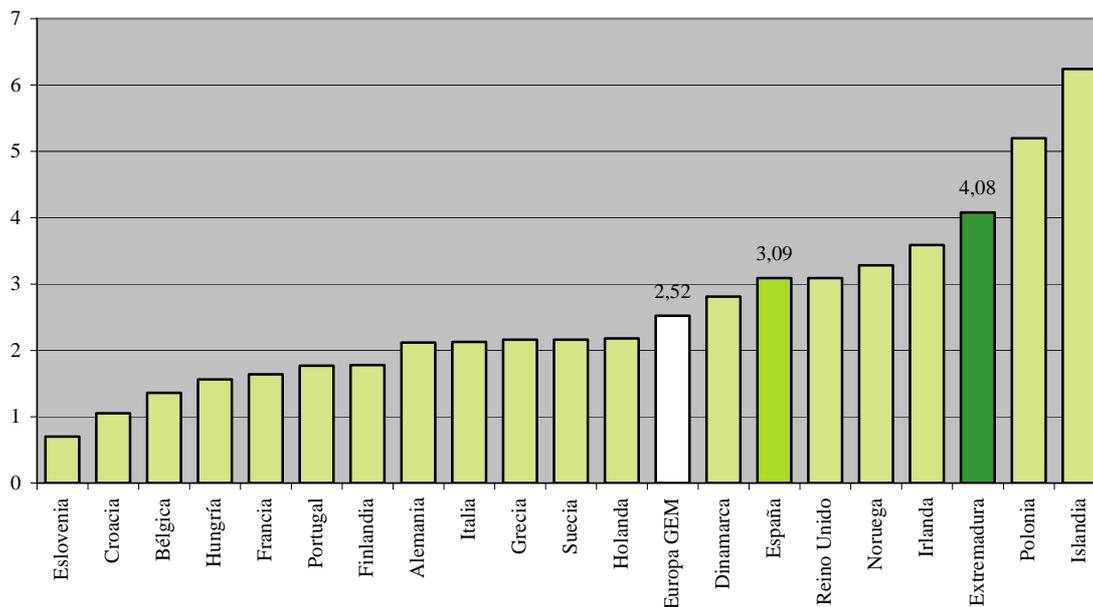
GRÁFICO 12. Porcentaje de Empresas Nuevas en los países GEM.



La comparación de los porcentajes de creación de empresas nuevas con los países que forman la Europa GEM, ofrece aún mejores resultados, ya

que sólo Islandia (6,24%) y Polonia (5,20%) superan a Extremadura, quedando ésta muy por encima de la media europea (2,52%).

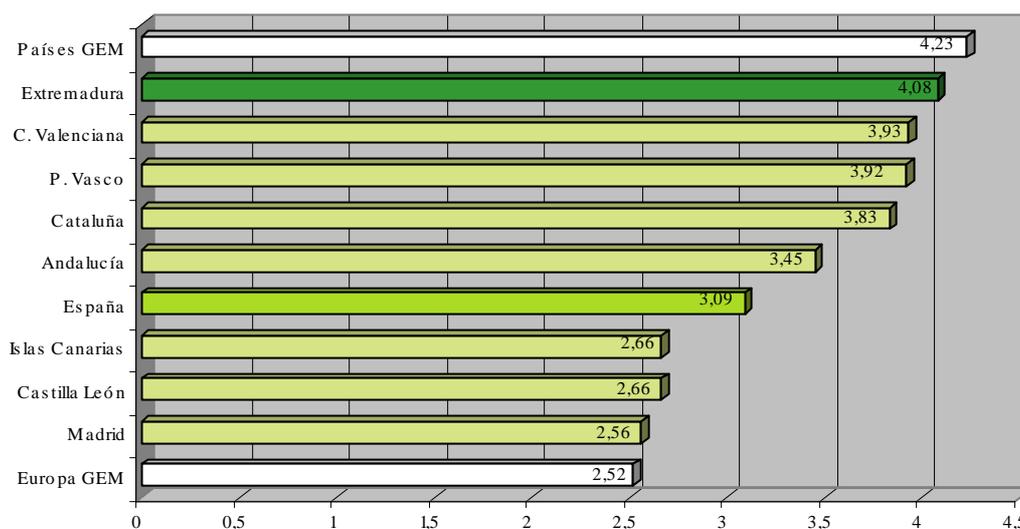
GRÁFICO 13. Porcentaje de Empresas Nuevas en la Europa GEM.



El análisis de las empresas nuevas en España que muestra el gráfico14, nos refleja que todas las regiones españolas están por encima de la media europea y no alcanzan la media de los países GEM. Extremadura, como en 2003, es la primera

región que ha implicado a un porcentaje mayor de personas en la propiedad y dirección de una nueva empresa, situándose cercana a la media de todos los países y prácticamente un punto por encima de la media nacional.

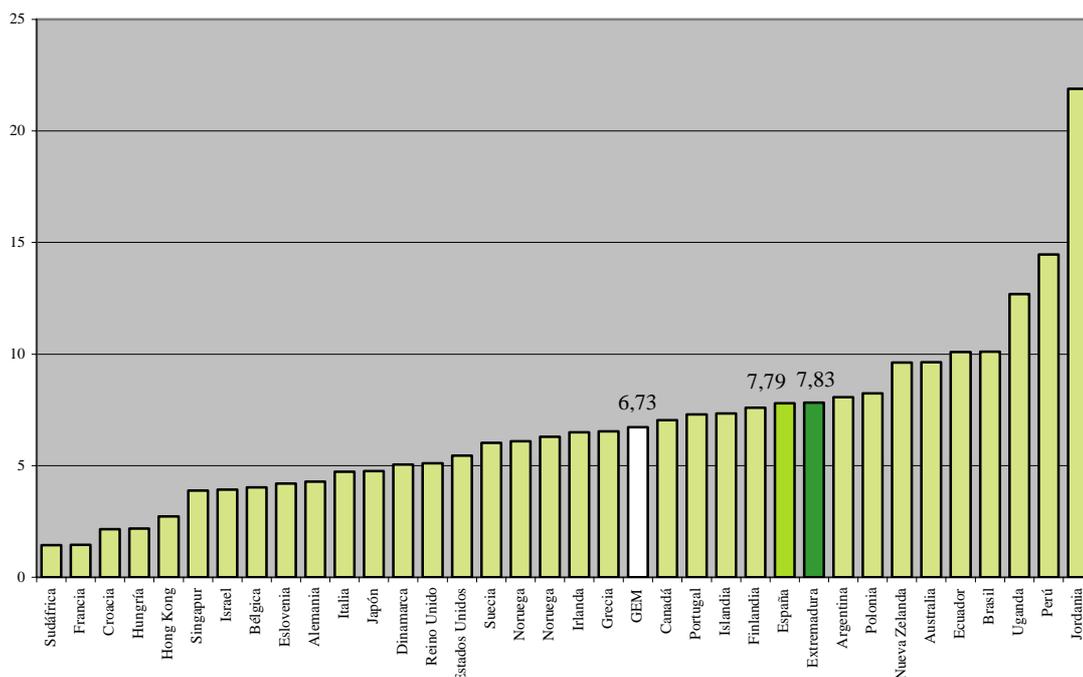
GRÁFICO 14. Porcentaje de Empresas Nuevas en España.



Las **empresas establecidas** o consolidadas nos muestran el porcentaje de adultos entre 18 y 64 años involucrados en nuevos negocios como propietarios-directores, que llevan pagando salarios por más de 42 meses.

Como observamos en el gráfico 15, Extremadura, con una tasa del 7,83% para este año, se sitúa en unos niveles altos entre los países GEM, por encima de la media de éstos y de la española (7,79%).

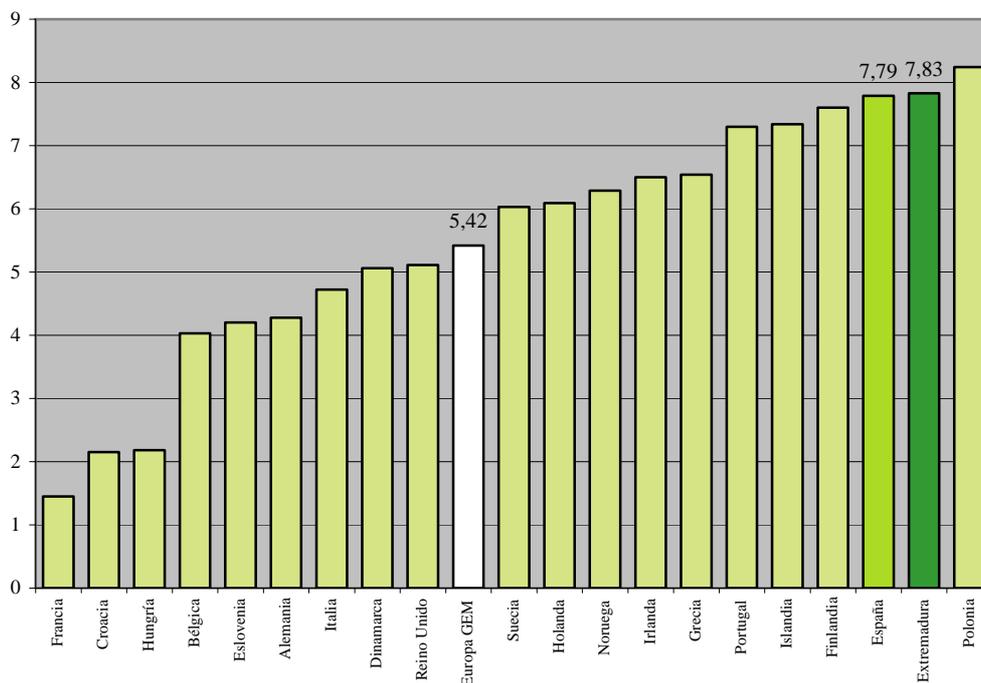
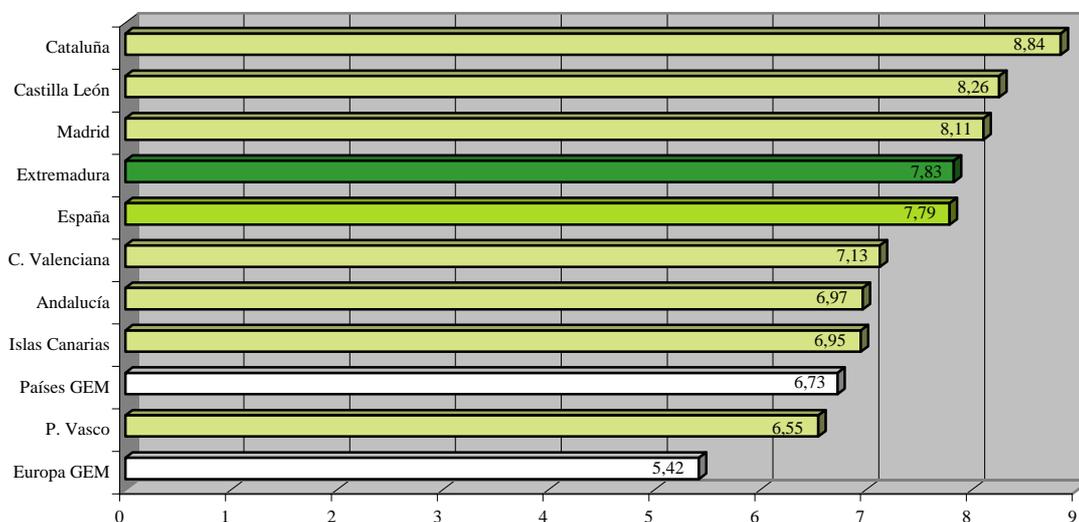
GRÁFICO 15. Porcentaje de Empresas Establecidas en los países GEM.



En general, para este año 2004 observamos un crecimiento del porcentaje de empresas que han superado los tres años y medio de vida. En el caso de España el crecimiento es importante, ya que ha supuesto prácticamente un incremento del 63% con respecto al año anterior. Aspecto que se refleja en la segunda posición que ocupa entre los países europeos, después de Polonia, como nos muestra el gráfico 16.

Extremadura por su parte, también ha visto cómo el número de empresas ya consolidadas ha

crecido del 6,46% al 7,83%, lo que supone un aumento del 21,21% con respecto a 2003, que bien puede ser debido al mayor dinamismo que se produjo en la creación de empresas extremeñas durante el periodo 1999 a 2002. Esto sitúa el número de empresas que tienen más de 42 meses de existencia en Extremadura, en un lugar privilegiado en Europa y en el tercer lugar de las regiones analizadas en España, por detrás de Cataluña (8,84%), Castilla León (8,26%) y Madrid (8,11%).

GRÁFICO 16. Porcentaje de Empresas Establecidas en la Europa GEM.**GRÁFICO 17.** Porcentaje de Empresas Establecidas en España.

Al contemplar en el gráfico 17 a la mayor parte de las regiones españolas con valores por encima de la media GEM (6,73) y europea (5,42%), nos hace pensar en la calidad de las empresas que se crearon hace más de 42 meses, ya que éstas han conseguido sobrevivir. La tasa de actividad emprendedora que tuvo España entre los meses de junio del año 2000 y junio del 2001, reflejada

en el TEA01 (7,78%), sin duda ha contribuido al importante incremento en el número de empresas que se han consolidado después de tres años y medio de actividad.

El porcentaje de **negocios cerrados** en los últimos doce meses anteriores a la realización del trabajo de campo para la elaboración del informe, es decir, entre julio de 2003 y julio de

2004, nos muestra el porcentaje de personas que han disuelto o abandonado una actividad empresarial en los países y regiones analizadas.

Extremadura ha pasado de unas tasas del 1,23% en 2003 al 1,44% para este año, lo que supone un incremento en el porcentaje del cierre de negocios del 17,17%. Si bien, este crecimiento supone una disminución del número de empresas, también es cierto que es el resultado

de la mayor dinámica empresarial de años anteriores.

En comparación con el resto de los países del estudio, Extremadura tiene unas tasas de mortalidad de empresas bastante bajas, prácticamente como la media nacional y muy por debajo de la media GEM. En la asimilación con Europa, nos encontramos en unos valores medios, y más cercanos a la media europea (1,94%).

GRÁFICO 18. Porcentaje de Negocios Cerrados en los países GEM (7/2003-7/2004).

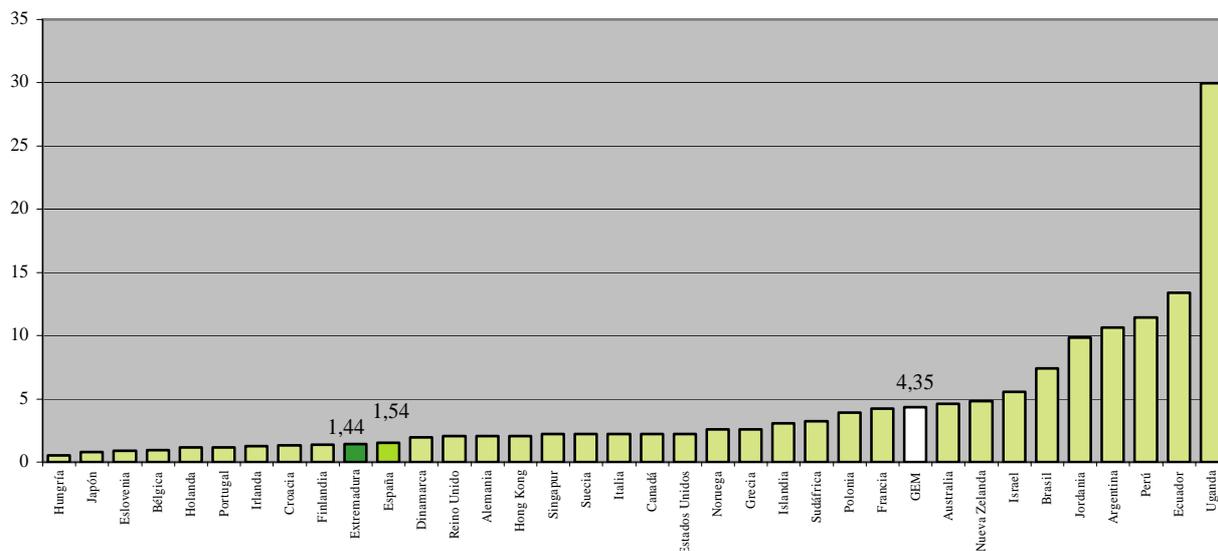
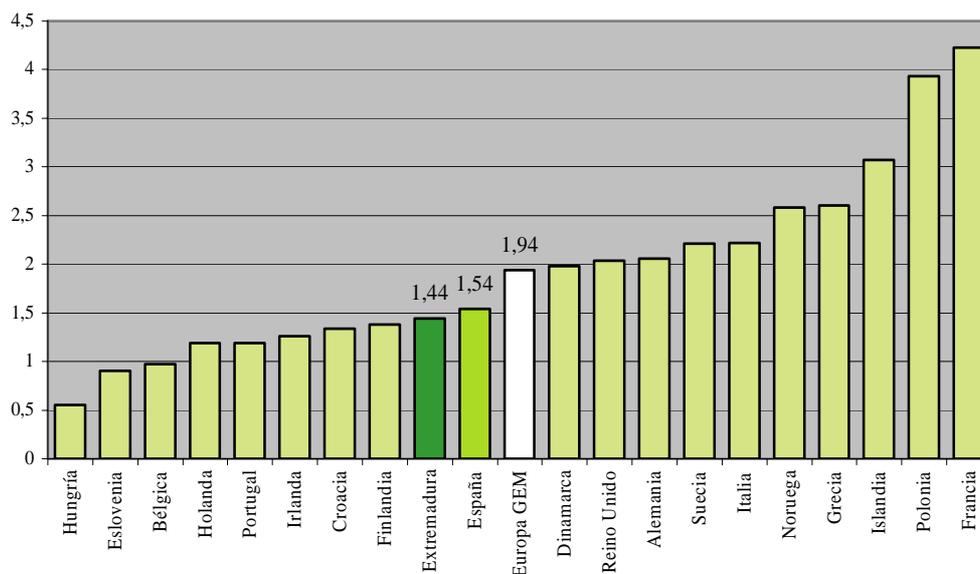


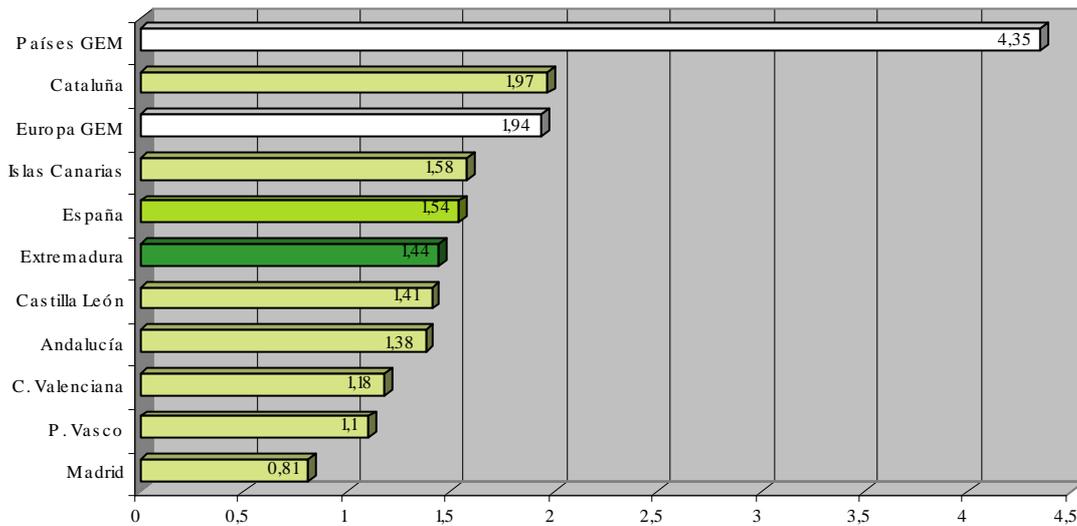
GRÁFICO 19. Porcentaje de Negocios Cerrados en la Europa GEM (7/2003-7/2004).



Dentro de España, Extremadura ocupa una posición media alta, teniendo sólo Cataluña y las

Islas Canarias porcentajes de mortalidad más altos que el extremeño.

GRÁFICO 20. Porcentaje de Negocios Cerrados en España (7/2003-7/2004).

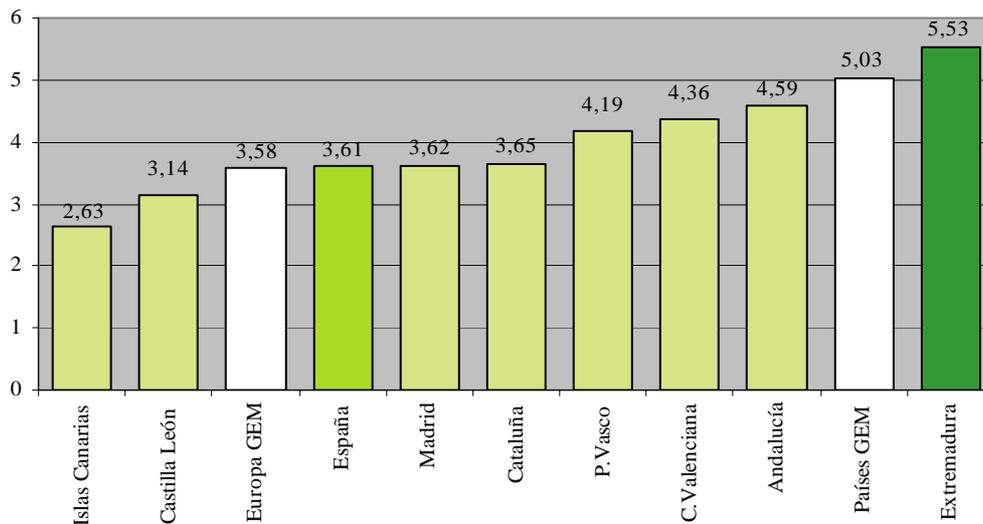


Al comparar el TEA y la tasa de cierre de negocios podemos observar el dinamismo en la creación y desaparición de empresas, lo que nos ofrece una visión más completa de la actividad empresarial. Como observamos en el gráfico 21, Extremadura supera en creación neta de nuevos negocios incluso la media GEM, que había

alcanzado un TEA 2,41 puntos por encima del extremeño.

En el gráfico podemos ver también cómo regiones que aparecían con un TEA superior a otras en el gráfico 5, ahora ven mejoradas sus posiciones. Tal es el caso de la Comunidad de Madrid con respecto a Castilla León, o del País Vasco y Valencia, con respecto a Cataluña.

GRÁFICO 21. Diferencial TEA04 y Porcentaje de Negocios Cerrados en España (7/2003-7/2004).



Para terminar con este apartado, hemos querido comparar los diferentes desgloses por regiones de la actividad emprendedora en España, teniendo como referencia las medias de los

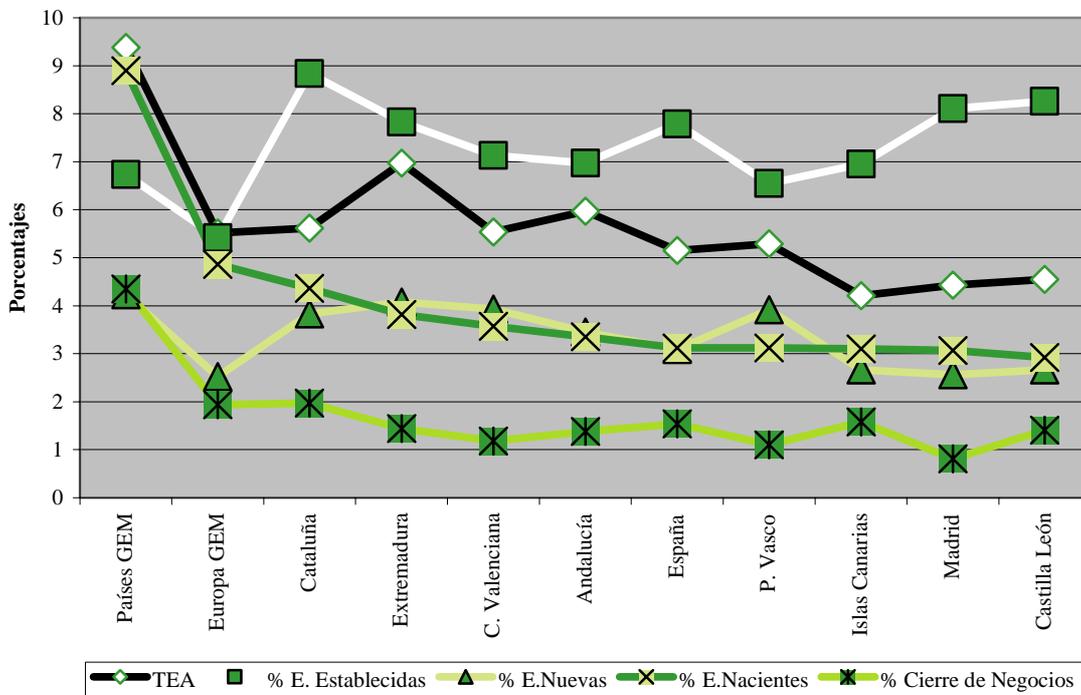
países GEM y las europeas. En este sentido, encontramos que estas dos medias reflejan situaciones muy similares entre sí, pero diferentes a la española. Todos los países GEM y

los de Europa, tienen tasas de empresas nacientes muy cercanas a sus valores del TEA, por lo que podemos pensar que la mayor parte de éste viene sustentada por las empresas que acaban de crearse. Además, el porcentaje de cierre de negocios es muy similar al de sus empresas nuevas, es decir, aquellas que aún no han cumplido 42 meses de actividad.

En las diferentes Comunidades españolas no sucede lo mismo, ya que los valores del TEA parecen estar respaldados tanto por las empresas nacientes como por las nuevas en porcentajes

similares. En 2003, el empuje de las empresas recién creadas fue mayor, pero este año la disminución de los diferentes valores del TEA, se ha visto influenciada en mayor medida por la bajada de los porcentajes de las empresas nacientes. Por último, en términos generales podemos afirmar, que las empresas creadas años atrás se han ido consolidando, ya que los índices de empresas establecidas, superan este año los diferentes valores del TEA para todas las regiones analizadas, e incluso para la media española, aspecto que no sucedió en 2003.

GRÁFICO 22. Comparación del desglose de la actividad emprendedora .



Como conclusión del análisis del desglose de la actividad emprendedora en Extremadura, podemos decir, que durante 2004 ha existido un retroceso de la creación de empresas reflejada en el TEA, que esta disminución se ha debido fundamentalmente al menor número de empresas

nacientes y que el porcentaje de negocios cerrados ha crecido. Como contrapartida, ha aumentado muy significativamente el porcentaje de empresas de más de tres años y medio de vida, que se están consolidando en el mercado.

2. MOTIVACIÓN Y TIPOS DE COMPORTAMIENTO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

2.1. Emprender una empresa por necesidad o por oportunidad

El proyecto GEM distingue desde los primeros años de su andadura, dos tipos de razones principales a la hora de crear una empresa:

- Aquellas que están relacionadas con la explotación de una oportunidad de negocio (actividad por oportunidad)
- Aquellas que están relacionadas con la falta de otras alternativas mejores para salir de situaciones de marginalidad o desarrollar una carrera profesional (actividad por necesidad).

Más del 97% de las personas que se ven envueltas en la creación de una empresa lo hacen por razones de oportunidad o necesidad (Acs, et al., 2004:18).

Estas diferencias de motivación a la hora de emprender un negocio han puesto de manifiesto que las tasas de actividad emprendedora por oportunidad son mayores en los países más desarrollados, mientras que en los países con menor nivel de desarrollo, predominan más las razones de necesidad.

En Extremadura, como comentábamos en el capítulo anterior, la tasa de actividad emprendedora (TEA) ha supuesto una disminución con respecto a 2003 del 9,36%, pasando de un 7,69% a un 6,97% para el año 2004.

Si analizamos esta disminución en términos de oportunidad y necesidad, encontramos que han aumentado las tasas de creación de empresas por oportunidad un 7,9% (5,79% vs. 6,25%) mientras que la actividad emprendedora por necesidad ha disminuido un 60% (1,8% vs. 0,72%).

Esto nos indica que el descenso sufrido en la TEA en este año es debido a la fuerte caída en las tasas de creación de empresas por necesidad, lo que nos sitúa por debajo incluso de la media de Europa (0,77%), aunque aún por encima de la media española (0,62%).

En 2004, para el conjunto de los países del GEM, podemos observar las tasas de actividad emprendedora por oportunidad o necesidad en los gráficos siguientes.

La situación de Extremadura en el gráfico 23, es similar a la que obtenía al clasificar a los países según su TEA (gráfico 3). Con una tasa de creación de empresas por oportunidad de 6,25%, se encuentra por debajo de la media GEM (6,78%), aunque por encima de la media de los países europeos (4,61%) y de la española (4,53%).

GRÁFICO 23. TEA 2004 por oportunidad en los países GEM.

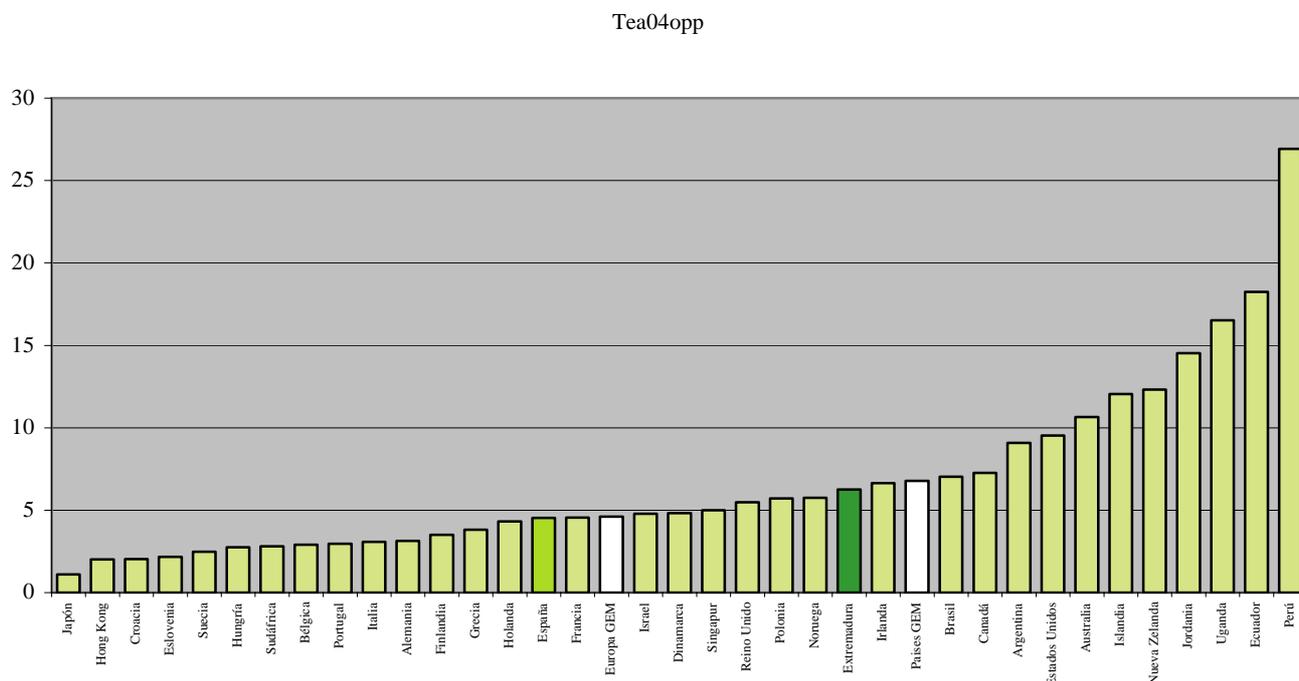
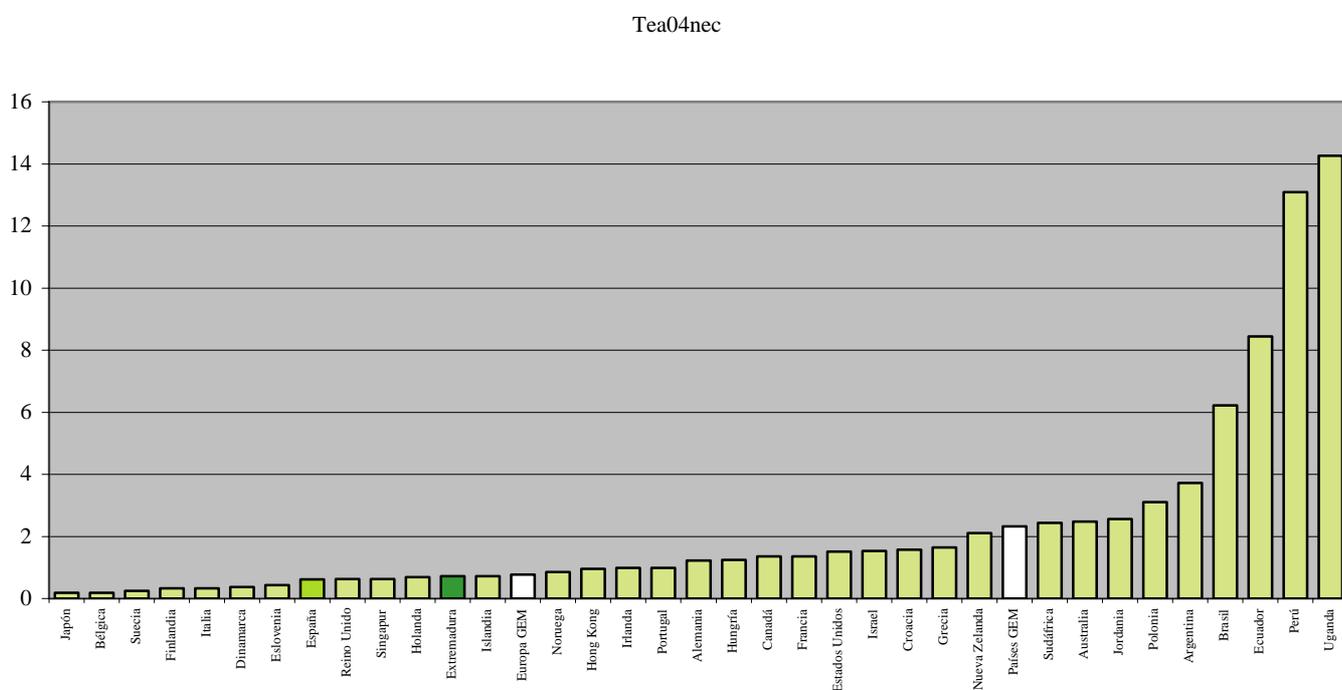


GRÁFICO 24. TEA 2004 por necesidad en los países GEM.



En cambio, cuando examinamos las tasas de actividad emprendedora por necesidad, encontramos que la posición extremeña (0,72%)

baja notablemente, situándose por debajo de las medias GEM (2,32%) y europea (0,77%), pero aún por encima de la media de España (0,62%).

Si analizamos la situación en España, podemos decir que las tasas de creación de empresas por oportunidad de la gran mayoría de España, (excepto Canarias, C. León y Madrid) son

mayores que la media de la Europa GEM y que las tasas de actividad emprendedora por necesidad (excepto para Andalucía) son menores.

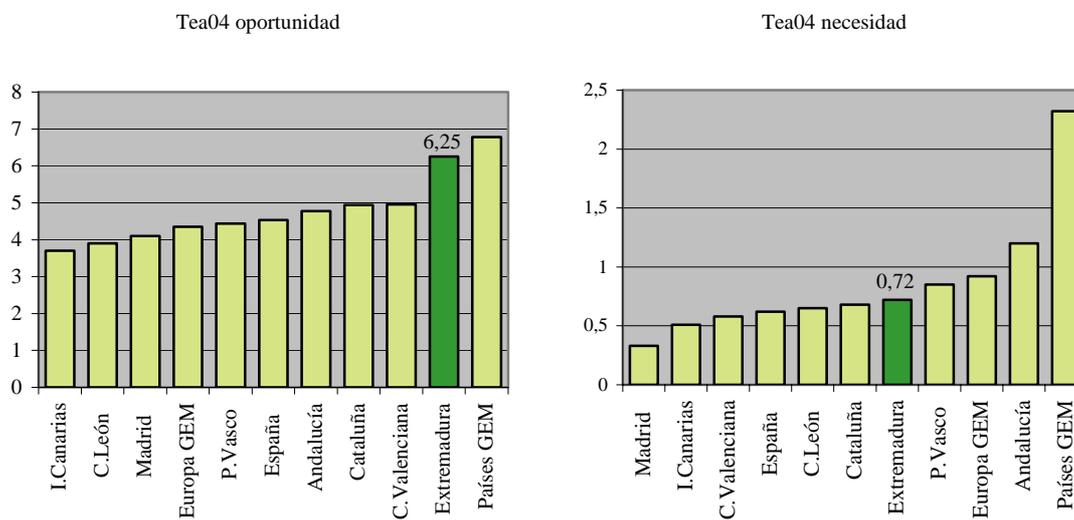
TABLA 3. Desglose de la actividad emprendedora por regiones según la motivación.

Año 2004	Tea04opp	Tea04nec	Tea04ot
Países GEM	6,78	2,32	0,28
Europa	4,61	0,77	0,21
España	4,53	0,62	0
Andalucía	4,77	1,2	0
Castilla León	3,9	0,65	0
Cataluña	4,94	0,68	0
C. Valenciana	4,96	0,58	0
Extremadura	6,25	0,72	0,01
Islas Canarias	3,7	0,51	0
Madrid	4,1	0,33	0
P. Vasco	4,44	0,85	0

El gráfico 25 nos muestra la situación por regiones, en la que vemos cómo Extremadura se sitúa a la cabeza de las tasas por oportunidad y

en un tercer puesto entre las comunidades que mayores índices de creación de empresas por necesidad tienen.

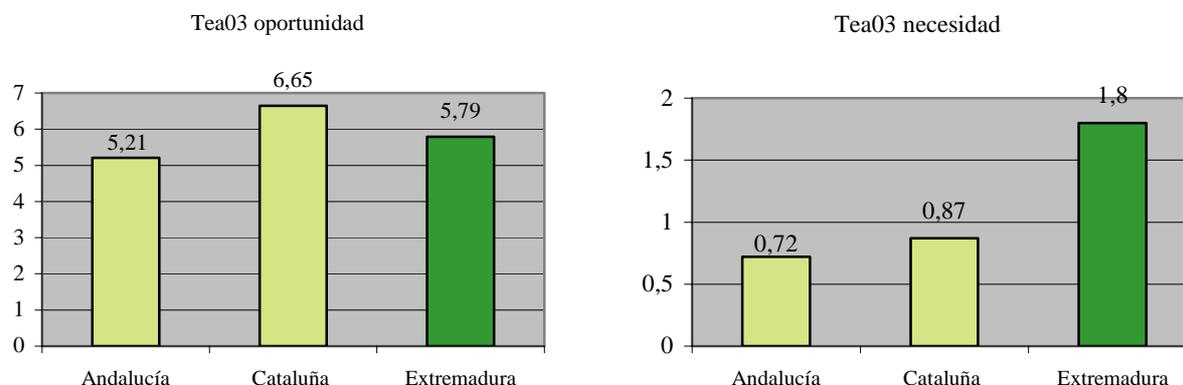
GRÁFICO 25. TEA 2004 por regiones españolas según motivación.



Con respecto a las regiones españolas que participaron en el Informe GEM del 2003, las tres han visto disminuir su TEA en 2004, si bien el caso de Cataluña es el más significativo ya que ha sufrido una disminución en su TEA por

oportunidad del 25,7% y del 21,84% en el TEA por necesidad. Andalucía incrementa su tasa por necesidad, y baja en la de oportunidad, mientras que en Extremadura ha sido al revés.

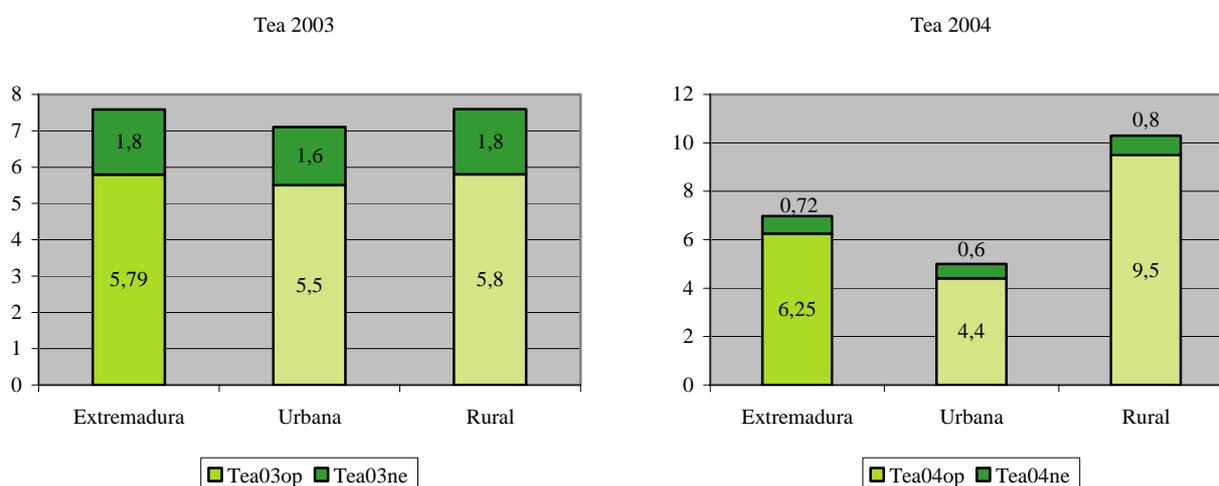
GRÁFICO 26. TEA 2003 por regiones españolas según motivación.



Al estudiar la motivación para emprender en las zonas urbanas o rurales, observamos una disminución del TEA urbano de 1,8 puntos (el 26%), tanto en oportunidad (20%) como en necesidad (62,5%). Así mismo, las tasas por necesidad en las poblaciones rurales también han sufrido una disminución del 55,56%. Por el

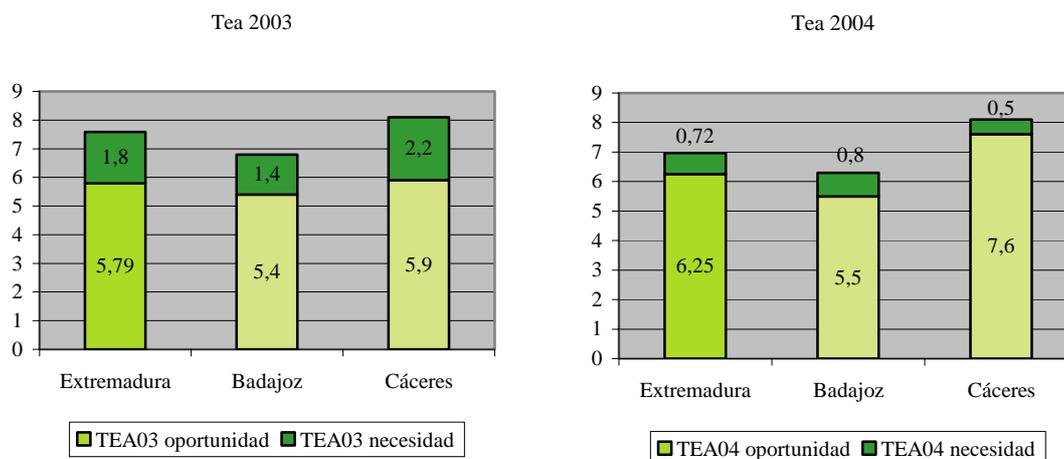
contrario, todo el incremento de la tasa de actividad emprendedora por oportunidad que se ha producido en 2004 con respecto al año anterior se debe a un incremento en las zonas rurales (63,79%), lo que ha amortiguado la caída del índice de actividad emprendedora general

GRÁFICO 27. Extremadura por zonas urbana y rural: oportunidad y necesidad (TEA 2003 y TEA 2004).



Al analizar por provincias estos datos, vemos cómo el TEA provincial, debido a las tasas por necesidad, disminuye en las dos provincias con

respecto a 2003, pero se ve compensado con un leve crecimiento del TEA por oportunidad del 1,86% en Badajoz y un importante aumento del 28,81% en Cáceres.

GRÁFICO 28. Extremadura por provincias: oportunidad y necesidad (TEA 2003 y TEA 2004).

El gráfico 29 nos ofrece otras comparaciones que podemos hacer en función de la motivación para crear empresas. Así, en función del sexo, vemos que el 74,3% de las personas que emprenden una nueva actividad empresarial son hombres, frente a un 25,7% de mujeres.

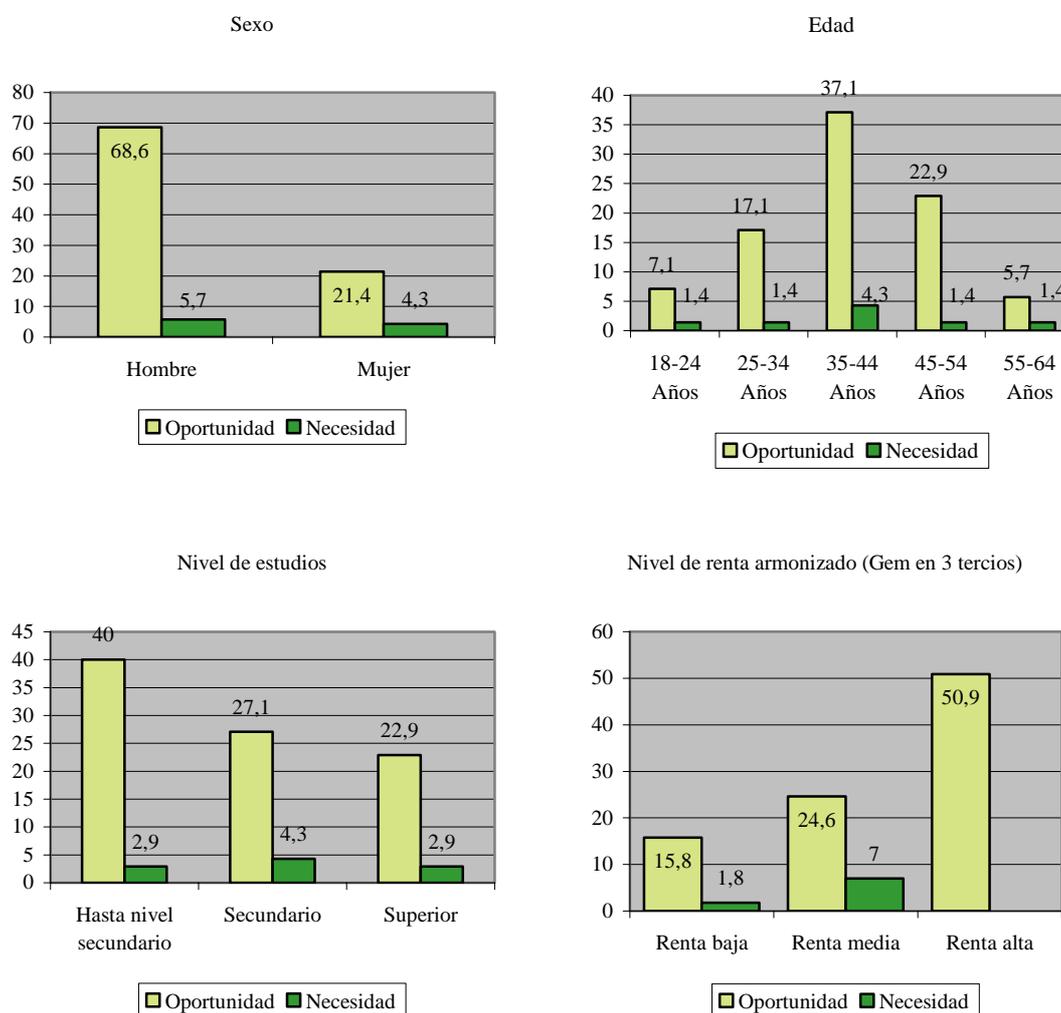
Ambos emprenden más por razones de oportunidad (68,6% vs. 21,4%) que por necesidad (5,7% vs. 4,3%), aunque la necesidad es un factor que tiene más peso en la creación empresarial femenina que en la masculina, ya que por cada hombre que crea un nuevo negocio por necesidad hay 12 que lo hacen por oportunidad, mientras que en el caso de las mujeres por cada nueva empresaria por necesidad hay sólo 5 por oportunidad.

Para los distintos grupos de edad, advertimos en el gráfico que la motivación para la creación de una empresa no depende de la edad, ya que predomina la oportunidad como motivo de puesta en marcha de la empresa para todos ellos. No obstante, para los más jóvenes (18-24 años) y los más mayores (55-64 años), el peso de la

necesidad es mayor que en los otros grupos, ya que el ratio oportunidad/necesidad es menor que en los grupos intermedios.

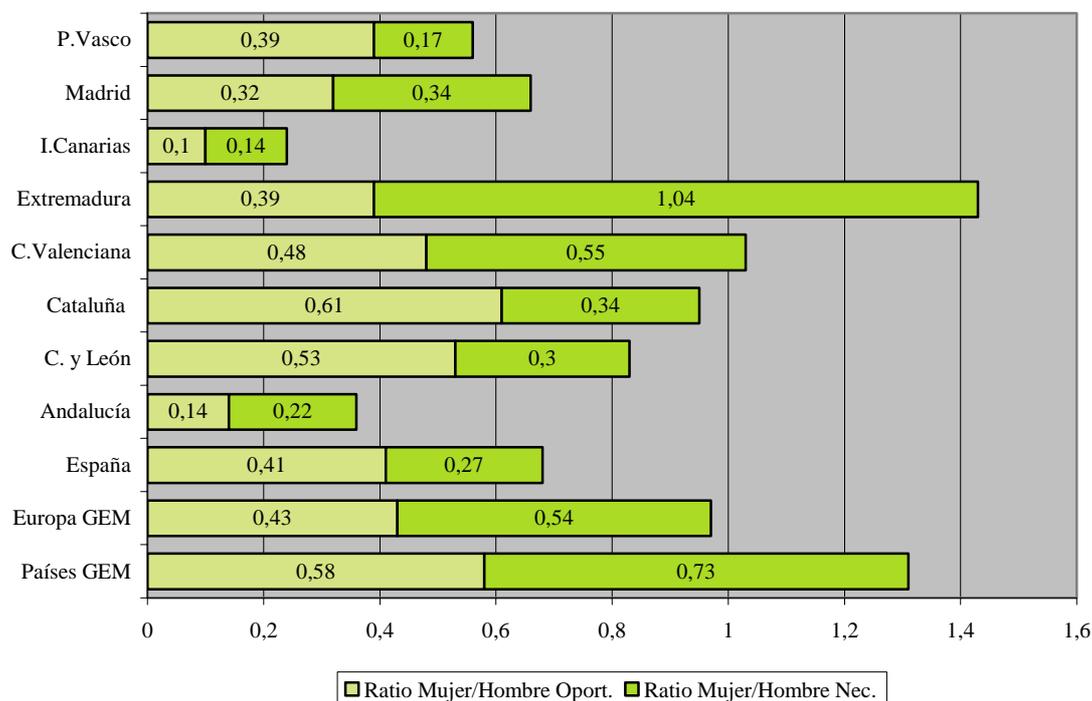
En cuanto al nivel de estudios, se observa una disminución del peso de la necesidad en la creación de empresas por niveles educativos, lo cual corresponde a una caída general del TEA por necesidad. Mientras que en 2003 el grupo de los nuevos empresarios que tenían estudios primarios era el más afectado por la necesidad, este año es justo el que menos, ya que sus índices de creación empresarial por oportunidad se han duplicado. Sin embargo, el grupo más afectado por la necesidad este año es el de estudios secundarios.

Por último, advertimos que la oportunidad sigue siendo el motivo principal en la creación de empresas independientemente del nivel de renta que se tenga. Aunque este año destaca el que se haya emprendido más entre los niveles de renta más altos y siempre por razones de oportunidad. El peso de la razón necesidad predomina más en las rentas medias.

GRÁFICO 29. Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).

Al analizar el ratio hombre/mujer ($\text{tea03hombre}/\text{tea03mujer}$) de creación de empresas según la motivación (gráfico 30), vemos que en 2004, por cada mujer que ha puesto en marcha un negocio en Extremadura por oportunidad existen 2,57 hombres que han comenzado su empresa por el mismo motivo, mientras que cuando lo hacen por necesidad, el ratio disminuye a 0,96 hombres. Esto nos indica que, con respecto al año pasado, se ha incrementado el número de hombres por cada mujer que ponen en marcha su negocio por oportunidad y ha descendido en similar porcentaje el número que lo inician por necesidad.

El ratio por necesidad (0,96) es el menor de los analizados para las ocho regiones españolas, lo que nos indica que en Extremadura durante 2004 las diferencias en cuanto a la motivación entre hombres y mujeres en la creación de nuevas empresas por necesidad han sido menores que las encontradas en otras regiones españolas, en la media de los países europeos o incluso en la media de los países GEM. En cambio, el ratio por oportunidad (2,57), nos indica que existen mayores diferencias en la motivación para emprender un negocio por oportunidad entre los dos sexos, que en la media de España o de los países GEM.

GRÁFICO 30. Ratio mujer / hombre según motivación.

Podemos concluir por tanto, que en 2004 en Extremadura, cuando se crean empresas por necesidad, la distinción entre hombres y las mujeres es la menor de España, estando incluso por debajo de las medias europeas o de la totalidad de los países del estudio GEM, no siendo así en el caso de las empresas creadas por oportunidad, en el que Extremadura obtiene unos ratios por encima de las medias española, europea o del GEM.

2.2. Tipos de empresa según motivación

¿Existe alguna diferencia en el tipo de empresas que se crean en función del motivo que haya impulsado a sus creadores (oportunidad vs. necesidad)? O de otra forma, ¿son distintas las empresas que se crean por necesidad que las que se ponen en marcha para aprovechar una oportunidad de negocios?

Vamos a tratar de acercarnos a las respuestas a estas preguntas analizando algunos aspectos claves en la identificación de las empresas: sector de actividad en el que se inician, nivel de

competencia esperado, incidencia en el empleo y grado de innovación e internacionalización de la empresa. Además, lo haremos desde la perspectiva de las empresas nacientes y las nuevas empresas, advirtiendo si las diferencias entre oportunidad y necesidad son significativas o no a nivel estadístico para los dos tipos de empresas.

De la siguiente tabla se desprende que los empresarios crean sus empresas fundamentalmente en sectores orientados al consumidor (venta al detalle, restauración, hostelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales), principalmente cuando lo hacen por necesidad. Las empresas iniciadas por oportunidad se crean en una mayor variedad de sectores, sobre todo en las nuevas empresas.

Los empresarios por oportunidad han creado menos de 5 puestos de trabajo en la mayor parte de los casos (83,5% vs. 91,7%) y sólo un porcentaje pequeño (16,2% vs. 8,3%) emplea a más de 20 trabajadores. Vemos que este

porcentaje es mayor para las empresas que tienen menos de 3 meses, pero se ve reducido para las empresas nuevas de entre 3 y 42 meses, ya que la plantilla seguramente se ha ido ajustando con el tiempo. Para empresas creadas por necesidad la situación parece ser semejante.

En cuanto al número de empleos que esperan crear en los próximos cinco años, la mayor parte de las empresas fundadas tienen poco potencial de crecimiento en empleo, ya que casi la totalidad espera tener menos de 20 empleados.

Alrededor de las tres cuartas partes de las iniciadas por oportunidad esperan contratar menos de cinco trabajadores, aproximadamente como en el año anterior. Entre las que se han puesto en marcha por razones de necesidad se han incrementado los porcentajes de empresas que esperan crear entre 6 y 19 puestos de trabajo, tanto para las empresas recién creadas (33,3%) como para las que llevan cierto tiempo en el mercado (20%). No obstante, las diferencias no son estadísticamente significativas con relación a las creadas por oportunidad.

Es reseñable que apenas existan empresas con alto potencial de crecimiento, ya que sólo el 2,8% de las empresas nuevas creadas por oportunidad consideran que pueden crear más de 20 empleos en los cinco años venideros.

En cuanto a la capacidad de innovación de nuevos productos o servicios parece que las empresas creadas por oportunidad son un poco más innovadoras, ya que en torno al 8% de los nuevos productos serán considerados como novedosos por todos los clientes, mientras que en las empresas fundadas por necesidad este

porcentaje se engloba entre los productos/servicios que serán nuevos para algunos clientes. No obstante, los porcentajes de clientes que consideraran los productos o servicios de la empresa como nada diferentes son similares para ambos tipos de motivación.

El nivel de competencia esperado por las empresas nacientes apenas muestra diferencias entre los empresarios por oportunidad y necesidad. Otro caso es el que se da en las empresas nuevas, ya que 3 de cada 4 empresarios por oportunidad espera tener muchos competidores, un 22,2% que haya pocos y sólo un 2,8% no espera competencia alguna, quizás el mismo que esperaba crear más de 20 empleos en cinco años.

En cambio, existen diferencias estadísticamente significativas con los empresarios por necesidad puesto que el 100% de éstos esperan que haya pocos competidores en su mercado.

Por último, al analizar la exportación esperada también hemos encontrado sustanciales diferencias, ya que tanto para las empresas nacientes como para las nuevas, hay más empresarios por necesidad (20% vs. 33,3%) que por oportunidad (10,8% vs. 13,9%) que tienen clientes fuera de su país.

Además, más de la mitad de los clientes de los primeros son extranjeros, mientras que los segundos apenas tienen en el mejor de los casos un 13,9% de clientes en el exterior.

Es decir, en 2004 los empresarios por necesidad exportan más y tienen un mayor número de clientes en el exterior que los empresarios por oportunidad y además esta diferencia es estadísticamente significativa.

TABLA 4. Diferencias entre empresas nacientes y nuevas según motivación.

Sector de actividad ¹⁰	EMPRESAS NACIENTES		EMPRESAS NUEVAS	
	Oportunidad (%)	Necesidad (%)	Oportunidad (%)	Necesidad (%)
Extractivo			7,7	
Transformación	37,8	33,3	30,8	
Servicios a empresas	21,6		26,9	25
Orientados al consumidor	40,5	66,7	34,6	75
Empleo creado				
Ningún empleo	29,7		27,8	60
1-5 Empleos	54,1	66,7	63,9	20
6-19 Empleos	16,2	33,3	8,3	20
Más de 20 Empleos				
Empleo esperado en 5 años				
Ningún empleo	2,7		8,3	20
1-5 Empleos	70,3	66,7	75	60
6-19 Empleos	27	33,3	13,9	20
Más de 20 Empleos			2,8	
Nuevos productos / servicios				
Nuevo para todos los clientes	8,1		8,3	
Nuevo para algunos de los clientes	24,3	33,3	27,8	40
Nuevo para ninguno de los clientes	67,6	66,7	63,9	60
Nivel de competencia esperado**				
Muchos competidores	67,6	66,7	75	
Pocos competidores	27	33,3	22,2	100
No hay competidores	5,4		2,8	
¿Tecnología disponible hace un año?				
No	2,7		11,1	
Sí	97,3	100	88,9	100
Exportación (nº de clientes potenciales)**				
No exporta	89,2	66,7	86,1	80
Sí exporta	10,8	33,3	13,9	20
1-25% de los clientes			5,6	
26-50% de los clientes	8,1		8,3	
51-75% de los clientes		33,3		20
91-100% de los clientes	2,7			

** Sig < 0,01 (Para el nivel de competencia esperado sólo existe significación en las empresas nuevas)

¹⁰ Extractivas: Sector agropecuario, caza, pesca y minería.

Transformación: Sector manufacturero, transporte, construcción, venta al mayor y comunicaciones.

Servicios Comerciales: Servicios de intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios a profesionales.

Servicios Orientados al Consumidor: Venta al detalle, restauración, hostelería, servicios al consumidor, enseñanza, salud y servicios sociales.

3. PERFIL DEL NUEVO EMPRESARIO EXTREMEÑO Y DE SUS EMPRESAS

3.1. Características socioeconómicas de los nuevos empresarios

1) Sexo y edad

Los datos de los últimos tres años del Informe GEM para España nos indican que de cada cien nuevos empresarios, 70 eran hombres y 30 eran mujeres. Si bien en 2003 los datos de Extremadura (58,2% vs. 41,8%) diferían bastante de esta media nacional, para el año 2004 los porcentajes extremeños se acercan más a los nacionales, representando los hombres un 74,3% del total y las mujeres un 25,7%.

Por edades, observamos que el grupo que se muestra más emprendedor es el comprendido entre 35 y 44 años de edad, llegando al 41,4% de las personas que han iniciado una actividad de negocios en el año pasado. Porcentualmente este tramo se ha incrementado con respecto al año anterior un 12,8%, al igual que sucede con el resto de grupos, yendo en detrimento del comprendido entre 25 y 34 años, que ha sufrido un retroceso en su actividad emprendedora de un 26,5%. No obstante, un análisis más profundo nos lleva a descubrir que los incrementos sufridos por estos grupos no son tales, ya que en valores absolutos permanecen prácticamente iguales, lo que nos lleva a concluir que la disminución del TEA de este año ha repercutido fundamentalmente en los jóvenes de entre 25 y 34 años, ya que hemos encontrado menos personas de estas edades que hayan puesto en marcha una actividad emprendedora. Este dato discrepa de los ofrecidos por el GEM Global del 2004, ya que para la mayoría de los países del estudio las personas comprendidas entre 25 y 34 años representan el grupo de edad más activo en la creación de empresas, independientemente del nivel de desarrollo del país. Como se comenta en el GEM Global, estos jóvenes de 25 a 34 años han tenido una importancia decisiva en el arranque de nuevos negocios en la revolución empresarial llevada a cabo en ciertos países

desarrollados en la década de los 90 (Acs et al., 2004:27), lo que nos lleva a pensar en la importancia de que tanto a nivel nacional como regional, se puedan ofrecer políticas públicas que fomenten nuevas oportunidades y brinden un entorno adecuado que incentive el desarrollo de ideas y proyectos innovadores entre estos jóvenes.

2) Nivel de estudios

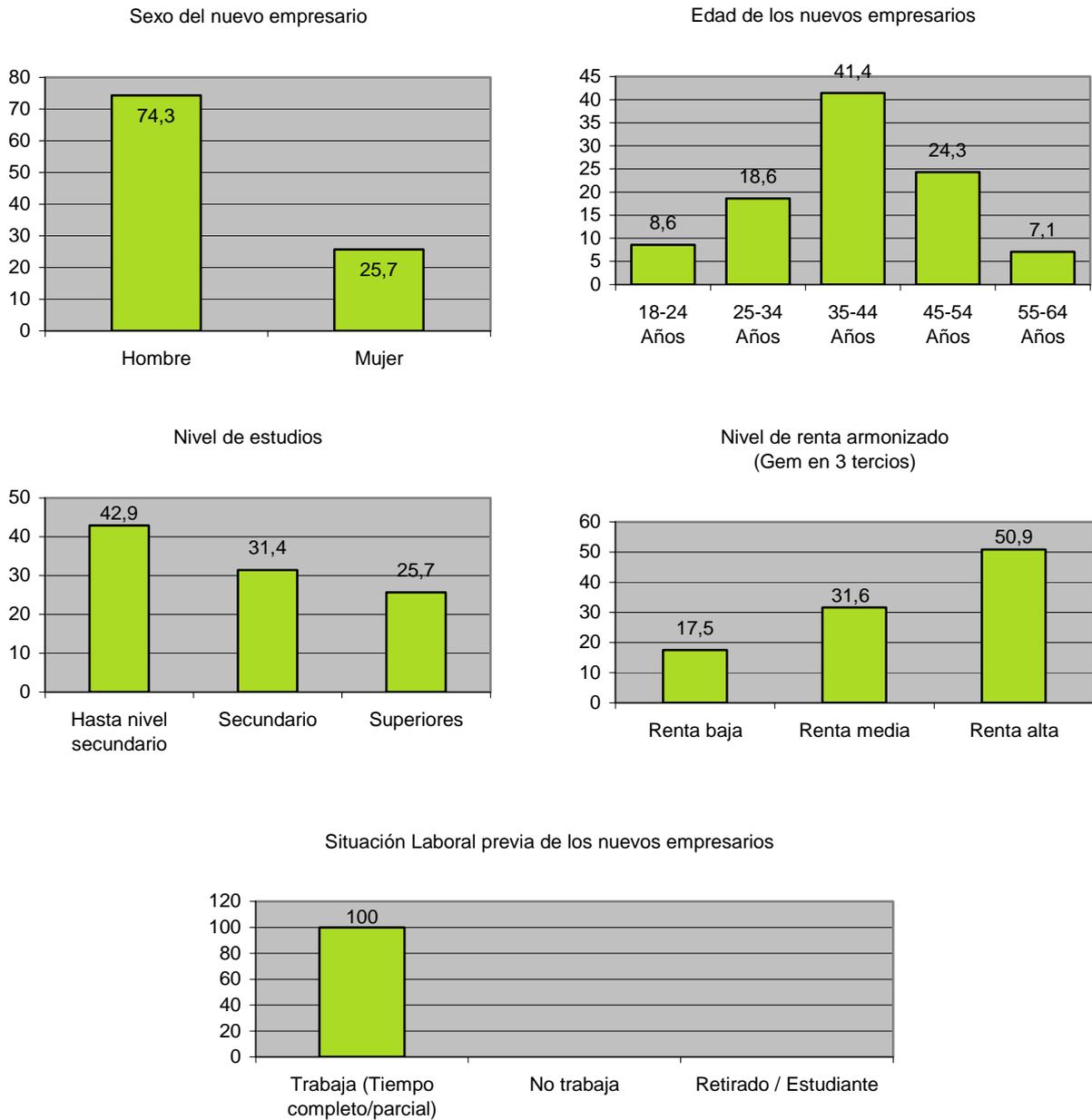
Casi dos tercios de las personas que han puesto en marcha una nueva empresa no tienen estudios superiores. No obstante, ha aumentado en 4,2 puntos el porcentaje de universitarios que se ha decidido por la actividad empresarial como salida profesional. A pesar de esto podemos decir que los nuevos empresarios tienen un nivel de formación menor que el del año anterior, ya que la mayor parte de los ellos tiene estudios primarios (42,9%) y el 31,4% ha acabado los secundarios, produciéndose un trasvase del grupo de estudios secundarios al de primarios.

3) Nivel de renta y situación laboral previa

Si en 2003 casi la mitad de los nuevos empresarios tenía rentas bajas, en 2004 es al contrario: el 50,9% tiene rentas altas. Se ha producido un trasvase de los nuevos empresarios que tenían rentas bajas hacia las altas invirtiendo completamente la secuencia gráfica. Esta situación refleja una concordancia con los datos medios nacionales y además se manifiesta una relación positiva entre el nivel de renta y la creación empresarial.

La situación laboral previa a la puesta en marcha de la empresa que tenían los nuevos empresarios es clara: todos estaban trabajando a tiempo completo o parcial con anterioridad a la creación de su empresa. Este aspecto es básico para la supervivencia de las empresas, ya que como nos manifiesta la literatura sobre creación de empresas la experiencia previa y el conocimiento del sector tienen una influencia positiva para el éxito del nuevo negocio (Hart, et al., 1995).

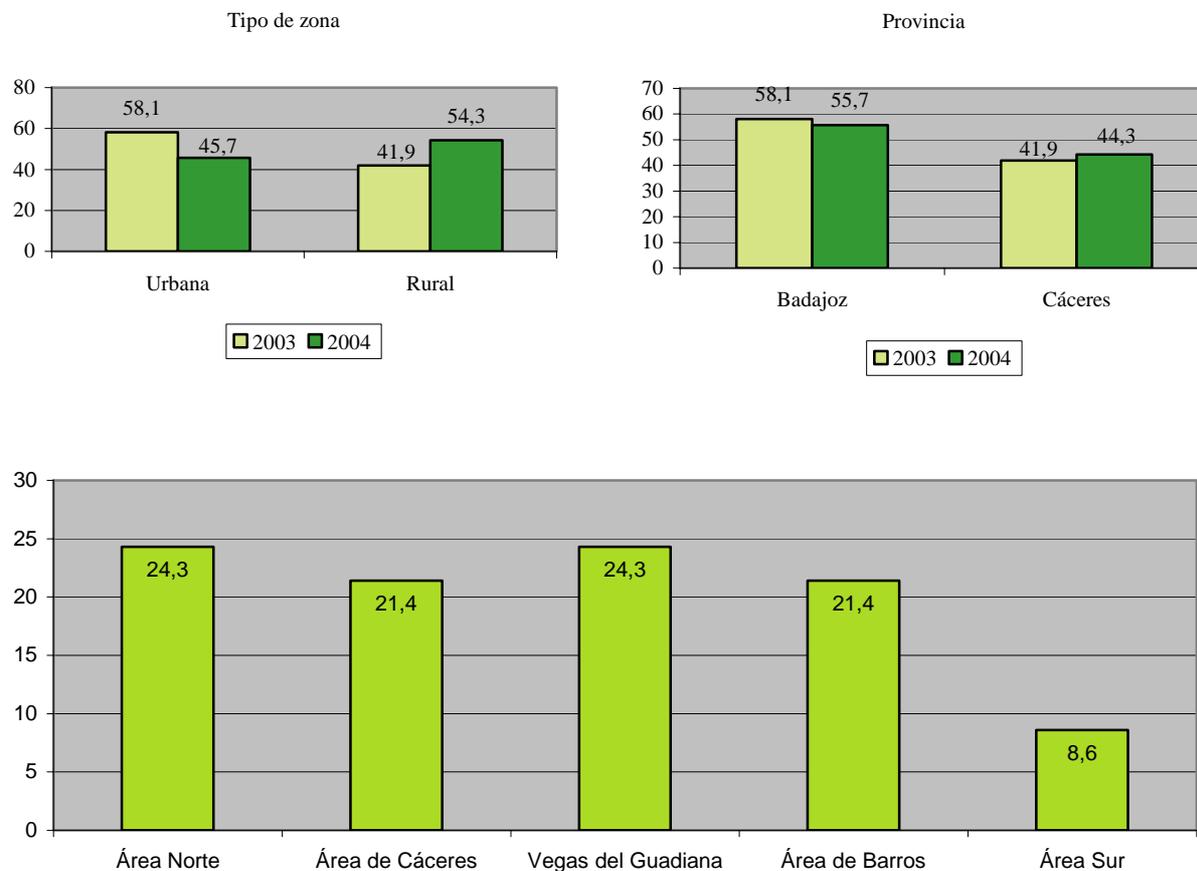
GRÁFICO 31. Características socioeconómicas de los nuevos empresarios. Sexo, edad, nivel de estudios, nivel de renta y situación laboral previa.



4) Zona, provincia y áreas geográficas

Como observamos en el gráfico 32, en 2004 se han encontrado más personas involucrados en procesos de creación de empresas en zonas rurales que en zonas urbanas, mientras que en 2003 sucedió al contrario.

Por provincias, ha habido un ligero descenso de nuevos empresarios en Badajoz y por tanto, un pequeño aumento en la provincia de Cáceres. En cuanto a las áreas geográficas, encontramos similitudes en los porcentajes de empresarios en las distintas franjas, excepto en la de la zona Sur.

GRÁFICO 32. Características socioeconómicas de los nuevos empresarios. Zona, provincia y áreas geográficas.

3.2. Perfil de las empresas extremeñas creadas

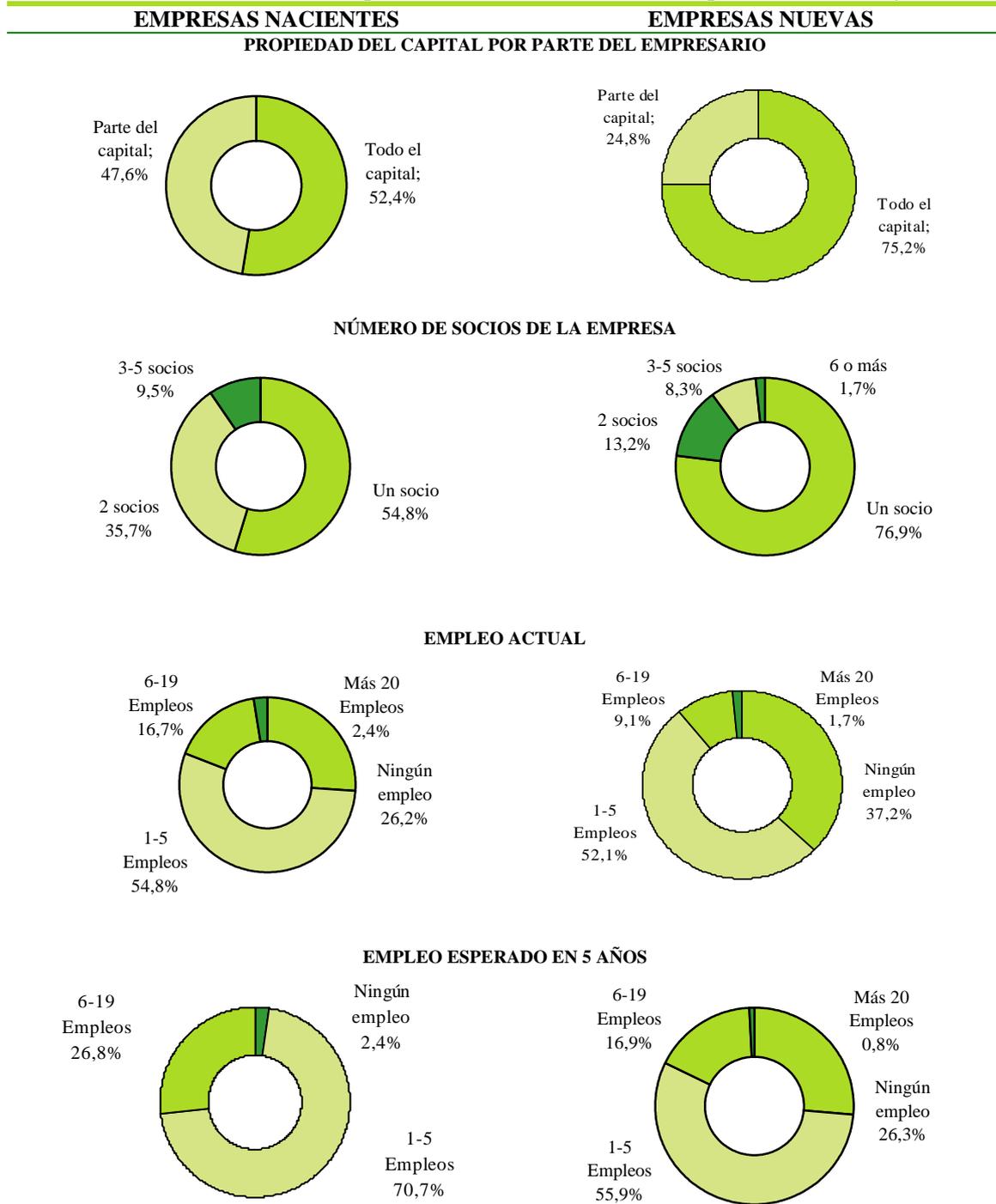
a) Propiedad, número de socios y empleo

Los gráficos siguientes nos muestran las diferencias entre las empresas nacientes (aquellas que llevan menos de tres meses funcionando) y las empresas nuevas (más de tres meses y menos de 42). En ellos observamos cómo más de la mitad (52,4%) de los nuevos empresarios posee todo el capital de su empresa en el inicio de su actividad y dos terceras partes (75,2%) absorben la totalidad de éste antes de los 42 meses, lo nos indica que conforme avanza la vida de la empresa el capital tiende a concentrarse.

Esto se corrobora con el examen del número de socios, ya que éstos disminuyen con el paso del tiempo en términos generales. Mientras que en el comienzo las empresas tienen un socio en el 54,8% de los casos, antes de los tres años y medio este porcentaje se convierte en el 77%.

Esta absorción de capital se produce porque el 20,5% de las empresas que comienzan con dos socios acaban con uno, manteniéndose más o menos igual las que comienzan con tres o cinco socios. Sólo un 1,7% de las empresas necesitan seis o más propietarios antes de llegar a los 42 meses, aquellas que tienen una mayor capacidad de crecimiento.

GRÁFICO 33. Perfil de las empresas extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.



En cuanto al número de empleos que se crean, el 81% de las empresas nacientes no tiene empleados (26,2%) o emplea a menos de cinco trabajadores (54,8%), mientras que para las empresas nuevas se incrementa este porcentaje hasta el 89,3% (37,2% + 52,1%). Esto nos indica

que las empresas ajustan sus plantillas en los primeros meses o años apostando más por la opción de no tener empleados. Esta reducción de empleo se ve también en las empresas que crean más de 6 empleos, ya que disminuyen sus puestos de trabajo del 19,1% al 10,8%.

La mayoría del número de puestos de trabajo que las empresas esperan crear en los próximos cinco años varía sustancialmente de las empresas nacientes a las nuevas.

Mientras que las primeras, con unos criterios optimistas esperan tener en un 70,7% de los casos entre 1 y 5 puestos de trabajo y en un 26,8% entre 6 y 20; las nuevas empresas, más realistas una vez que han vivido el mercado por más tiempo, solo esperan tener trabajadores dentro de cinco años en el 73,7% de los casos, creciendo fundamentalmente aquellas empresas que esperan generar entre 6 y 20 empleos (16,9%).

b) Innovación

Podemos acercarnos al grado de innovación de las empresas extremeñas creadas a través del estudio de cuatro conceptos reflejados en el gráfico siguiente.

El primero nos refleja la proporción de clientes potenciales que considerarán los productos y/o servicios de la empresa como novedosos.

En este sentido, podemos decir que los porcentajes son muy similares tanto para las empresas nacientes como para las nuevas, por lo que sus niveles de innovación frente al mercado son parejos. Si bien las empresas de menos de tres meses parecen mantener unos niveles de introducción de nuevos productos/servicios similares a los del año anterior, en las empresas nuevas, parece haberse dado una menor capacidad de innovación frente al mercado, ya que sus porcentajes en “todos” (19,6% vs. 9,9%) o “algunos” (39,1% vs. 24,8%), han bajado significativamente.

El segundo concepto hace referencia a la existencia de competidores que ofrezcan los mismos productos y/o servicios a nuestros clientes potenciales, es decir, el nivel de competencia esperado.

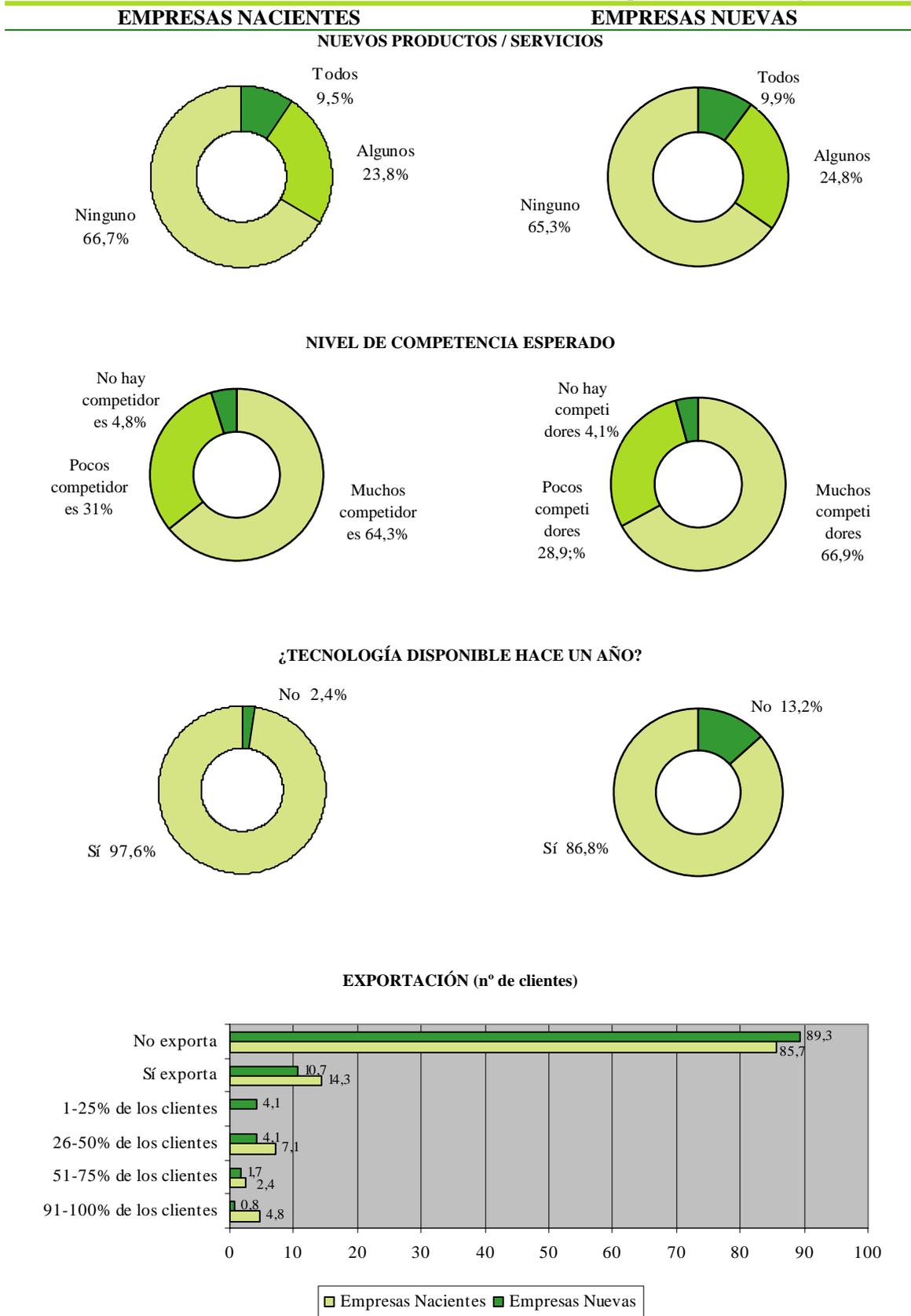
También aquí las diferencias entre empresas nacientes y nuevas no parecen muy destacables, lo que puede ser debido a que las empresas de entre 3 y 42 meses, que el año pasado en un 43,5% entraron en sectores con ninguno o pocos competidores, este año han descendido al 33%. En cambio, las empresas nacientes, que el año anterior entraron en sectores con pocos competidores o sin ellos en un porcentaje del 22,9%, este año han aumentado al 35,8%.

En definitiva, durante 2004 las empresas nuevas esperan un nivel de competencia mayor, pero las recién creadas esperan encontrar o pocos o ningún competidor en mayor grado que el año anterior, es decir, esperan ser más competitivas o innovadoras.

Por otro lado, la disponibilidad de las tecnologías utilizadas en los nuevos productos y/o servicios un año antes nos ofrece la perspectiva de que las nuevas empresas, con mayor tiempo en el mercado, parecen poder acceder a tecnologías no disponibles el año anterior con mayor facilidad que las nacientes.

Por último, la capacidad de exportación, medida a través de la proporción de clientes potenciales que viven fuera del país, nos da una medida de la innovación de los productos ofertados por las empresas. Así, para este año, las empresas nacientes tienen un mayor porcentaje de clientes en el extranjero que las empresas nuevas (14,3% vs. 10,7%), aunque bastante menores que en 2003 (23,2% vs. 51,1%), en el que estas últimas eran más innovadoras.

GRÁFICO 34. Innovación de las extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.



c) Tipo de negocio que se crea

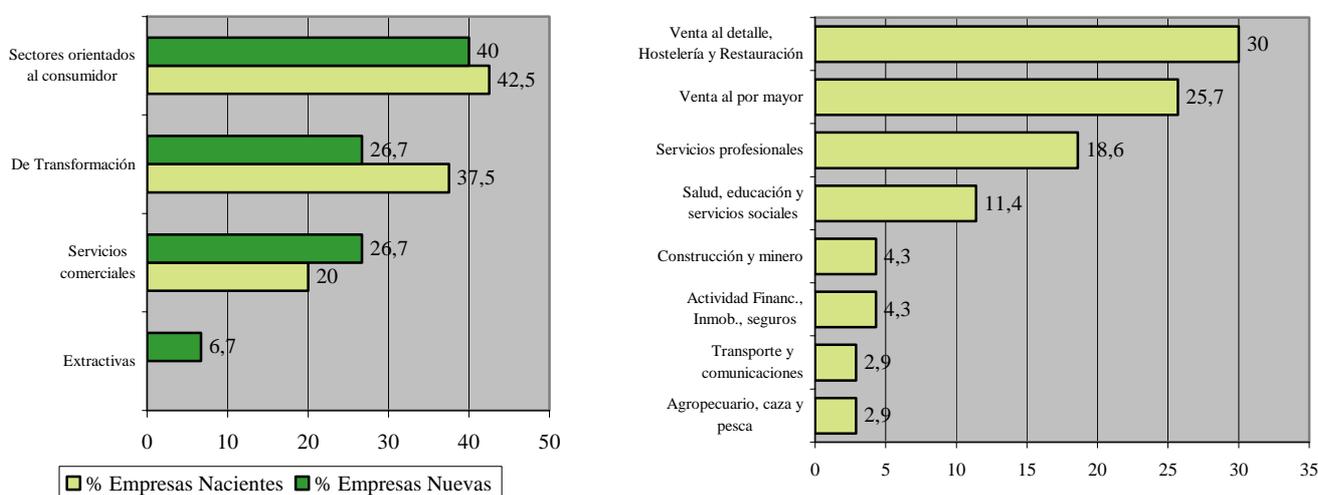
La distribución sectorial que nos ofrecen las empresas que se han creado en Extremadura en 2004, nos muestra un cambio en los sectores de transformación y de los servicios comerciales. Si bien una gran parte de los empresarios siguen abriendo negocios en sectores orientados al consumidor (40% vs. 42,5%), como la venta al detalle, hostelería y restauración (30%) o aquellos orientados a la salud, educación o servicios sociales (11,4%), se ha producido un incremento importante en las empresas que se dedican al sector de la transformación (manufactura, transporte, construcción, comunicaciones, etc.), sobre todo en aquellas que tienen menos de tres meses de vida. También son estas empresas las que soportan el notable decremento producido en el aprovechamiento de oportunidades en los servicios comerciales (servicios a profesionales, de intermediación financiera, consultoría o actividades inmobiliarias, seguros, etc.).

Por último, el sector extractivo (agropecuario, caza, pesca y minería), mantiene su actividad, aunque en este año, quien mantiene sus porcentajes son las empresas nuevas en vez de las nacientes.

La mayoría de las empresas con menos de tres meses de actividad han abierto negocios orientados al consumidor (42,5%), se han decantado por el sector de la transformación (37,5%) o se han dedicado a ofrecer servicios comerciales (20%) a sus clientes. Por su parte las empresas nuevas, están fundamentalmente en sectores orientados al consumidor (40%), en el sector de la transformación (26,7%) y en el de los servicios comerciales (26,7%) y sólo el 6,7% en el extractivo.

Para concluir este capítulo, podemos efectuar el perfil del nuevo empresario extremeño diciendo que éste corresponde mayoritariamente a un hombre, con una edad entre 35 y 44 años, con bajo nivel de estudios, rentas altas y que previamente a la creación de su empresa trabajaba a tiempo completo o parcial.

GRÁFICO 35. Distribución sectorial de la actividad emprendedora total.



Por otra parte, en cuanto a las empresas que pone en marcha, suele crearlas solo o con otro socio, mantiene la mayoría de la propiedad de su empresa, genera menos de 5 puestos de trabajo que espera mantenerlos al cabo de cinco años, la mayor parte de sus productos y/o servicios no son nuevos para el mercado en el que espera

tener muchos competidores, utiliza tecnologías que ya estaban disponibles en el mercado un año antes y fundamentalmente no exporta, creando sus empresas en el sector servicios, principalmente en negocios de venta al detalle, hostelería, restauración, venta al mayor y servicios a profesionales.

4. LA FINANCIACIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

En términos generales, la disponibilidad de fondos es primordial para la creación y el crecimiento de las empresas. Expertos de muchos países del mundo coinciden en señalar que el acceso a la financiación es uno de los obstáculos fundamentales a la actividad empresarial, especialmente cuando la empresa se encuentra en sus primeras fases¹¹.

En este sentido, el 6º Informe del Observatorio Europeo de la Pequeña y Mediana Empresa (1999)¹², a través de la Encuesta ENSR a Empresas, ya destaca que *“el acceso a la financiación es la principal limitación existente para el desarrollo empresarial”* en una serie de países europeos, entre los que se encuentra España.

Las empresas nacientes y nuevas son las que tienen mayores niveles de dificultad para acceder a la financiación, donde este problema ha sido señalado por una de cada cuatro empresas, según el Informe citado.

En España, durante el año 2004, el 70% de los nuevos empresarios se han visto obligados a acudir a fuentes complementarias de financiación (De la Vega, Coduras y Justo, 2004), mientras que en Extremadura, ha sido el 68.3% el que ha acudido a otras fuentes financieras.

El crédito bancario suele ser la fuente de financiación más frecuente a la que se acude, y para muchas empresas, la única existente.

Pero además de a éste, las empresas acceden a otras importantes fuentes de financiación, como las ayudas gubernamentales, el capital riesgo o a inversores informales.

La inversión informal, se ha revelado como una importante fuente de recursos financieros para el inicio de nuevas actividades empresariales, sobre todo si la comparamos con el capital riesgo, ya que si este último representó en Extremadura en 2003 una inversión total de 17,5 millones de euros¹³, el volumen total estimado de inversión informal para la región en el mismo año fue de 155,6 millones de euros, según los datos GEM, es decir, unas 8,9 veces mayor.

En el gráfico siguiente observamos las diferencias que existen entre capital riesgo e inversión informal en los diferentes países del GEM.

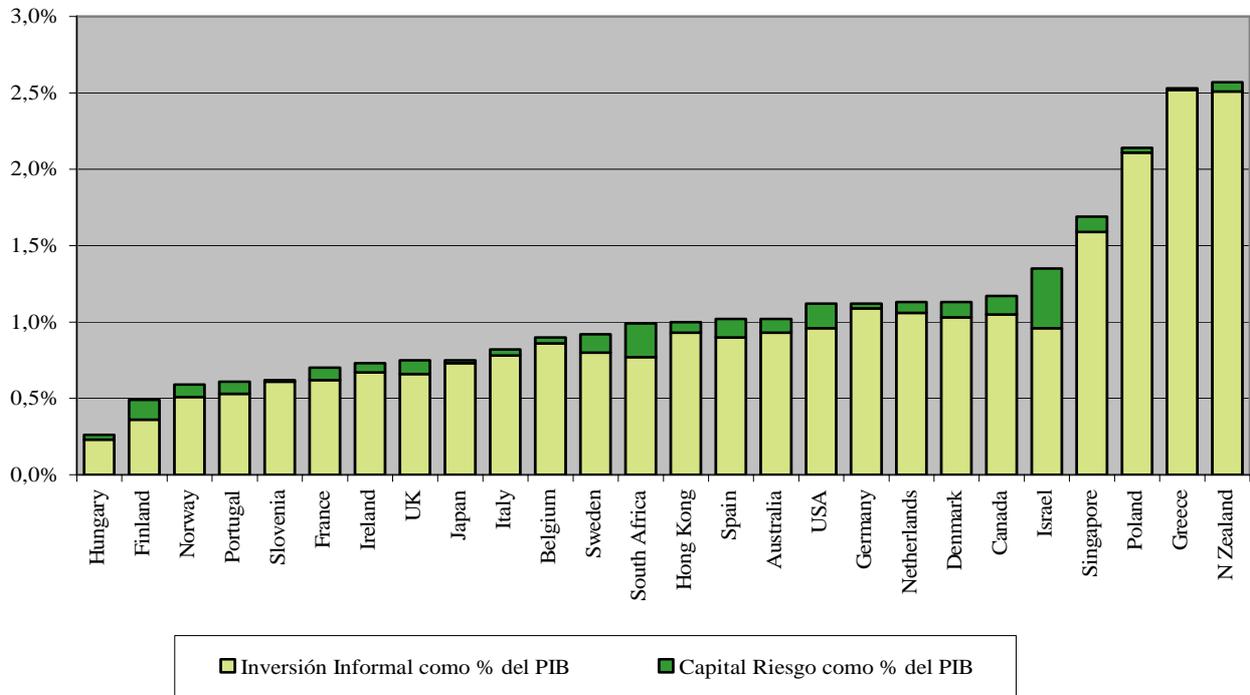
El gráfico refleja el mayor desarrollo del capital riesgo en países como Israel, Sudáfrica, Estados Unidos o Finlandia, encontrándonos que España ha mejorado mucho su situación al situarse al nivel de países como Suecia o Canadá.

¹¹ Cámaras de Comercio, Fundación INCYDE (2001): “La Creación de Empresas en España. Análisis por Regiones y Sectores”. Servicio de Estudios de Cámaras de Comercio y Fundación INCYDE, con la colaboración de la Fundación Tomillo. Madrid.

¹² El Observatorio Europeo de la Pyme. Sexto Informe, Resumen Ejecutivo (1999). Informe enviado a la Dirección General de Empresa de la Comisión de las Comunidades Europeas por: KPMG Consulting y EIM Small Business Research and Consultancy, en cooperación con ENSR – European Network form SME Research Intomart. Diciembre 1999.

¹³ Según la Asociación Española de Entidades de Capital-Riesgo (ASCRI) en su informe del 2004, el volumen total de recursos invertidos en Extremadura durante 2003 fue el 1,4% del total, es decir 17,5 millones de euros. (Fuente: ASCRI/webcapitalriesgo)

GRÁFICO 36. Capital riesgo versus inversión informal en los países GEM.



4.1. La inversión informal en Extremadura

El proyecto GEM recoge como inversores informales a aquellas personas que en algún momento durante los últimos tres años han

Durante 2004 el porcentaje de personas que han estado involucrados como inversores informales en Extremadura ha sido el 2,2% de su población entre 18 y 99 años, lo que supone que 14.120 personas han actuado como inversores informales en la región durante los años 2001 al 2004, generando un volumen total de inversión media estimada de 240 millones de euros. El porcentaje de inversores informales supone un decremento con respecto al año anterior del 20%, pero la inversión media total ha aumentado en un 54,2%.

proporcionado fondos personales para ayudar a otros en la puesta en marcha de un negocio de otros, excluyendo la inversión en bonos, acciones o fondos comunes de inversión.

El gráfico 37 nos muestra los porcentajes de participación de la población adulta como inversores informales en iniciativas emprendedoras de otras personas.

Al observar el gráfico comprobamos Extremadura se encuentra en unos valores medio-bajos, con respecto al conjunto de los países GEM. Bastante por debajo de la media de las distintas naciones y también de la media nacional. En un nivel similar a países como Finlandia o Hong Kong y por encima de otros como Bélgica, Eslovenia o Sudáfrica.

GRÁFICO 37. Inversión Informal en los países GEM.

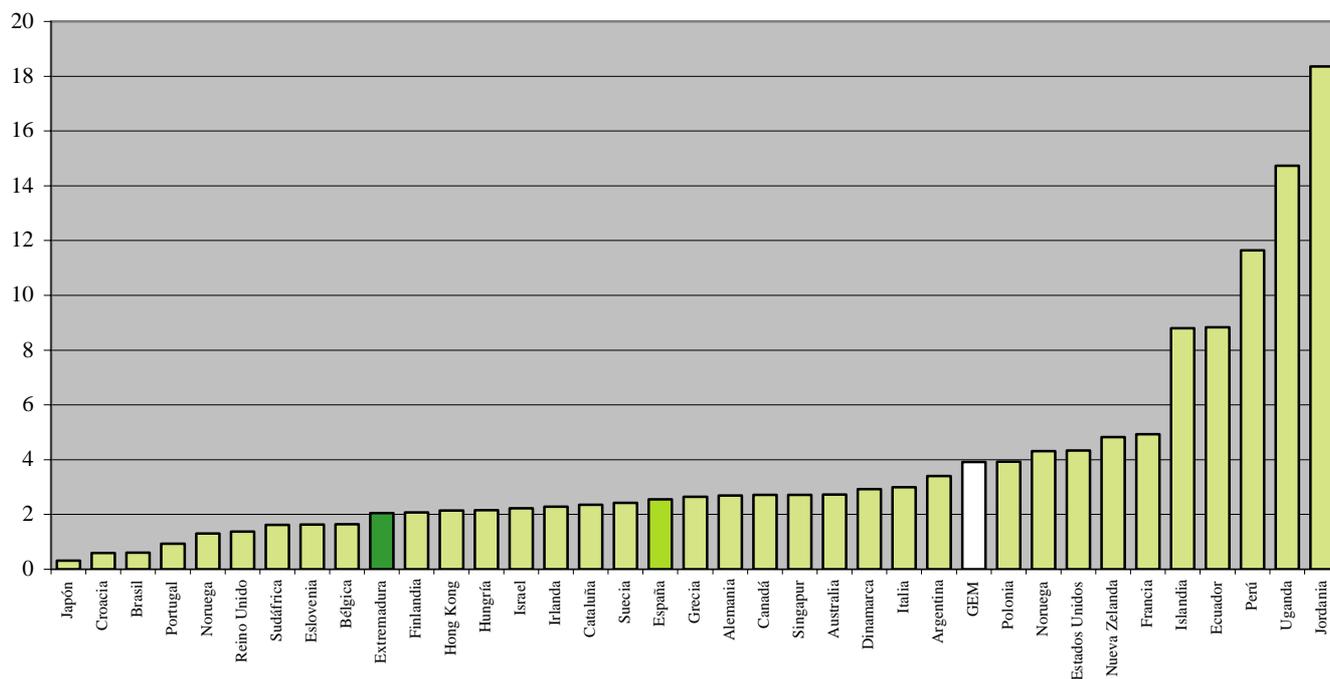
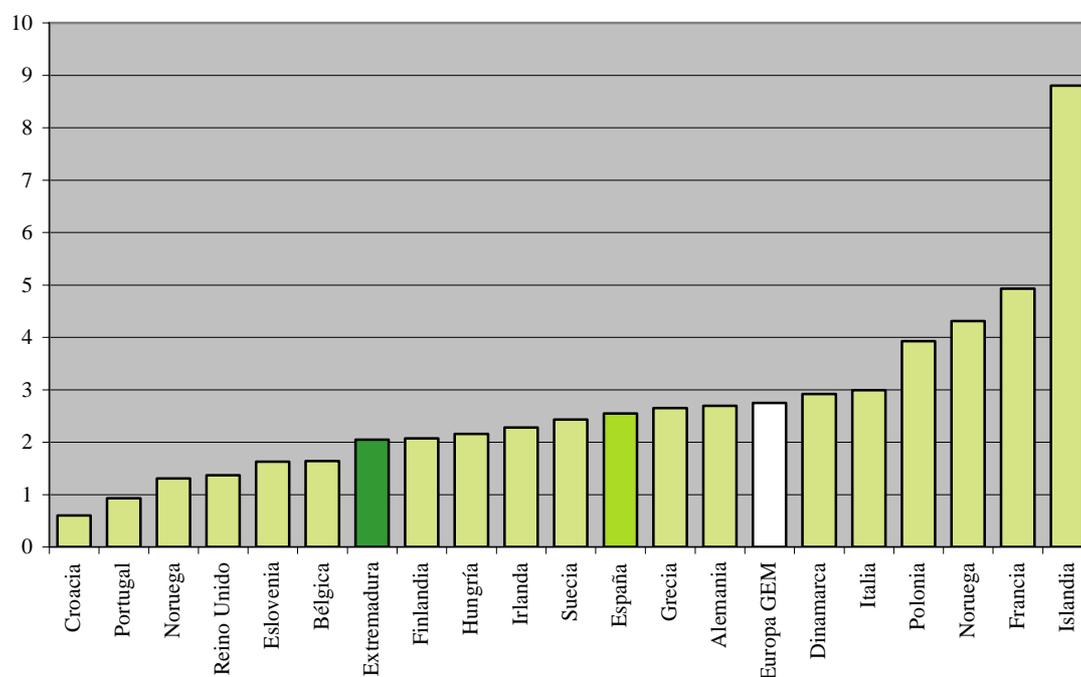


GRÁFICO 38. Inversión Informal en la Europa GEM



Con respecto al resto de la Europa GEM, Extremadura también ocupa una situación media-baja, con unos valores inferiores a la media europea, que la sitúan al nivel de

Finlandia, Hungría, Irlanda, Bélgica o Eslovenia. Por último, en el gráfico 39 nos presenta la situación en España. También aquí la situación de Extremadura no es buena, siendo la tercera

región que junto con Andalucía y la Comunidad Valenciana peores indicadores tiene.

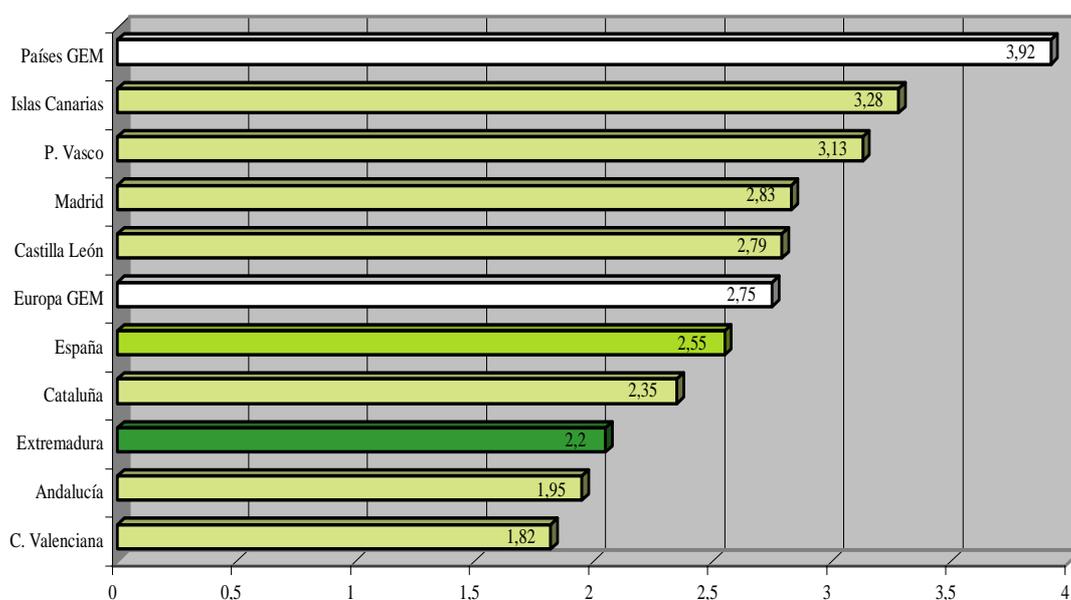
Por encima de la media nacional y europea se sitúan Castilla León, Madrid, P. Vasco e Islas Canarias, que ocupa con un 3,28% de su población el primer lugar de las regiones españolas analizadas.

Con respecto al año anterior, es de destacar que aunque se haya incrementado en la media de los países del estudio el número de personas que han actuado como inversores informales, en España la situación ha empeorado. La media nacional ha bajado casi un 25% y las regiones que participaron en 2003 también han sufrido un retroceso: Andalucía un 26,7%, Cataluña un 45,7% y Extremadura un 20%.

4.2. Perfil del inversor informal en Extremadura

Ante todo debemos decir, como mencionamos el año anterior, que la muestra de los inversores informales extremeños no es significativa, por lo que todos los datos relacionados con éstos los tomaremos como meramente orientadores. La comparación con los de la media nacional nos aportará un criterio para la interpretación y fiabilidad de los datos obtenidos en Extremadura, ya que la sub-muestra nacional para este año es de 433 inversores informales al haber alcanzado casi las 17.000 encuestas realizadas en toda España

GRÁFICO 39. Inversión Informal por regiones en España.



La tabla 5 nos ofrece el perfil del inversor informal nacional y extremeño.

Según los datos del 2004, el inversor informal extremeño está localizado tanto en zonas urbanas como rurales, es hombre en la gran mayoría de los casos, de 40 años de edad, que trabaja, con un nivel de estudios primarios, con niveles de

renta muy diversos, aunque predominan con renta alta y que mantienen una relación familiar con las personas beneficiarias de su ayuda, que como media es de 17.000 euros, que destinan a crear sus empresas principalmente en sectores orientados al consumidor y en el de la transformación.

TABLA 5.. Perfil del Inversor Informal en España y Extremadura.

	España (%)	Extremadura (%)
% Hombres	68,7	86,4
Edad media	40,3	40
Trabaja:		
- A Tiempo completo/parcial	87,4	72,7
- En su domicilio	6,7	4,5
- Estudiante	2,1	9,1
- Jubilado	2	9,1
- No trabaja	1,8	4,5
Nivel de estudios:		
- Hasta nivel secundario	58	77,3
- Secundarios		13,6
- Superiores	42	9,1
Nivel de renta:		
- Bajo	26,7	31,3
- Medio	29,5	31,3
- Alto	28,7	37,5
- No contestan	15,1	
Inversores informales que están acometiendo la creación de una empresa independiente de otro trabajo	6,1	18,2
Inversores informales que están acometiendo la creación de una empresa en combinación con otro trabajo	4	9,1
Inversores informales que son actualmente propietarios de un negocio del cual son directores-gerentes	16,1	18,2
Espera acometer la creación de una empresa en los próximos 3 años	11,6	18,2
Ha cerrado una empresa propia en los últimos 12 meses	3,8	4,5
Percibe buenas oportunidades de negocio en España o Extremadura en los próximos 6 meses	34,2	38,9
Cree poseer conocimientos y habilidades para crear una empresa	58,4	59,1
El miedo al fracaso no es un obstáculo para crear una empresa	60,2	63,6
Ser empresario es una buena opción como carrera profesional	66,3	66,7
Lograr el éxito empresarial no es sinónimo de lograr un alto estatus social	44,7	45
En España o Extremadura los medios de comunicación cubren suficientemente la información sobre nuevos negocios y empresarios	41,4	33,4
Inversión media que realiza un inversor informal (en euros)	18.441	17.000
Tipo de negocio en el que invierten:		
- Sector de la transformación	39,5	45,5
- Sectores orientados al consumidor	36,7	40,9
- Servicios para empresas	15,9	4,5
- Sector extractivo	4,8	9,1
- Otros	3,1	
Zona urbana	90,5	50
Zona rural	9,5	50
Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión:		
- Familia directa (esposa, hijos, hermanos, nietos, etc.)	56,1	45,5
- Otras familiares menos directos (primos, sobrinos, parientes)	10,4	22,7
- Compañeros de trabajo	9,4	9,1
- Amigos, vecinos, conocidos	22,4	22,7
- Un desconocido con una buena idea de negocio (BA profesional)		
- Rechazan especificar el tipo de relación	1,8	

Fuente: Datos para España: De la Vega, I., Coduras, A., Justo, R.; (2004)

Para Extremadura: elaboración propia.

Con respecto al año anterior las diferencias más importantes que hemos encontrado están referidas al sexo (en 2003 la mayoría eran mujeres), el nivel de estudios (este año se concentra mucho más en personas que no han alcanzado el nivel secundario), el nivel de renta

(este año está más diversificado) y la cantidad invertida (ya que en 2004 es casi el doble que la del año anterior).

También es destacable la caída en la percepción de buenas oportunidades de negocio que para los próximos 6 meses tenía el inversor informal

extremeño este año (38,9% vs. 61,1%), o la disminución en la percepción sobre si la información de los medios de comunicación sobre nuevas empresas o empresarios es suficiente (42,9% vs. 33,4%).

En términos generales, el perfil del inversor informal extremeño coincide con el del inversor informal medio español, si bien es cierto que existen diferencias reseñables como el nivel de estudios, ya que aunque en la media española la mayoría también tienen estudios primarios, existe un porcentaje importante de inversores con estudios superiores (42%), que en Extremadura es muy bajo (9,1%).

Por lo demás, el resto de los valores parecen bastante semejantes, aunque los inversores informales extremeños están acometiendo o piensan acometer la creación de una empresa en mayores porcentajes que la media nacional.

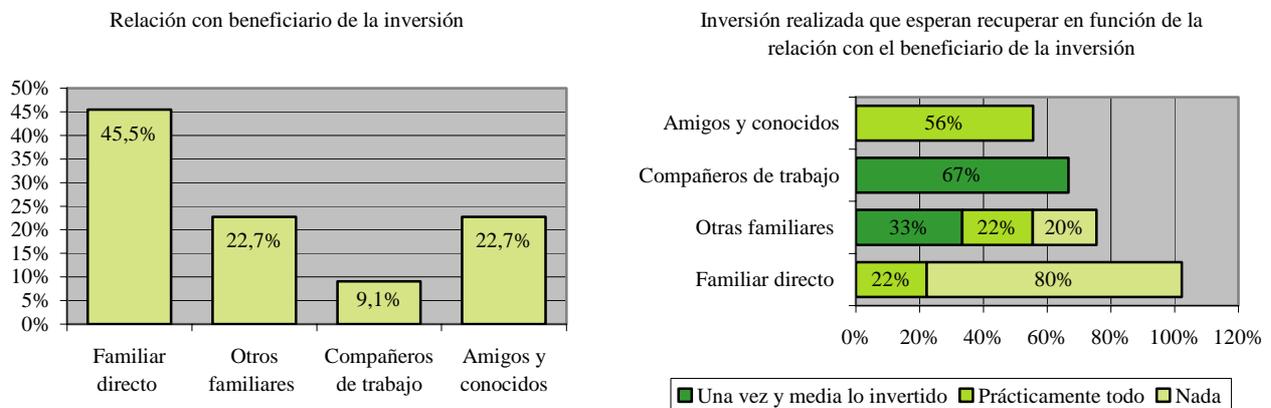
4.3. Inversor informal versus nuevo empresario

En este punto deseamos confrontar las dos partes principales de la inversión informal: la del inversor y la del nuevo empresario beneficiario de ella.

El caso extremeño, no es el del Business Angel profesional, sino el del inversor informal que pone dinero en negocios de otras personas con las que mantiene una relación de cercanía. En el 68,2% de las ocasiones son familiares, ya sean muy cercanos (45,5%) o menos (22,7%), mientras que en el 31,8% de las veces son amigos y conocidos o compañeros de trabajo.

En función de esta relación que les une con el beneficiario de la inversión, el inversor informal da la inversión por perdida en el 80% de los casos cuando es un familiar directo o en el 20% si son otros familiares.

GRÁFICO 40. Relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión y cantidad de la inversión realizada que espera recuperar en función de la relación que tiene con el beneficiario.



Cuando se espera recuperar prácticamente todo, el 22% son familiares directos, el 22% otros familiares y el 56% son amigos o conocidos. Por último, cuando se espera obtener una rentabilidad de una vez y media el capital invertido el 33% son otros familiares o en el 67% compañeros de trabajo.

Cuando comparamos la cantidad que se espera recuperar por parte del inversor informal y del empresario, en función de lo que cada uno ha invertido, observamos que la mayor parte de los inversores informales (45,5%) han invertido a fondo perdido, frente a la mayoría de los

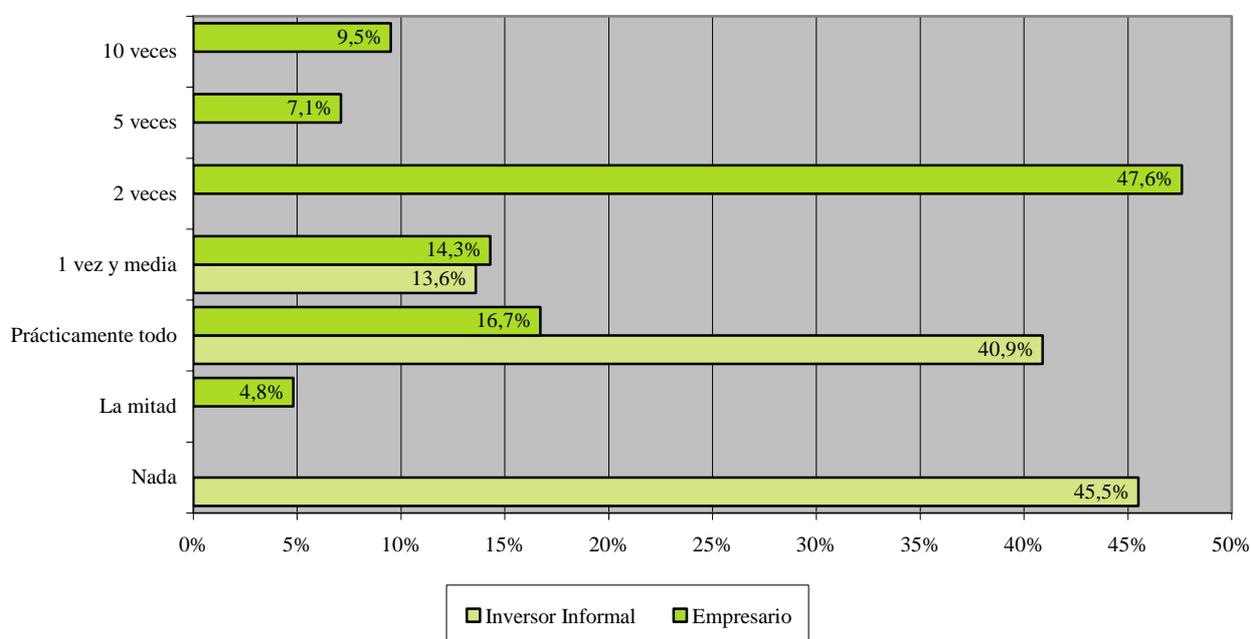
empresarios (47,6%) que espera duplicar su inversión.

Aunque es muy importante este porcentaje de inversores informales que no espera recuperar su dinero, evidentemente movido por motivos afectivos y de relación familiar, también hay un buen número de ellos (40,9%), que a pesar de sus relaciones familiares o de amistad, esperan

recuperar la totalidad del capital invertido. Frente a éstos, sólo el 16,7% de los nuevos empresarios esperan obtener beneficios como para recuperar toda su inversión.

Por último, los intereses de ambos coinciden cuando esperan una rentabilidad tal que les permita recuperar su inversión una vez y media (13,6% vs. 14,3%).

GRÁFICO 41. Cantidad de la inversión realizada que espera recuperar el inversor informal y el empresario.



Como nos muestra el gráfico siguiente, un 78,6% de los empresarios espera recuperar su inversión entre los dos y cinco años próximos. Tiempo en el que el 54,5% de los inversores informales esperan recuperarla, ya que un 31,8% de éstos no espera retorno o cree que nunca la recuperará. La relación de estos últimos con los beneficiarios de la inversión, como era de esperar a tenor de los resultados expuestos anteriormente, es de tipo familiar en todos los casos.

Los que esperan recuperar su dinero en seis meses se lo han prestado a primos, sobrinos o

parientes. Los que esperan hacerlo en un año, han dejado fondos tanto a familiares directos (50%) como a amigos y conocidos (50%). Los que esperan recuperarlos entre dos y cinco años, se los han prestado a sus familiares más inmediatos (42,9%), otros familiares (54,3%), compañeros de trabajo (34,3%) o amigos y conocidos (68,6%).

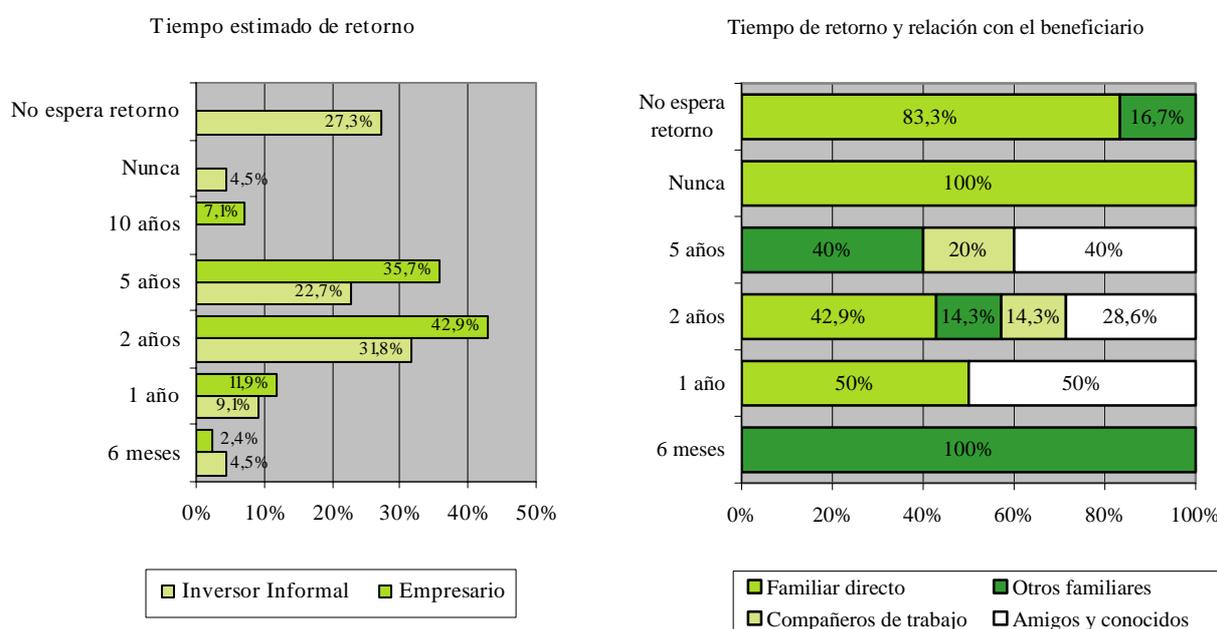
Como conclusión podemos decir que el inversor informal extremeño contribuye de una forma importante en el impulso inicial de actividades empresariales de las personas de su entorno,

fundamentalmente de familiares, muy cercanos en la mayoría de los casos.

Como consecuencia de esta relación un 45,5% de las veces da por perdida su inversión, mientras que un 40,9% no tendrá ni pérdidas ni beneficios. Sólo el 13,6% de los inversores lo hacen de una manera profesionalizada esperando

obtener beneficios de la inversión realizada. Estos porcentajes distan mucho de la media española, en la que encontramos menos inversores que pierden (34,3%), menos que no ganan ni pierden (33,7%), y más que obtienen beneficios (32,7%) de su inversión ejerciendo de una forma profesional como “business angels”.

GRÁFICO 42. Tiempo estimado de retorno de la inversión por parte de los inversores informales y de los empresarios y relación que tienen.



4.4. ¿Cómo se financia la creación de empresas en Extremadura?

De los resultados alcanzados de la encuesta GEM, podemos decir que en 2004 el 31,7% de las empresas creadas en Extremadura ha sido financiada totalmente con capital aportado por el empresario. Este dato concuerda con la media nacional, ya que durante este año sólo el 30% de los empresarios españoles ha podido financiar su empresa con capital propio. Por tanto, durante 2004 se ha tenido que recurrir a mayor financiación ajena que en el año anterior, y en el

caso extremeño, ésta viene cubierta principalmente a través de bancos u otras entidades de crédito.

Como nos muestra la tabla 6, los empresarios han acudido para financiar su empresa esencialmente a bancos u otras instituciones financieras y en segundo lugar a inversores informales, aunque no han dejado de utilizar las ayudas gubernamentales.

La necesidad de utilización de fuentes de financiación ajena en Extremadura se ha visto

agravada por la disminución de la utilización de los inversores informales en un 47,7% (31% vs. 16,2%), acudiendo a fuentes bancarias o de instituciones financieras en un 106,5% más que el año anterior.

En el resto de España, por su parte, se ha incrementado la utilización de los inversores informales como fuente de financiación en un 79,4% (18,9% vs. 33,9%), habiendo crecido también el uso de los bancos e instituciones financieras en un 52,6% (38,08% vs. 58,1%).

TABLA 6. Fuentes de Financiación para la creación de la empresa. Extremadura y España.

FUENTES DE FINANCIACIÓN	Extremadura % del Total	España % del Total
- Familia directa (esposa, hijos, hermanos, nietos, etc.)	9,3	13,4
- Otras familiares menos directos (primos, sobrinos, parientes)	2,3	5,4
- Compañeros de trabajo		5,2
- Del propio jefe	2,3	3,1
- Amigos, vecinos, conocidos	2,3	6,8
	-----	-----
Total Inversores Informales	16,2	33,9
- Bancos u otras instituciones financieras	53,5	58,1
- Ayudas gubernamentales	11,6	12,0
Total Fondos Externos Recibidos	65,1	70,1

Fuente: Datos para España: De la Vega, I., Coduras, A., Justo, R.; (2004)
Para Extremadura: elaboración propia.

Las nuevas empresas creadas han necesitado de media un capital de 28.333 euros para ponerse en marcha, aunque el capital requerido más común ha sido de 24.000 euros, siendo el mínimo de 5.000 y el máximo de 210.000 euros. La media del capital requerido frente al año anterior se mantiene (29.000 €), *duplicándose la moda y aumentando el mínimo a 5.000 euros.*

Por otro lado, el capital propio total que esperan invertir los empresarios ha descendido en un 14,5% (23.143 € vs. 19.793 €), *creciendo el importe más utilizado de 15.000 a 20.000 euros.* El mínimo que esperan invertir es de 5.000 euros, mientras que el máximo asciende a 150.000 euros.

TABLA 7. Capital requerido y capital propio total a invertir. Valores estadísticos.
Capital mínimo y máximo.

Valores	Capital requerido para arrancar el negocio (en euros)	Capital propio total que se espera invertir (en euros) *
Media	28.333	19.793
Moda	24.000	20.000
Mediana	20.000	15.000
Desviación típica	32.342	22.367
Capital mínimo	5.000	5.000
Capital máximo	210.000	150.000

* Incluye tanto préstamos, como compra de acciones o fondos propios.

En definitiva, durante 2004 la media de las empresas creadas ha requerido prácticamente el mismo capital del año anterior, aunque la inversión más usual ha duplicado la de 2003 y la inversión mínima efectuada se ha multiplicado por nueve. Los nuevos empresarios esperan invertir de media un capital propio menor que el año anterior.

Como comentábamos el año anterior, la gran mayoría de las empresas creadas no necesitan un gran capital para iniciar su actividad, ya que prácticamente tres de cada cuatro (76,2%) han requerido menos de 30.000 euros y la mitad (52,2%) ha requerido menos de 20.000 euros.

El empresario por su parte, espera invertir en un 92,7% de los casos los 30.000 euros que necesitan, lo que nos corrobora por segundo año

consecutivo que los proyectos en los que invierte el nuevo empresario extremeño son aquellos que puede asumir con una mayoría de capital propio y que tienen un coste inicial relativamente bajo.

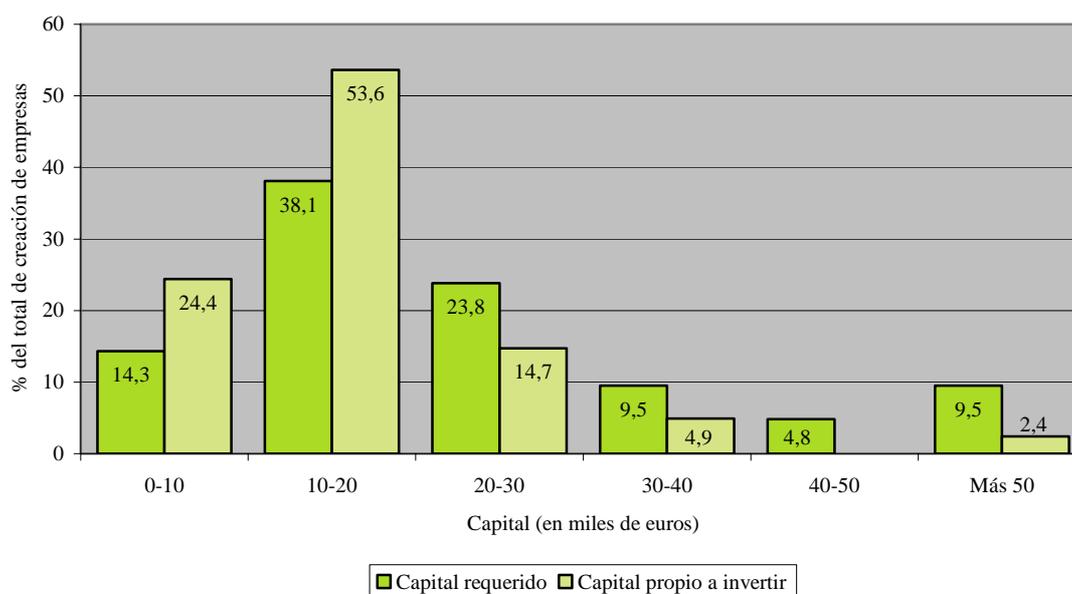
Como nos muestra el gráfico 43, cuando el capital que se requiere es menor de 20.000 euros, el empresario es capaz de invertir más capital propio de lo que el negocio requiere. A partir de ahí, las necesidades de financiación son mayores que lo que el empresario espera poder invertir en la empresa.

Si durante el 2003 hubo un 18,4% de empresas que requirieron más de 30.000 euros para su puesta en marcha, en 2004 este número ha

aumentado hasta el 23,8%, pero han sido en proyectos entre 30.000 y 40.000 euros, ya que el número de empresas que han requerido más de 50.000 euros para arrancar han sido un 4,8% menos.

En cambio, el capital propio total que el empresario espera invertir en su proyecto cuando éste requiere más de los 30.000 euros de inversión, es algo menor al del año anterior (25,5% vs. 22%), disminuyendo también en el caso de inversiones mayores de 50.000 euros. Por tanto, ha habido más proyectos que han requerido inversiones algo más grandes, pero los empresarios esperan invertir algo menos de sus recursos en ellos.

GRÁFICO 43. Capital requerido e invertido por el propio empresario en la financiación de la empresa.



5. MUJER Y CREACIÓN DE EMPRESAS EN EXTREMADURA

5.1. Actividad emprendedora femenina

Como ya mencionamos, entre los meses de julio de 2003 y julio de 2004, estimamos en 44.761 el número de personas que estando en edad de trabajar habían estado involucradas en iniciativas de creación de empresas. De ellas 13.612 eran mujeres, lo que implica una mujer por algo más de dos hombres. Esto supone que según el ratio mujer/hombre que nos ofrece el TEA

(tea04mujer/tea04hombre), por cada hombre que ha estado involucrado en actividades emprendedoras en 2004, ha habido 0,44 mujeres implicadas en las mismas.

Estos datos nos reflejan un claro retroceso de la actividad emprendedora femenina durante este año pasado, ya que, según nos muestra la tabla 8 el número de mujeres involucradas en la creación de empresas ha disminuido un 29% con respecto al 2003, bajada que se ha visto compensada por un mayor número de hombres emprendedores.

TABLA 8. Estimación del número de personas involucradas en la actividad emprendedora en Extremadura. Años 2003 y 2004.

	2003	2004	Variación	%
Nº de Hombres	29.986	31.149	+ 1.163	+ 3,9%
Nº de Mujeres	19.222	13.612	- 5.610	- 29,2%
Total	49.208	44.761	- 4.447	- 9%

El análisis del TEA (Total Entrepreneurial Activity) desglosado por sexo y motivación, nos ofrece una visión más amplia de esta disminución de la actividad emprendedora de la mujer. Si bien, hemos mencionado anteriormente una regresión en el TEA durante 2004, como observamos en la tabla 9, ésta se ha debido exclusivamente a la menor participación femenina (31,7%) en la creación de empresas. Además, esta caída se ha producido

independientemente de la motivación de la mujer, ya que observamos retrocesos tanto en las empresas creadas por oportunidad como por necesidad (23,4% vs. 41,6%), aunque más en estas últimas. Los hombres también han emprendido bastante menos por necesidad (71,1%), pero han compensando las bajadas del TEA al aprovechar las oportunidades de negocio en un 21% más.

TABLA 9. Actividad Emprendedora Total (TEA). Desglose por motivación, sexo y año.

	Tea hombres	Tea mujeres	Tea oportunidad hombres	Tea oportunidad mujeres	Tea necesidad hombres	Tea necesidad mujeres
Año 2003	7,69	9,51	6,09	7,28	4,48	2,42
Año 2004	6,97	9,52	4,16	8,81	3,43	0,73
% Variación	- 14,3%	+ 0,1%	- 31,7%	+ 21%	- 23,4%	- 41,6%

Este retroceso en la actividad empresarial de la mujer durante 2004, se ve reflejada internacionalmente a través del ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre que refleja el gráfico siguiente.

Extremadura, con un ratio de 0,44, ha pasado de ocupar la décima posición a la 23.

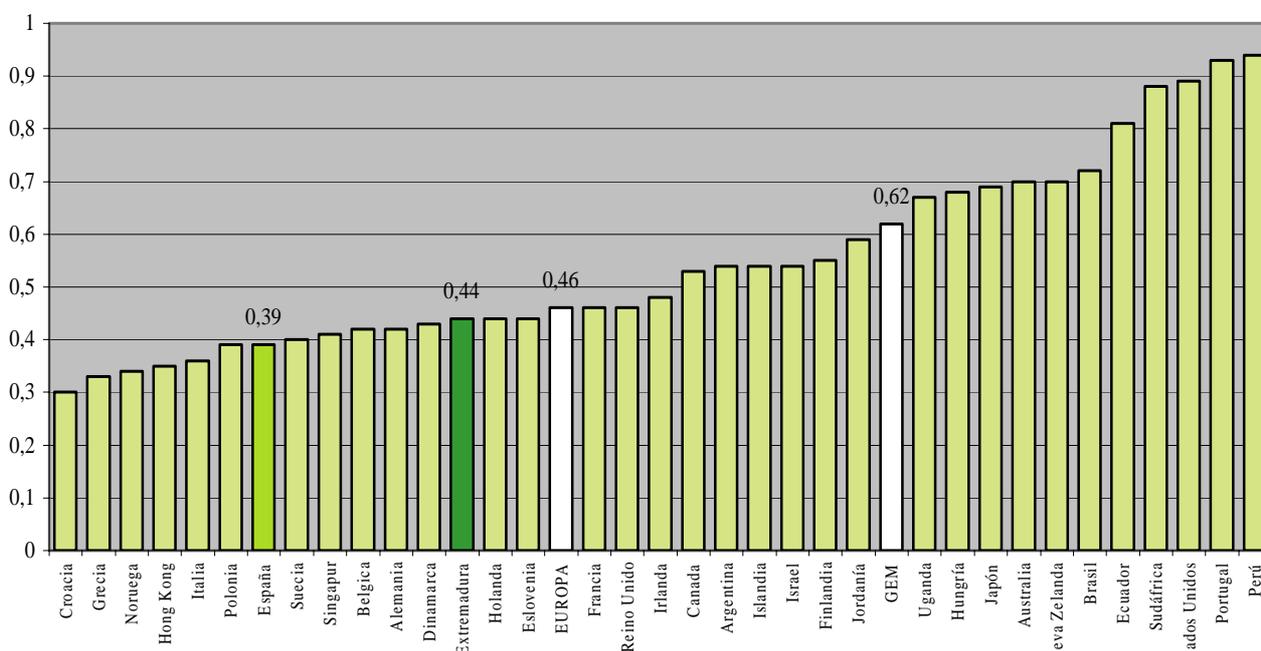
Aunque seguimos superando la media española (0,39) y estamos cercanos a la europea (0,46), nos hemos alejado de la media de los países

GEM (0,62), a la que el año anterior superábamos.

Por otro lado, dentro de la Europa GEM, Extremadura ocupa una posición intermedia, habiendo pasado de una tercera posición a la novena, igualándonos con países como Holanda o Eslovenia.

En España, el ratio de iniciativa emprendedora femenina con respecto al hombre, coloca a Extremadura en una posición superior a la media, aunque por debajo de comunidades como Cataluña, Castilla León o Valencia, y muy por encima de Andalucía o Canarias, en las que la presencia de la mujer en la actividad emprendedora es bastante menor.

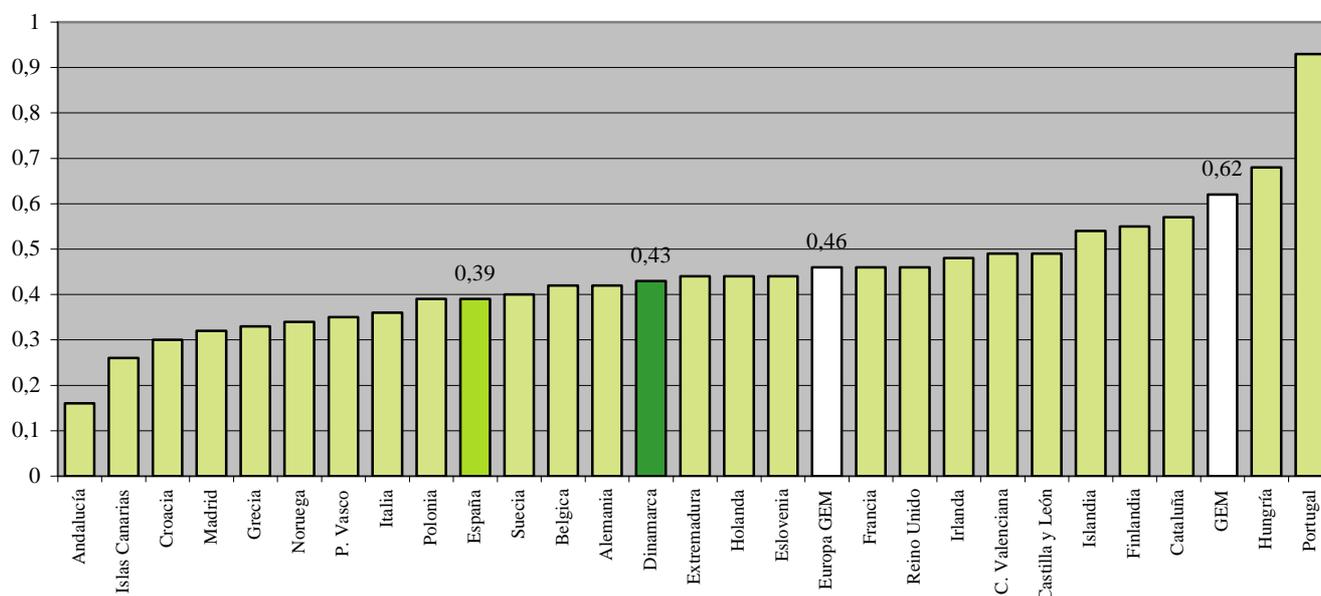
GRÁFICO 44. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países GEM.



Si analizamos la relación mujer/hombre en función de la motivación para la puesta en marcha de una empresa, encontramos que Extremadura tiene un ratio algo menor (0,39) cuando se trata de aprovechar oportunidades de negocio, lo que la sitúa en torno a la media. En cambio, durante 2004 las mujeres han

emprendido por necesidad tanto o más que el hombre, ya que por cada hombre que ha estado involucrado en actividades emprendedoras, ha habido 1,04 mujeres que han participado en la creación de una empresa. Este dato supera incluso la media GEM, emplazando a Extremadura entre las primeras del estudio.

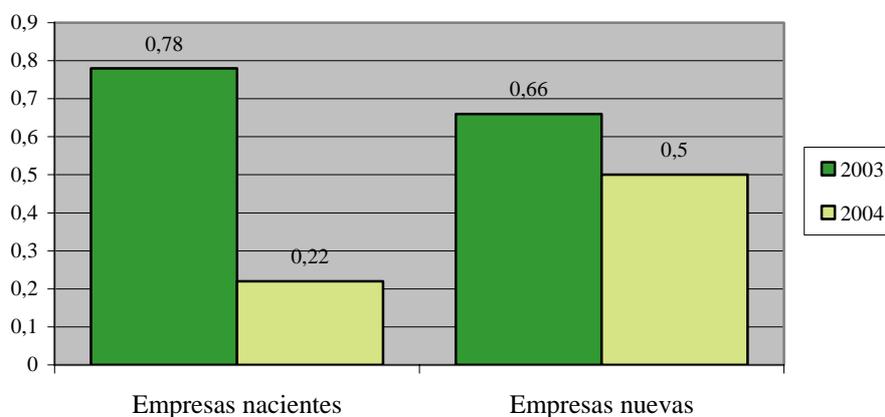
GRÁFICO 45. Ratio de iniciativa emprendedora mujer/hombre en los países de la Europa GEM y España.



Por último, como nos muestra el gráfico 46, observamos la menor participación de la mujer en 2004, sobre todo en empresas de reciente creación, manteniéndose una mayor actividad en las empresas nuevas, aunque por debajo de las

del año anterior. En éste la tendencia fue contraria, ya que hubo una mayor participación femenina en empresas nacientes y menos en empresas con más de tres meses de actividad.

GRÁFICO 46. Ratio de participación mujer / hombre en empresas nacientes y nuevas. Año 2003 y 2004.



5.2. Perfil de la mujer emprendedora

Con este perfil vamos a tratar de acercarnos a las características socioeconómicas de la mujer que se ha implicado en actividades empresariales durante el año 2004.

El gráfico 47, nos revela algunos de los rasgos que buscamos: edad, nivel de estudios, nivel de renta, etc.

Este año encontramos mayores diferencias entre hombres y mujeres a la hora de emprender un negocio que el año anterior.

Mientras que el porcentaje de hombres ha crecido un 27,6% el de mujeres ha decrecido un 38%, por lo que la distancia entre ambos aumenta de 16 a 48 puntos.

También hallamos diferencias significativas en la mayoría de los grupos de edad contemplados. Solo entre las personas de 25 a 34 años ambos sexos tienen porcentajes similares.

Mientras los hombres emprenden más entre 35 y 54 años, las mujeres lo hacen entre 25 y 44 años, casi exclusivamente.

El nivel de estudios nos ofrece datos muy dispares. Los hombres poseen un nivel secundario y primario, mientras que las mujeres fundamentalmente no han pasado de la enseñanza obligatoria.

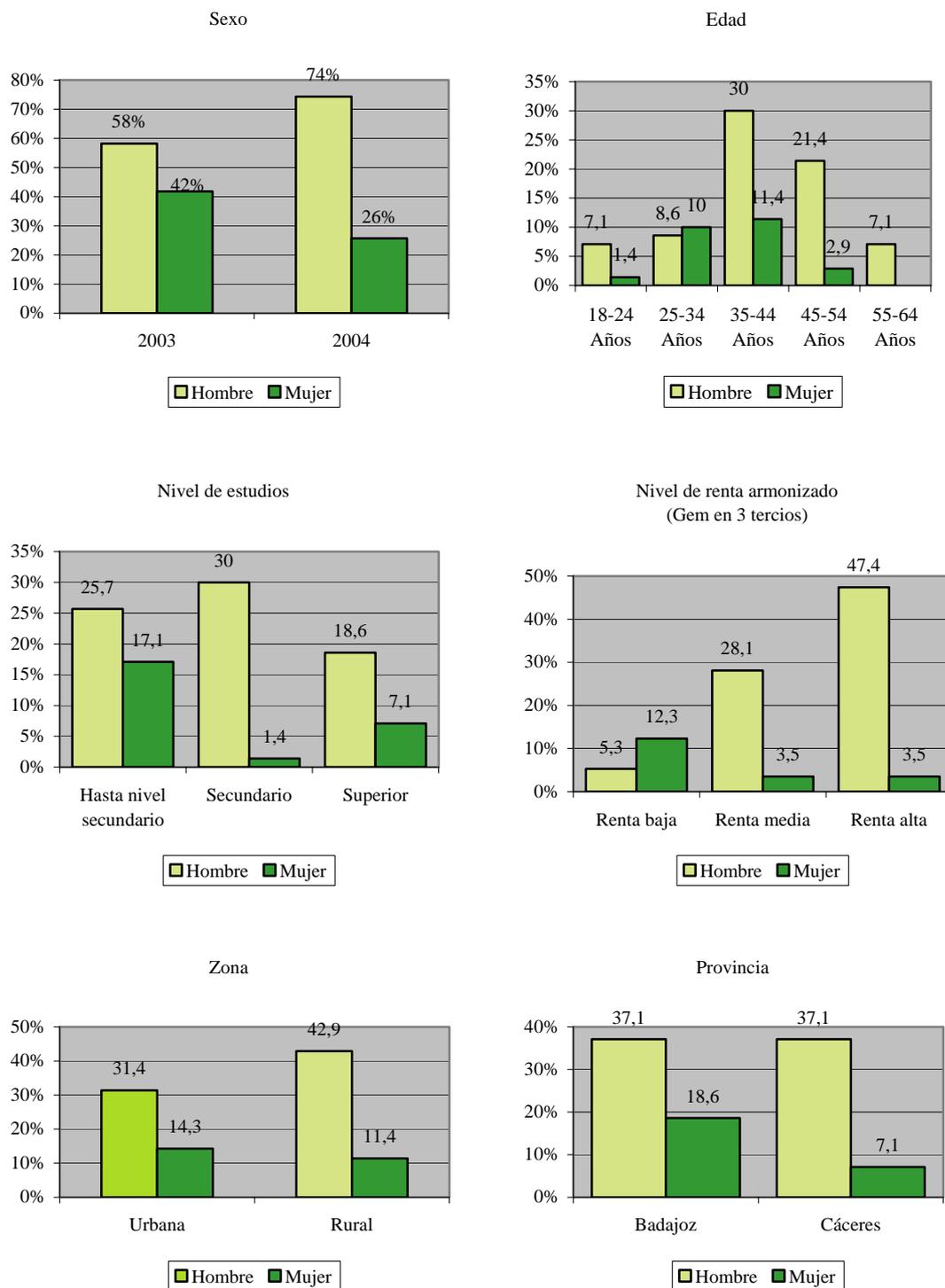
Esto concuerda con los altos niveles de actividad emprendedora por necesidad de la mujer con respecto al hombre. Solo un 7,1% de universitarias se ha implicado en iniciativas empresariales.

En cuanto al nivel de renta de los nuevos empresarios, los dos sexos presentan un perfil contrapuesto.

Mientras que los hombres crean más empresas conforme tienen un nivel de renta mayor, con las mujeres sucede al contrario, las que tienen niveles de renta más bajos son las que, sin duda por necesidad, se lanzan a la aventura empresarial.

Por último, el hombre se ha involucrado más en iniciativas empresariales en zonas rurales y de igual manera en la provincia de Badajoz que en la de Cáceres, mientras que la mujer lo ha hecho algo más en zonas urbanas y en la provincia de Badajoz

GRÁFICO 47. Sexo, edad, nivel de estudios y nivel de renta según motivación (en %).



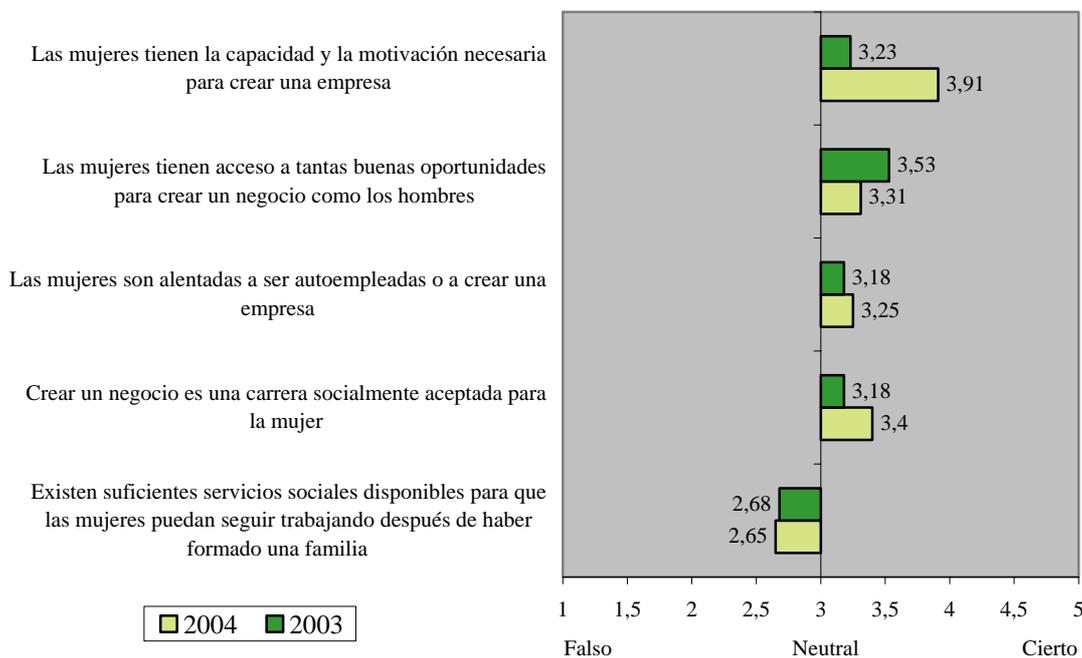
5.3. Apoyo institucional a la mujer emprendedora

¿Está siendo la participación de la mujer en la incorporación a iniciativas empresariales en la sociedad extremeña suficientemente apoyada social y culturalmente?

Los datos del Informe GEM indican que aunque la actividad emprendedora de la mujer a nivel

nacional se encuentra estancada desde hace unos años, el apoyo a ésta se sitúa en unos niveles intermedios dentro de los países del estudio (De la Vega, et al., 2004). Extremadura, por su parte, en términos generales se encuentra en una situación similar a la media española.

GRÁFICO 48. Evaluación del apoyo a la mujer que crea una empresa en Extremadura. Año 2003 y 2004.



Las valoraciones que los expertos hacen acerca del apoyo que encuentra en la región la mujer que desea montar su propio negocio, es positiva en la mayoría de los casos. Solo se valora

Con respecto a 2003, mejora la opinión de los expertos sobre diversos aspectos como la capacidad y motivación de las mujeres para crear una empresa, el que éstas sean alentadas para crear su propio negocio o que se considere la opción empresarial como una carrera

negativamente el que no existan suficientes servicios sociales para que las mujeres puedan seguir trabajando después de haber formado una familia.

socialmente aceptada para las mujeres. Por otro lado, baja la calificación de los expertos respecto a si las mujeres tendrán acceso a tantas buenas oportunidades como los hombres a la hora de montar su propia empresa.

6. OPORTUNIDADES, MOTIVACIÓN Y HABILIDADES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

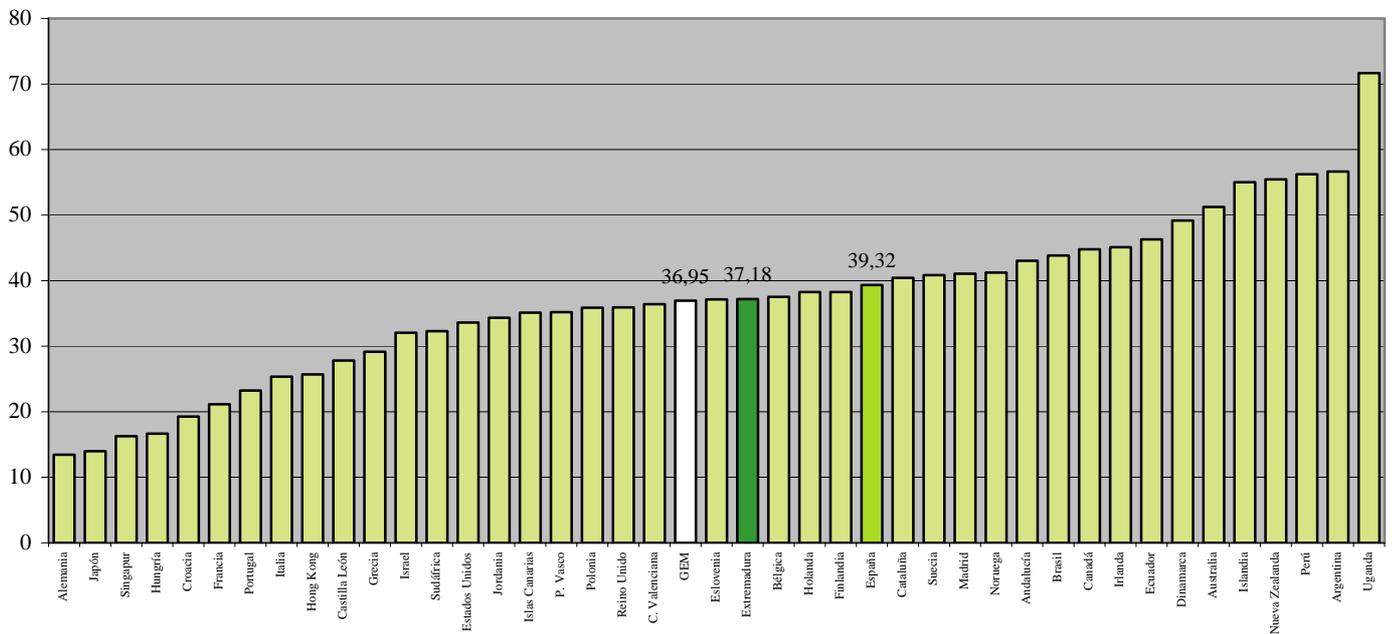
Este capítulo contempla desde la perspectiva de la población en general y desde el punto de vista de los expertos entrevistados, cómo se perciben las oportunidades para emprender un negocio, cuál es la motivación que tiene la sociedad extremeña para aprovechar estas oportunidades y si la población posee la capacidad para crear y desarrollar una nueva empresa.

6.1. Percepción de oportunidades

Casi el 37% de la población de los países GEM comprendida entre 18 y 64 años, percibían buenas oportunidades de negocio para los próximos seis meses (de julio a diciembre de

2004). Este dato eleva ligeramente sus expectativas sobre las oportunidades para crear empresas con respecto a 2003. El porcentaje de población en España también crece en su percepción sobre el año anterior un 12,3% (34% vs. 39,32%). En cambio, la población extremeña ha percibido en menor medida el que existan buenas oportunidades de negocio. Así, se ha pasado de un porcentaje cercano a la mitad de la población (48,84%) en 2003, a un 37,18% para este año. Este retroceso del 23,9% en la percepción de buenas oportunidades para los siguientes seis meses por parte de la población extremeña se ha visto correspondido con una disminución de la actividad emprendedora durante este año. Extremadura ha pasado de ocupar los primeros lugares entre los países del estudio a una situación intermedia, aún superior a la media GEM, aunque no a la española.

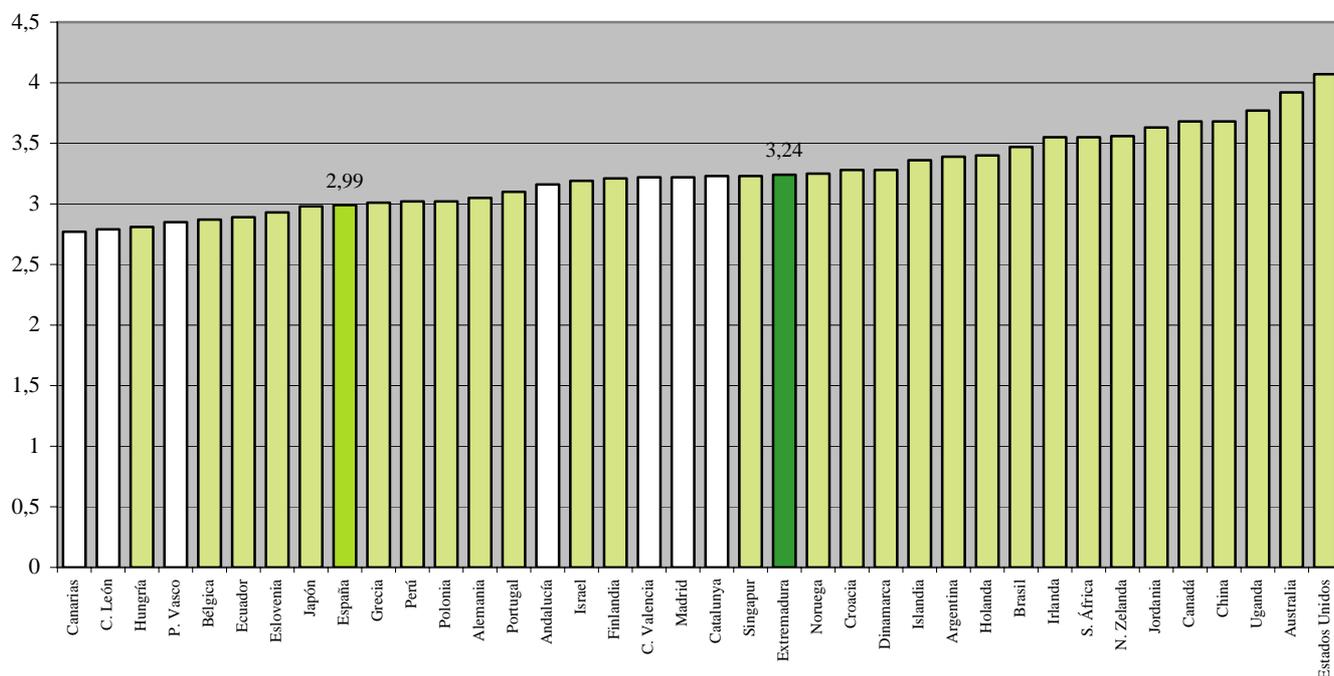
GRÁFICO 49. Porcentaje de la población adulta que percibe buenas oportunidades para la creación de empresas hasta diciembre de 2004. Países GEM y regiones españolas.



De las comunidades de las que tenemos datos del año anterior, Cataluña también baja en sus porcentajes de percepción de oportunidades un

12,9%, mientras que Andalucía se muestra más optimista subiendo un 9,3%.

GRÁFICO 50. Índice de evaluación media de la percepción de oportunidades de negocio por los expertos. Países GEM y regiones españolas.



Por otra parte, la opinión media¹⁴ dada por los expertos de los distintos países o regiones, nos revela una mejora de la situación extremeña con respecto al año anterior, situando a la región en una posición intermedia por encima de la media nacional y del resto de comunidades autónomas.

Al profundizar en la opinión de los expertos extremeños acerca de la percepción de oportunidades de negocio en la región durante los últimos seis meses de 2004 y compararla con la del año anterior, observaremos los cambios o continuidades en sus opiniones. El gráfico 51 nos muestra estas variaciones para las diferentes preguntas efectuadas.

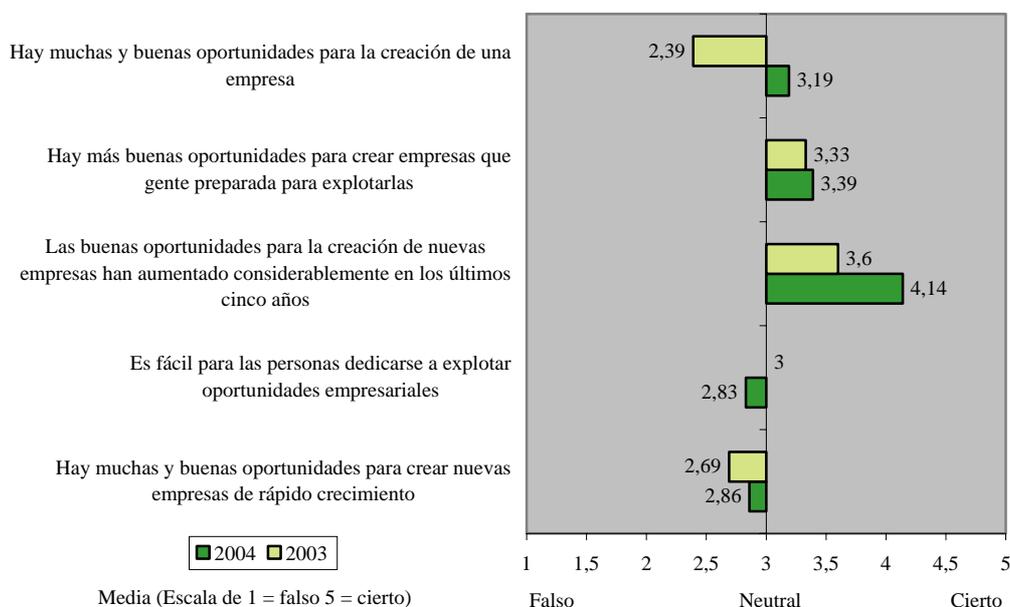
Se ha producido un cambio significativo sobre la percepción de oportunidades para crear una empresa por parte de los expertos, pasando de una situación negativa (2,39) a una positiva (3,19).

¹⁴ Valor obtenido mediante un análisis factorial que resume en una sola variable las cinco preguntas sobre percepción de oportunidades efectuadas a los expertos.

Siguen pensando que existe una escasez de empresarios, ya que creen que hay más buenas oportunidades que gente para llevarlas a cabo y se refuerza aún más su opinión sobre el considerable aumento de buenas oportunidades en los últimos cinco años.

Por otro lado, siguen manifestando un punto de vista negativo en cuanto a la facilidad de las personas para dedicarse a explotar oportunidades empresariales y sobre la existencia de éstas para crear empresas de rápido crecimiento.

Para 2004 se han efectuado en toda España 325 encuestas a expertos, lo que favorece la fiabilidad de las contestaciones. Al comparar estas respuestas con las de los expertos extremeños encontramos una similitud importante tanto en los aspectos positivos como en los negativos, lo que nos refuerza las opiniones destacadas por los expertos de la región.

GRÁFICO 51. Evaluación de la percepción de oportunidades de negocio en Extremadura por parte de los expertos.

6.2. Motivación para aprovechar las oportunidades

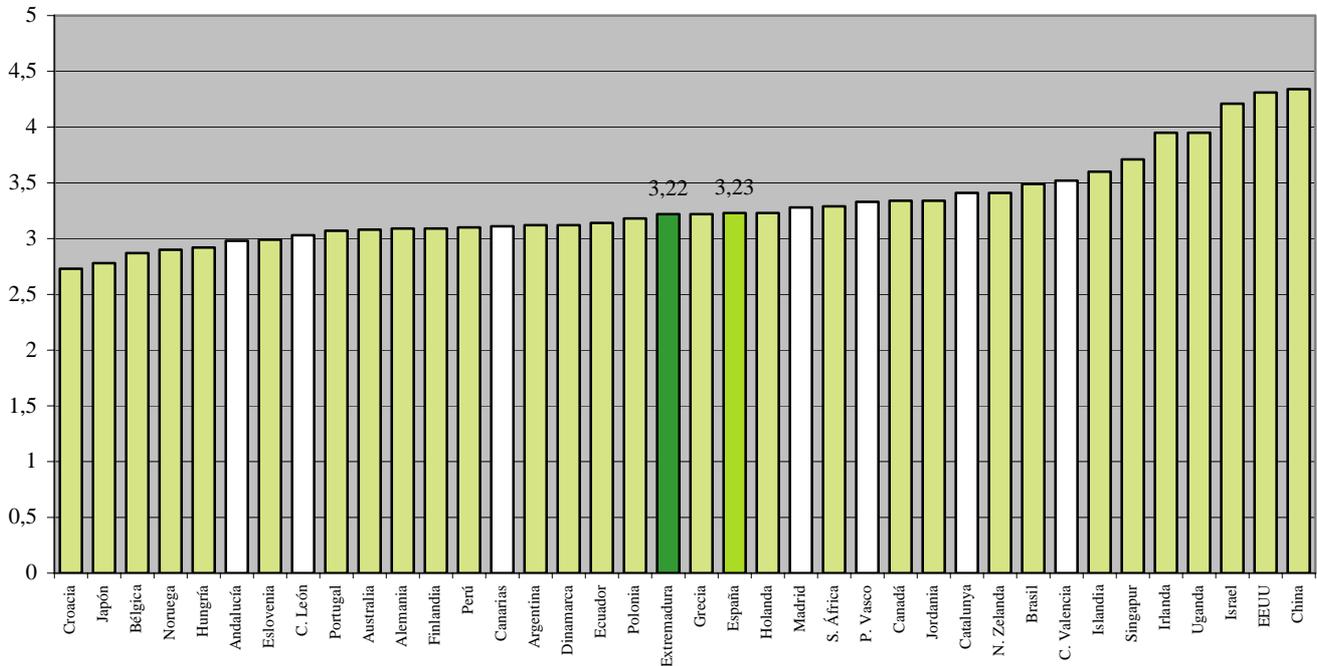
La motivación personal es imprescindible para aprovechar las oportunidades de negocio existentes y convertirlas en nuevas empresas.

El índice de evaluación media de la motivación para crear empresas nos ofrece la perspectiva de comparación de la opinión de todos los expertos entrevistados por el Proyecto GEM, referente a este tema.

España se encuentra en una situación intermedia en la valoración de esta motivación y Extremadura la acompaña en esta media, lo que las sitúa junto a países como Holanda, Grecia o Polonia.

Con relación al resto de regiones españolas analizadas, la motivación en Extremadura está detrás de las de la C. Valenciana, Cataluña, P. Vasco o Madrid, mostrándose por encima de la de Canarias, Castilla León o Andalucía.

GRÁFICO 52. Índice de evaluación media de la motivación para crear empresas por los expertos. Países GEM y regiones españolas.



Al ahondar en esta opinión de los expertos, nos encontramos que éstos valoran positivamente dos aspectos relativos a la imagen del empresario: el que cuando tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social y el que sea cada vez más frecuente encontrarse en los medios de comunicación noticias sobre estos empresarios de éxito. En cambio, ha descendido en valoración la imagen del empresario en lo que se refiere a que sean individuos competentes e ingeniosos.

Aunque mejora con respecto a 2003, se sigue valorando negativamente el considerar la carrera de empresario como una buena opción profesional y sobre todo empeora la opinión de

que ser empresario sea una manera adecuada de hacerse rico.

6.3. Habilidades emprendedoras

También podemos evaluar a través de las respuestas dadas por los expertos las habilidades de la sociedad extremeña para la creación de empresas. Con respecto al resto de los países del análisis, el valor medio obtenido ha mejorado un 16,5% lo que la sitúa entre los primeros países del estudio con Irlanda, Grecia, Argentina o Noruega, por encima de la media española y con una mayor valoración que el resto de las comunidades analizadas, si exceptuamos Valencia

GRÁFICO 53. Evaluación media de los expertos de los factores que influyen en la motivación para crear una empresa en Extremadura.

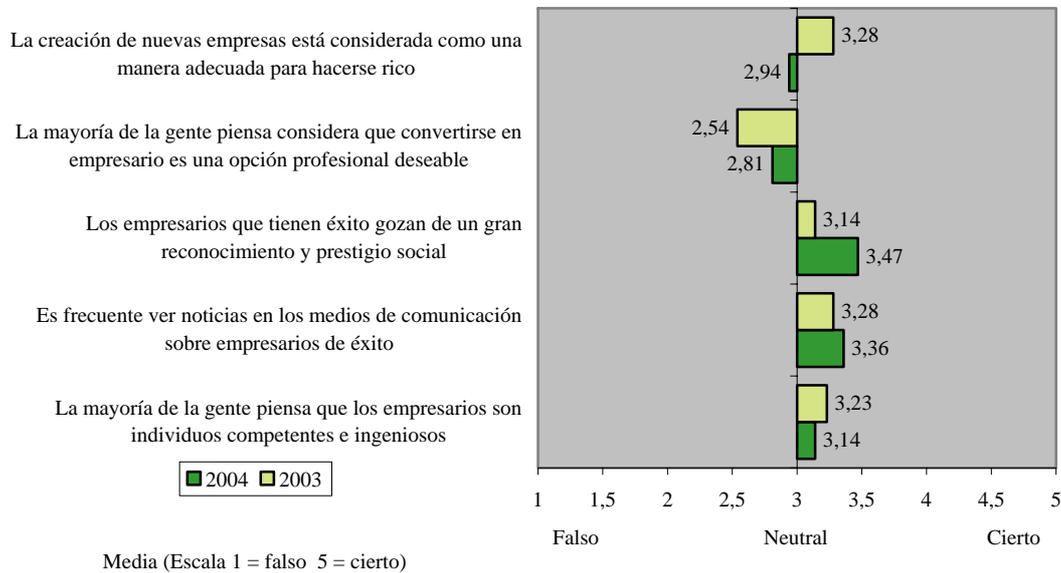
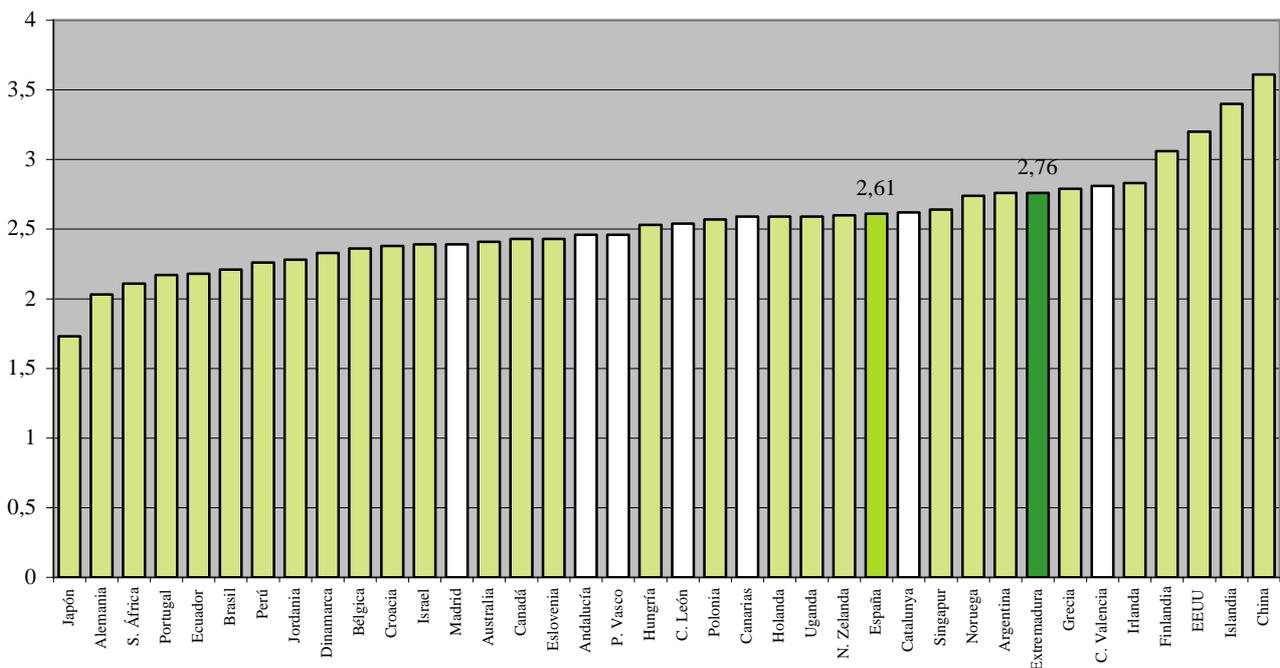


GRÁFICO 54. Índice de evaluación media de los expertos de las habilidades y conocimientos para crear una empresa. Países GEM y regiones españolas.

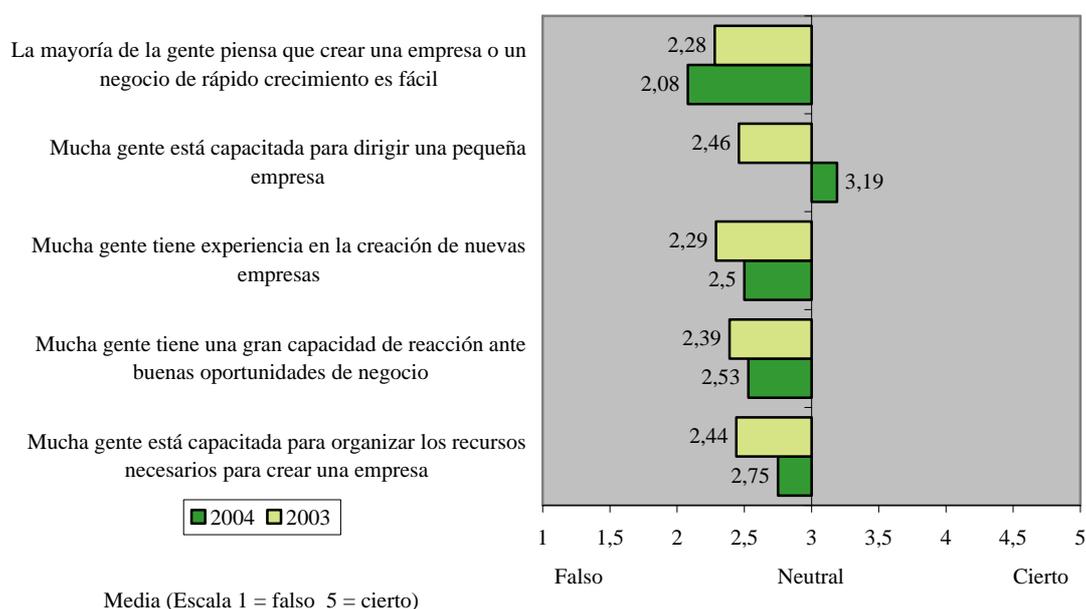


Esta subida en la apreciación de la estimación de las capacidades para emprender un negocio por parte de los expertos regionales hay que tomarla en su justo término, ya que cuando desglosamos este valor medio obtenido mediante un análisis factorial y nos fijamos en las diferentes respuestas, comprobamos que la mayoría de las preguntas tienen valores inferiores al considerado neutral, es decir, los expertos consideran mayoritariamente falsas la mayoría de las afirmaciones propuestas. Así por ejemplo, se considera más bien falso que la mayoría de la gente piense que crear una empresa o un negocio de rápido crecimiento sea fácil. Este valor incluso empeora con respecto al año anterior. Para el resto de las aseveraciones propuestas a los expertos encontramos que tres tienen valores

negativos, aunque mejoran con respecto al 2003. Así, mejoran la consideración de que mucha gente tenga la experiencia para crear empresas, o que tenga la capacidad de reacción ante las buenas oportunidades o que esté capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.

Hay que resaltar el único aspecto positivo destacado por los expertos, ya que piensan que hay mucha gente en la región capacitada para dirigir una pequeña empresa. Este aspecto ha pasado de tener unos valores considerados fundamentalmente falsos (2,46) a otros en los que se cree que es más bien cierto (3,19), suponiendo un incremento de un 29,7% para este año.

GRÁFICO 55. Evaluación media de los expertos de las habilidades y conocimientos para crear y desarrollar una nueva empresa en Extremadura.



7. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CREACIÓN DE EMPLEO

7.1. Creación de empresas y empleo

La relación tan directa que tiene el fenómeno de la creación de empresas con el empleo nos ha llevado este año a introducir un nuevo capítulo en el que tratamos de efectuar una breve aproximación a través de los datos que recoge el Proyecto GEM.

El creciente interés que se ha despertado por la creación de empresas como vía de solución al desarrollo económico, al fomento de la innovación o a los problemas del desempleo (Birch, 1979, 1987; Birley, 1987; Kirchhoff y Phillips, 1988, 1992; Storey, 1982, 1994; White y Reynolds, 1996), ha llevado a las Administraciones Públicas, tanto en Estados Unidos¹⁵ como en Europa¹⁶, a arbitrar medidas y programas de apoyo a la creación de empresas.

Por otro lado, a partir de los años ochenta, el fenómeno de la creación de empresas (Entrepreneurship) también ha cobrado un importante auge como campo de investigación científica, como reconocen múltiples autores¹⁷.

El inicio de este interés de instituciones y científicos podemos situarlo en Estados Unidos en 1979 (Richman, 1997; Kirchhoff, 1997; Weztel Jr., 1997; Veciana, 1999), cuando David Birch, profesor asociado del “Massachusetts Institute of Technology” (MIT), publicó los resultados de un análisis económico¹⁸ que demostraba que las 500 mayores empresas de Estados Unidos (Fortune 500) habían dejado de crear empleo y que las pequeñas empresas dominaban la creación de empleo y el crecimiento económico (Birch, 1987).

Su estudio se sustentó en una Base de Datos de todas las empresas de USA y el empleo generado por ellas desde 1969 hasta 1976. Su investigación concluyó que las Pymes (con cien o menos empleados), crearon el 81% de los “nuevos empleos netos”¹⁹ en los Estados Unidos y por tanto provocaron la mayoría del crecimiento económico. Desde entonces la creación de “nuevo empleo neto” es una medida ampliamente aceptada de crecimiento económico.

El trabajo de Birch estaba principalmente en desacuerdo con la corriente principal de los economistas del momento, porque era contrario a las conclusiones alcanzadas utilizando métodos derivados de la teoría neoclásica. Pero otros investigadores que reprodujeron su trabajo en los Estados Unidos y en otras naciones verificaron sus conclusiones. Paul Reynolds, John Jackson, Zoltan Acs y algunos de los discípulos de Birch validaron sus hallazgos originales sobre creación de empleo con diferentes maneras y métodos. De forma colectiva, descubrieron que las Pymes eran innovadoras y flexibles, y que el constante flujo de nuevas empresas era una condición necesaria para el crecimiento regional.

¹⁵ Creación del SBA - Small Business Administration; realización de las Conferencias de la Casa Blanca sobre Pymes (1980, 1986, 1995), etc.

¹⁶ Ha habido importantes publicaciones: Fostering Entrepreneurship in Europe: Priorities for the Future (Comisión Europea, 1998). Fomento del espíritu empresarial y la Competitividad (Comisión Europea, 1998). Fostering for Entrepreneurship (OCDE, 1998). Carta Europea de la pequeña empresa (Consejo Europeo, 19-20 junio 2000). Libro Verde sobre el Espíritu Empresarial (Comisión Europea, 2003).

¹⁷ Brockhaus, 1987; Sexton y Bowman-Upton, 1988; Hisrich, 1988; Stevenson y Harmelin, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Blenker, 1992; Hornaday, 1992; Bowmen y Steyaert, 1992; Johannison, 1992; Veciana, 1999; etc.

¹⁸ Informe original: Birch, David (1979): “The Job Generation Process”. Cambridge, Massachusetts.

¹⁹ Nuevo empleo neto se define como el total de los nuevos empleos agregados menos los empleos totales perdidos durante ese periodo de tiempo.

Como consecuencia del trabajo de Birch, el “Small Business Administration” (SBA) de EEUU, estableció un proyecto a largo plazo para crear y mantener un archivo de datos similar al que Birch había empezado en 1976. El SBA continuó su metodología analítica y ha proporcionado una extensa evidencia de que las Pymes crean de hecho más nuevos trabajos en proporción a la tasa de empleo global.

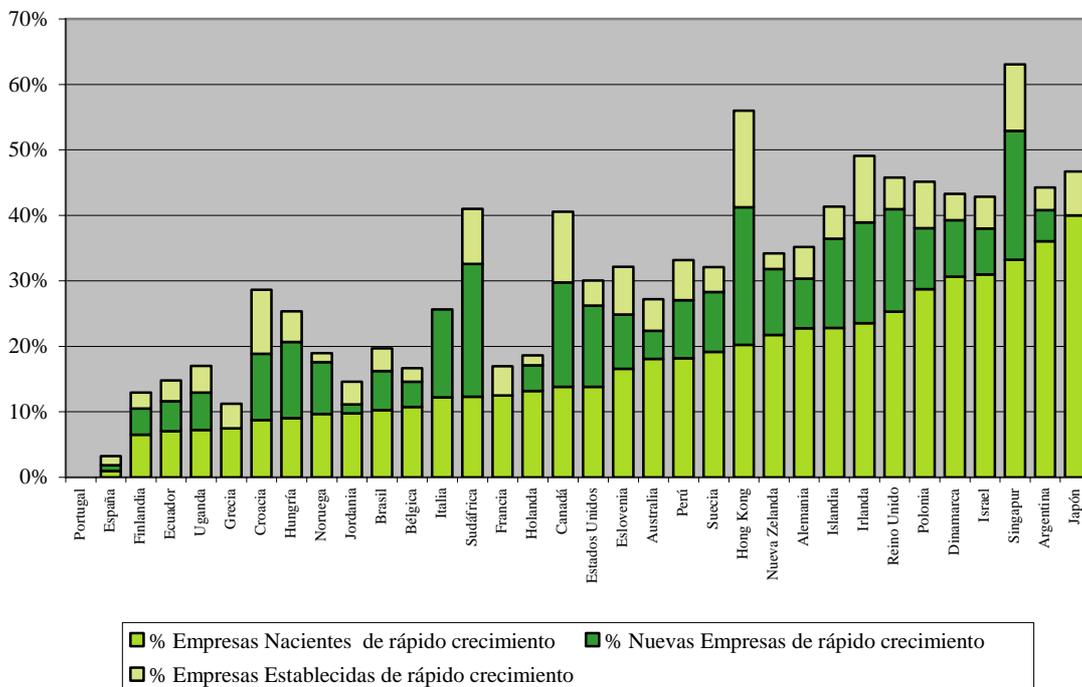
El banco de datos de SBA incluye todas las empresas de los Estados Unidos desde 1976. Calcula las tasas respectivas de puestos de trabajos creados por Pymes y grandes empresas con una base temporal de dos años y publica estas estadísticas en el informe anual “The State of Small Business”. Como revelaba un trabajo de Weztel Jr. en 1997, la punta más alta de

empleo de las 500 mayores empresas norteamericanas estaba en 1979 y había caído desde entonces hasta 1997, un 25% (4 millones de puestos de trabajo), mientras que las pequeñas y medianas empresas y sus inversiones habían creado alrededor de 24 millones de puestos de trabajo.

La evidencia de estos hallazgos nos indica que las nuevas empresas y las pequeñas y medianas empresas que ya están funcionando, son las que crean la mayoría del crecimiento económico y del empleo.

No obstante, como después Birch matizó, no todas las pequeñas empresas son las que crean empleo sino que la mayoría de él está generado por un grupo de recientes empresas de alto crecimiento.

GRÁFICO 56. Porcentaje de empresas nacientes, nuevas y establecidas de rápido crecimiento en función del empleo creado y esperado.



En España, otros estudios realizados²⁰ confirman que las empresas de alto crecimiento o empresas “gacela”, generan alrededor del 70% del nuevo empleo. Los análisis nacionales del GEM (Coduras et al, 2003; De la Vega et al, 2004) en este sentido nos han indicado la delicada situación de crecimiento que tienen las empresas españolas tanto en volumen de negocio y diversificación como en empleo.

Los análisis nacionales del GEM (Coduras et al, 2003; De la Vega et al, 2004) en este sentido nos han indicado la delicada situación de crecimiento que tienen las empresas españolas tanto en volumen de negocio y diversificación como en empleo. El gráfico 56 recoge el porcentaje de “empresas de alto crecimiento en términos de empleo”²¹ según la clasificación GEM: empresas nacientes, nuevas y establecidas.

Como observamos, España se sitúa, junto con Portugal, como el país que menos empresas con alto poder de crecimiento tiene en términos de empleo.

7.2. Empleo por empresas nacientes y nuevas en Extremadura.

Como ya hemos comentado, según el TEA el 6,97% de la población extremeña comprendida entre 18 y 64 años, está involucrada en actividades de puesta en marcha de una empresa o en el desarrollo de una nueva empresa. De este porcentaje, el 6,6% han creado o van a crear

algún empleo en los próximos 5 años, mientras que el 0,37% restante sólo creará su propio empleo. Esto supone que el 94,7% de las empresas nacientes y nuevas o han generado algún puesto de trabajo o tienen expectativas de crearlo antes de los cinco años. Sin embargo, esta creación de empleo no se incrementa grandemente con el desarrollo posterior de la empresa. Es decir, parece que se crea empleo, pero éste se concentra en microempresas con poco poder de crecimiento (al menos en términos de empleo) o se trata de autoempleo.

Durante 2004, cada empresa naciente o nueva ha creado de media 2,67 empleos. Las empresas nacientes generan un 4,6% más de puestos de trabajo que las nuevas (2,72 vs. 2,60), aunque la diferencia se ve reducida en el número de empleos que esperan al cabo de 5 años al 1,6% (4,48 vs. 4,41).

La mayoría de los empleos creados son por cuenta ajena, esperando un crecimiento medio de poco más de dos puestos de trabajo, lo que representa un crecimiento esperado del empleo al cabo de 5 años, del 66,3% (87% en el empleo por cuenta ajena), siendo un 4,9% mayor en las nuevas empresas que en las nacientes.

En definitiva, las empresas nacientes crean algo más de empleo que las nuevas, aunque el crecimiento del empleo esperado por parte de éstas es mayor, llegando a igualar a ambas.

Esto supone, que en términos de empleo ambos tipos de empresa parecen tener unos ritmos de crecimiento anuales nada desdeñables.

²⁰ Cabanelas y Vaamonde, (1995) y Hernández, (2000).

²¹ Los criterios escogidos para la detección de estas han sido: aquellas que tienen una plantilla actual de alrededor de 20 empleados y cuyo crecimiento en términos de empleo está alrededor del 50%. No obstante, queremos subrayar que sólo estamos considerando el criterio del empleo, sin tener en cuenta otros criterios habituales de las empresas de alto crecimiento a los que no alcanza nuestra investigación, como el volumen de ingresos medios o la tasa de crecimiento anual en tamaño o beneficios.

TABLA 10 . Empleo medio actual y esperado por empresa. Empresas nacientes y nuevas.

2004	% sobre el total	Número medio de puestos de trabajo creados por cada empresa			Número medio de puestos de trabajo que se espera crear en 5 años por cada empresa			Crecimiento esperado del empleo en 5 años (%) Total Esperado – Actual
		Por cuenta ajena	Empleo propio	Total	Por cuenta ajena	Empleo propio	Total	
Empresas Nacientes (0-3 meses)	41,4	2,38	0,34	2,72	4,45	0,03	4,48	64,7
Empresas Nuevas (3-42 meses)	58,6	2,29	0,31	2,60	4,32	0,09	4,41	69,6
Total	100	2,34	0,33	2,67	4,37	0,07	4,44	66,3

No obstante, estudios realizados en Extremadura sobre empresas “gacela” (Hernández, 2000), nos revelan que el promedio de empleados que tienen estas empresas de alto crecimiento en la región es de 8,41 en tres años, por lo que los 4,4 empleados que se esperan alcanzar de media en 5 años se ajusta más a las empresas normales que tienen 5,49 trabajadores de promedio.

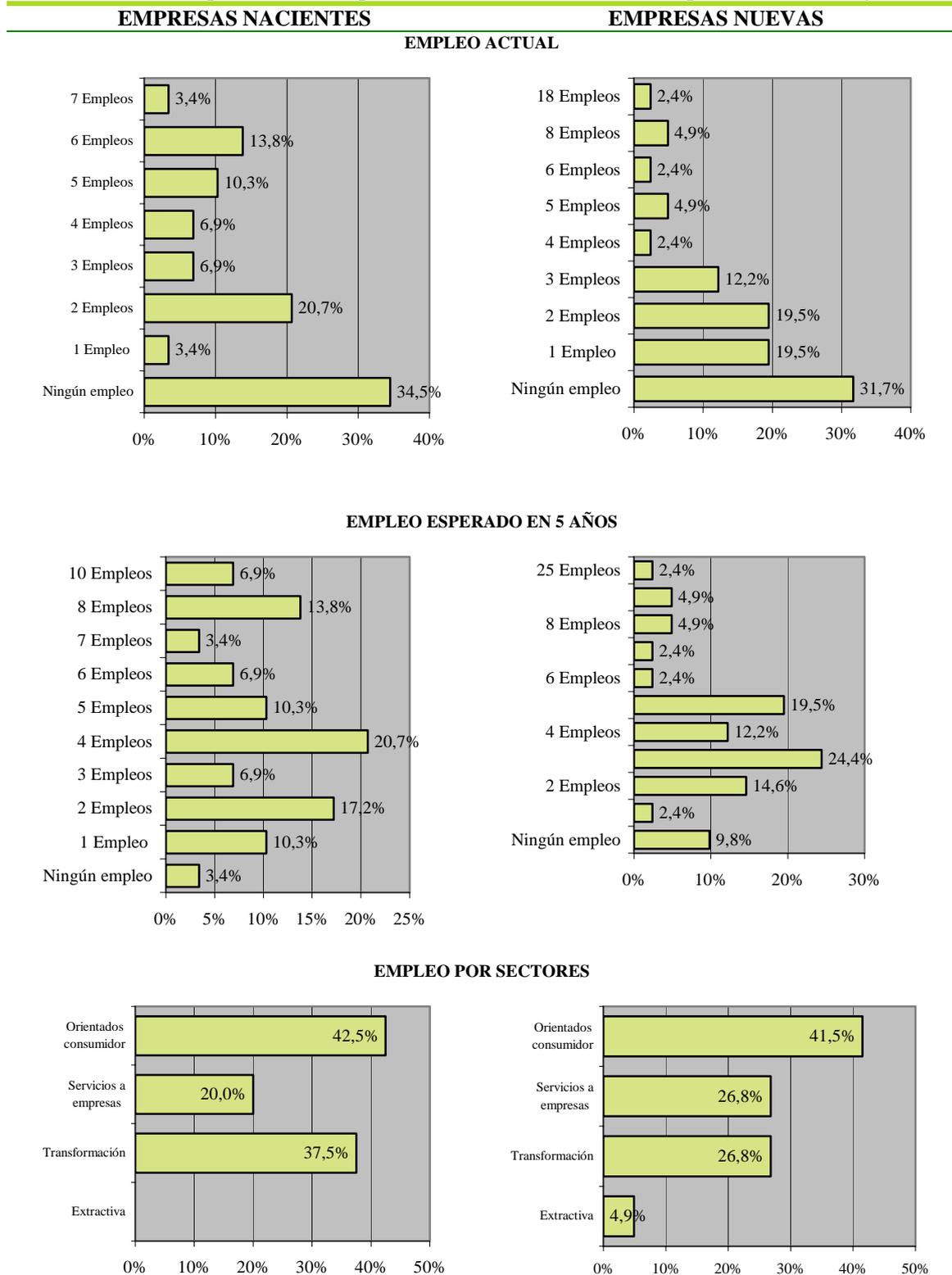
Aún así hemos encontrado un 2,4% de las empresas que se ajustarían a un perfil de alto crecimiento en términos de empleo en Extremadura.

El gráfico 57 nos ofrece el desglose del empleo en las empresas extremeñas creadas, además de los sectores en los que se crea.

Como vemos, tanto en empresas nacientes como nuevas, la mayor parte se origina en sectores orientados al consumidor (42,5% vs. 41,5%).

Mientras que en las empresas nacientes el sector de la transformación ocupa un segundo lugar con un 37,5% del empleo y los servicios a empresas el resto con el 20%, las empresas nuevas se reparten el empleo entre estos dos sectores en un 26,8% e incluso acogen al 4,9% en el sector extractivo

GRÁFICO 57. Empleo en las empresas extremeñas creadas. Empresas nacientes y nuevas.



8. LAS CONDICIONES ESPECÍFICAS DEL ENTORNO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Las diferentes sociedades para su convivencia han establecido una serie de normas y reglas restrictivas que condicionan y dirigen el marco de relaciones que se producen en ella. Son mecanismos ideados para conducir las relaciones o el comportamiento humano.

Este conjunto de limitaciones a la interacción humana pueden ser formales, aquellas que hacen referencia a un conjunto de normas explícitas y escritas (constituciones, leyes, reglamentos, derechos de propiedad, etc.), o bien, pueden ser informales, las que se refieren a un conjunto de valores sociales o culturales (ideas, creencias, actitudes, comportamientos, códigos de conducta, etc.).

Este tipo de entorno social, político y económico, afecta al desarrollo económico condicionando la estructura de incentivos y oportunidades de la sociedad y las acciones de los diversos agentes que actúan en ella. Los futuros empresarios y sus empresas, como unos agentes económicos más, verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional²², que condiciona qué empresas nacen y cómo evolucionan.

Estas empresas, y en general las organizaciones, se crean con un propósito determinado como consecuencia de las oportunidades existentes, y con el fin de poder aprovecharlas.

²² El concepto de “institución” entendido de una manera muy amplia, hace referencia a las restricciones concebidas e impuestas por los seres humanos para favorecer la interacción entre ellos, es decir, las instituciones constituyen las “reglas de juego” de una sociedad (North, 1990), y por tanto, la estructura o marco institucional constituye el conjunto de normas formales o informales de esa sociedad.

Las organizaciones o empresas, en función de sus objetivos, demandarán y adquirirán las habilidades y conocimientos que refuercen sus posibilidades de supervivencia. Por tanto, el entorno institucional o la estructura de normas formales o informales, está condicionando, a través de sus sistemas de incentivos, el modo en que evoluciona el conjunto de conocimientos de la sociedad y el uso que se les da.

El proyecto GEM trata de analizar una serie de variables que hacen referencia a estas condiciones específicas del país o de la región que pueden incidir en el entorno empresarial, y por ende, en la actividad emprendedora.

Para ello, se utiliza una encuesta a expertos relacionados con las diferentes condiciones del entorno, que nos ofrece unos resultados por cada condición específica del entorno medida. Estos datos deben ser tomados, más que como valores establecidos, como medias de tendencia que nos aproximan a la realidad valorada por los expertos. Las nueve condiciones específicas del entorno estudiadas han sido:

- Apoyo financiero.
- Políticas gubernamentales.
- Programas gubernamentales.
- Educación y formación.
- Transferencia tecnológica e I+D.
- Infraestructura profesional y comercial.
- Apertura del mercado interno.
- Acceso a infraestructura física.
- Normas sociales y culturales.

Para el año 2004, al ser ocho las regiones participantes, se amplió la muestra nacional hasta 325 personas, por lo que la representatividad, frente a los 138 del año anterior, es mayor. La distribución de muestras de expertos para España y Extremadura, viene reflejada en la tabla 11.

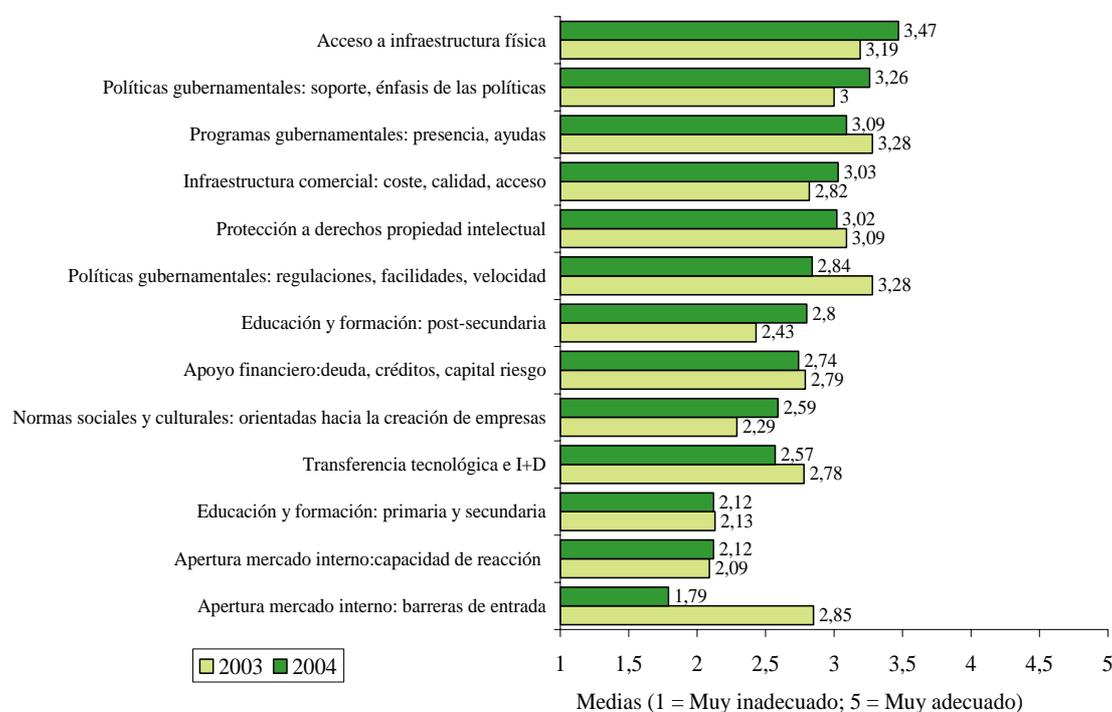
TABLA 11 . Distribución de expertos según la dimensión principal de entorno con la que se identifican.

	ESPAÑA		EXTREMADURA	
	Nº. de Expertos	% de Expertos	Nº. de Expertos	% de Expertos
Apoyo financiero	36	11,1	4	11,11
Políticas gubernamentales	36	11,1	4	11,11
Programas gubernamentales	36	11,1	4	11,11
Educación y formación	37	11,4	4	11,11
Transferencia tecnológica e I+D	37	11,4	4	11,11
Infraestructura profesional y comercial	36	11,1	4	11,11
Apertura del mercado interno	34	10,5	4	11,11
Acceso a infraestructura física	38	11,7	4	11,11
Normas sociales y culturales	35	10,8	4	11,11
Total	325	100	36	100

Fuente: Datos para España: De la Vega, I.; Coduras, A.; Justo, R. (2004).
Para Extremadura: elaboración propia.

Los expertos han valorado de forma global la situación de las condiciones específicas del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora, lo cual nos ofrece una panorámica general del contexto en el que se

crean las empresas. Hemos comparado los datos de este año con los del pasado para poder contrastar ambos escenarios y ver los cambios producidos.

GRÁFICO 58. Valoración media por los expertos de las condiciones específicas del entorno en Extremadura. Años 2004 y 2003.

Como podemos ver, este año el entorno de la creación de empresas mejor valorado es el que hace referencia al acceso a la infraestructura física, a las políticas gubernamentales de soporte y énfasis de la actividad emprendedora, a la presencia de programas y ayudas gubernamentales, a la existencia, calidad, coste y acceso de las infraestructuras comerciales o a la protección de los derechos de propiedad intelectual. En cambio, aquellos factores del

entorno a los que conviene prestar mayor atención son: la apertura del mercado interno, tanto en la existencia de barreras como en su capacidad de reacción ante los cambios, la educación y formación emprendedora, sobre todo en sus niveles más básicos, la transferencia de tecnología e I+D o las normas sociales y culturales, como conjunto de normas y reglas informales que inciden negativamente en la iniciativa emprendedora.

TABLA 12 . Comparación de las valoraciones medias de las condiciones del entorno 2003-2004.

EXTREMADURA			
	Media 2003	Media 2004	Variación 2003/2004
Programas gubernamentales: presencia, ayudas	3,28	3,09	Empeora
Políticas gubernamentales: regulaciones, facilidades, velocidad	3,28	2,84	Empeora
Apertura mercado interno: barreras de entrada	2,85	1,79	Empeora
Transferencia tecnológica e I+D	2,78	2,57	Empeora
Protección a derechos propiedad intelectual	3,09	3,02	Estable
Apoyo financiero: deuda, créditos, capital riesgo	2,79	2,74	Estable
Educación y formación: primaria y secundaria	2,13	2,12	Estable
Apertura mercado interno: capacidad de reacción	2,09	2,12	Estable
Acceso a infraestructura física	3,19	3,47	Mejora
Políticas gubernamentales: soporte, énfasis de las políticas	3	3,26	Mejora
Infraestructura comercial: coste, calidad, acceso	2,82	3,03	Mejora
Educación y formación: post-secundaria	2,43	2,8	Mejora
Normas sociales y culturales: orientadas hacia la creación de empresas	2,29	2,59	Mejora

* En negrita aparecen las valoraciones que permanecen por encima de 3 en la escala de 1 a 5.

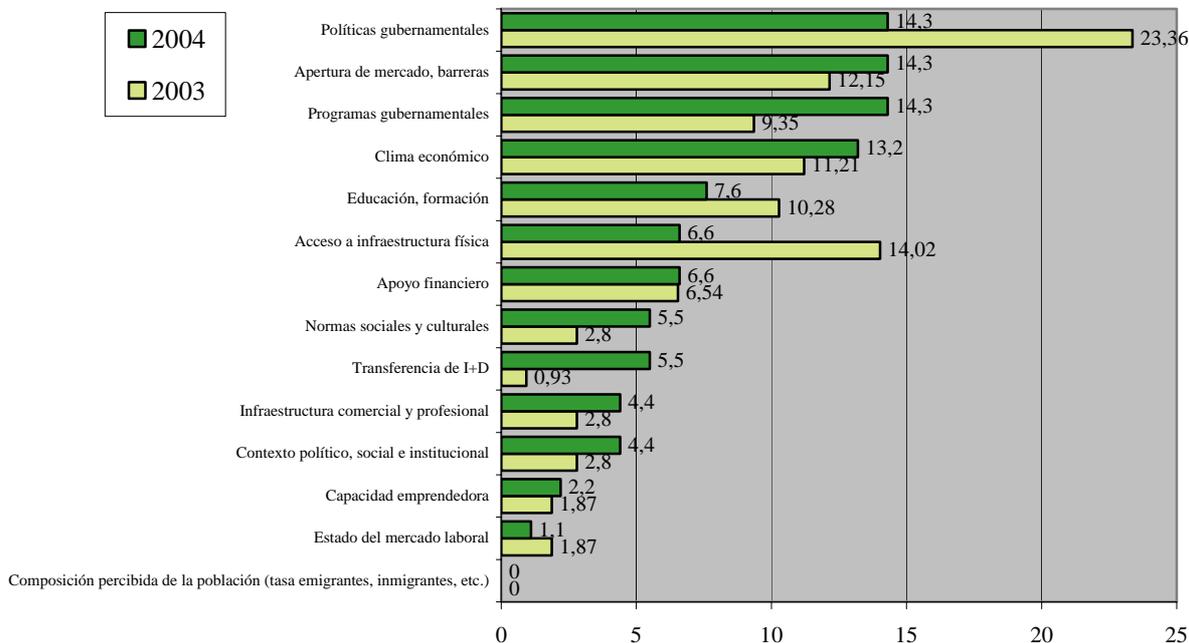
La tabla 12 nos refleja las diferentes tendencias para cada una de las condiciones de entorno analizadas. Vemos cómo mejoran cinco de ellas y cuatro permanecen estables, mientras que empeoran otras cuatro. En general, el entorno empresarial se ha mantenido estable (aunque sea en valores negativos) o ha mejorado, ya que incluso alguno de los valores que empeoran sigue por encima del valor medio 3, que podemos asimilar a un aprobado. Empeora notablemente la opinión dada por los expertos entrevistados sobre la situación de las barreras existentes para la apertura del mercado interno.

Los expertos también han manifestado su opinión sobre los factores que están favoreciendo

o frenando la actividad emprendedora en Extremadura, tanto en el terreno de la creación de empresas como en la generación de nuevos proyectos innovadores en las empresas existentes.

Entre los factores que favorecen esta actividad han destacado están las políticas y programas gubernamentales, la apertura del mercado interno o el clima económico general. Los factores se mantienen prácticamente constantes si los comparamos con los del año, excepto en la valoración del acceso a infraestructuras físicas, que este año ha descendido de forma importante.

GRÁFICO 59. Clasificación de los factores que favorecen la creación de empresas en Extremadura ordenados según su importancia. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema.



Entre los factores que más dificultan la actividad emprendedora en la Comunidad de Extremadura están las normas sociales y culturales, el apoyo financiero, las políticas gubernamentales o el acceso a la infraestructura física necesaria. Estos factores son los mismos que destacaron los expertos en 2003.

Queremos subrayar aquí, que las limitaciones informales (ideas, creencias, actitudes, valores sociales, códigos de conducta, etc.) o barreras culturales a la iniciativa emprendedora, son consideradas como fundamentales para el desarrollo de las sociedades europeas, que consideran poco adecuada la carrera profesional de empresario.

Por tanto, es primordial incidir en este cambio cultural, máxime si como señala Paul Reynolds (2003), esta tendencia va a tardar aún dos generaciones en invertirse.

Por último, los expertos han sugerido una serie de recomendaciones para incrementar la actividad emprendedora que coinciden con las manifestadas el año anterior. La educación y formación que incorporen en sus programas los instrumentos necesarios para favorecer la iniciativa emprendedora, las políticas y programas gubernamentales que faciliten y ayuden a la creación de empresas y el acceso a los recursos físicos de comunicación, servicios públicos, transporte, terrenos, etc.

GRÁFICO 60. Clasificación de los factores que dificultan la creación de empresas en Extremadura ordenados según su gravedad. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema.

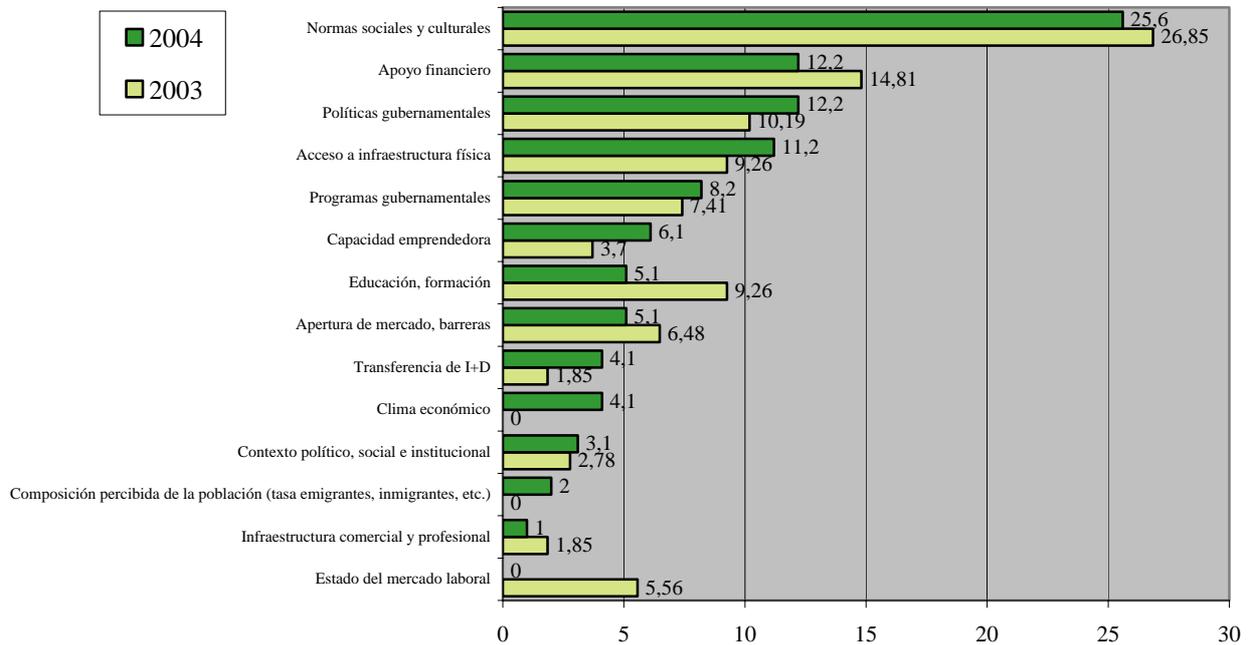
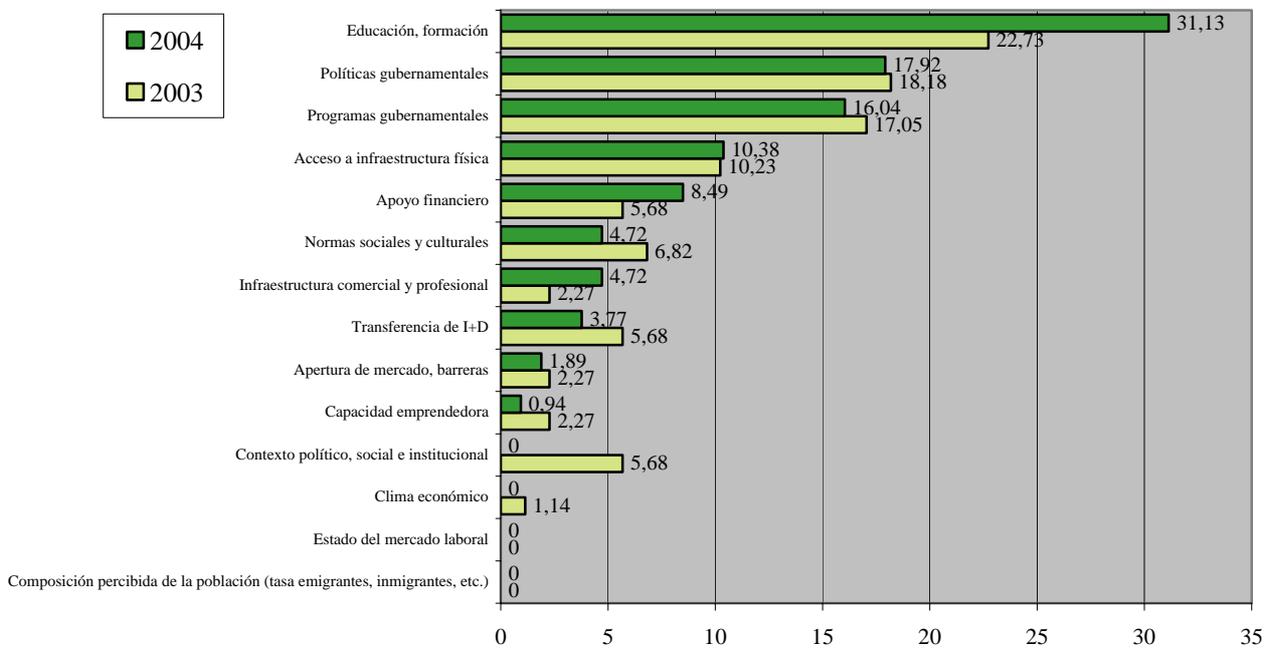


GRÁFICO 61. Clasificación de las recomendaciones para mejorar la creación de empresas en Extremadura ordenados según su importancia. Porcentaje de respuestas de los expertos sobre cada tema.



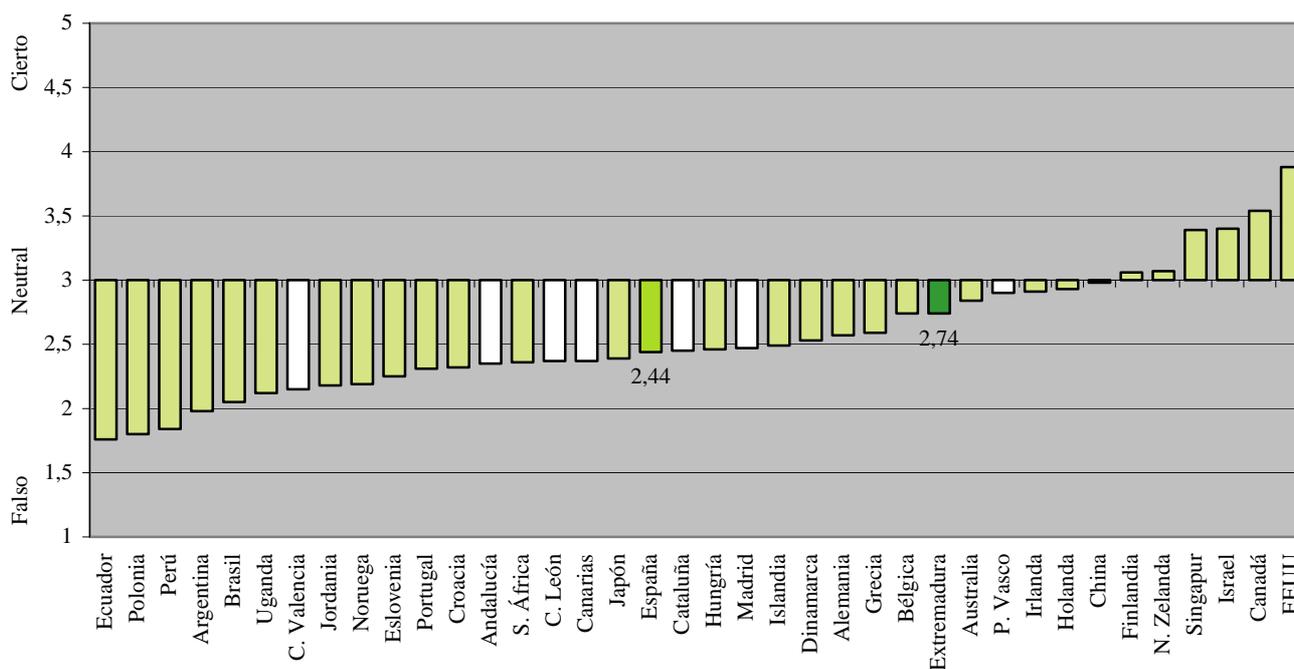
A continuación analizaremos cada una de las condiciones del entorno en Extremadura, comparándola primero con los países del estudio y las regiones españolas, y profundizando después, en la situación concreta de cada uno de los factores del entorno en la Comunidad.

8.1. El apoyo financiero

El apoyo financiero hace referencia a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para las empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios.

La situación general de los países del estudio podemos considerarla más negativa que positiva, aunque tenemos países como Estados Unidos, Nueva Zelanda, Israel o Singapur en los que sus expertos consideran positivos los medios de financiación a las nuevas empresas. La situación de Extremadura en este contexto internacional y nacional, aunque negativa, podemos considerarla con cierto optimismo. Mejora su posición con respecto al total de los países GEM, por encima de la media nacional y con una mejor valoración que el resto de regiones españolas, exceptuando la Comunidad vasca.

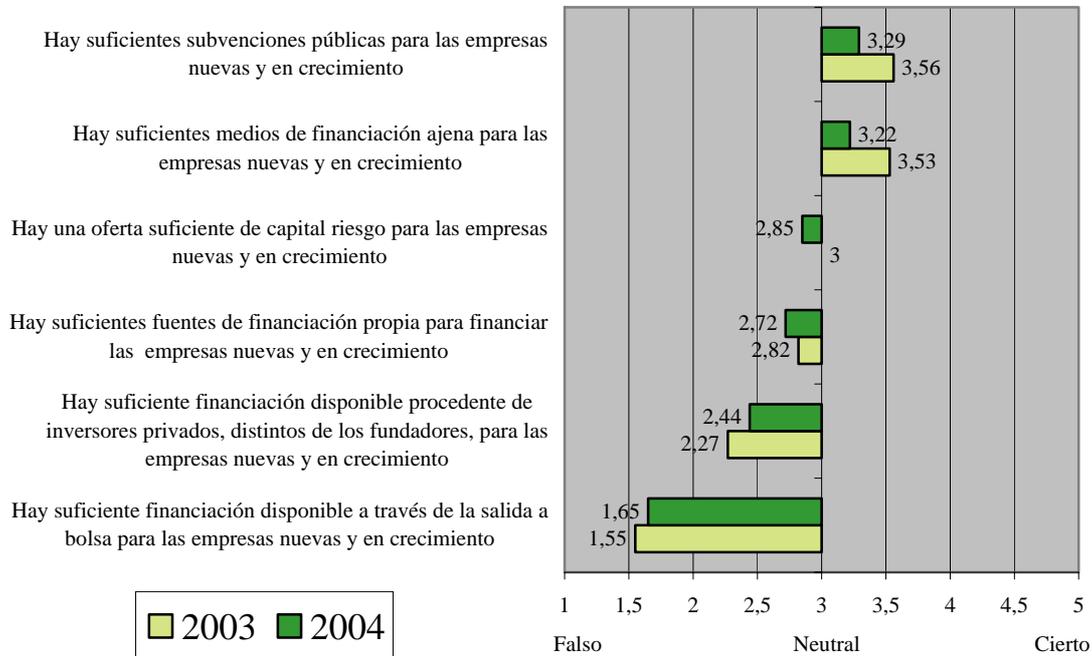
GRÁFICO 62. Valoración del apoyo financiero a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas



La situación en Extremadura, mostrada en el gráfico 63, nos desvela que existen suficientes subvenciones públicas y financiación ajena para la puesta en marcha de una nueva empresa o para su crecimiento, pero es insuficiente la oferta de capital riesgo, de inversores privados o la

posibilidad de salida a bolsa como opción de financiación para estas empresas. Como observamos en el gráfico, solo las valoraciones de conseguir financiación a través de inversores privados y mediante una salida a bolsa mejoran algo con respecto al 2003.

GRÁFICO 63. Valoración del apoyo financiero a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en Extremadura.



8.2. Las políticas gubernamentales

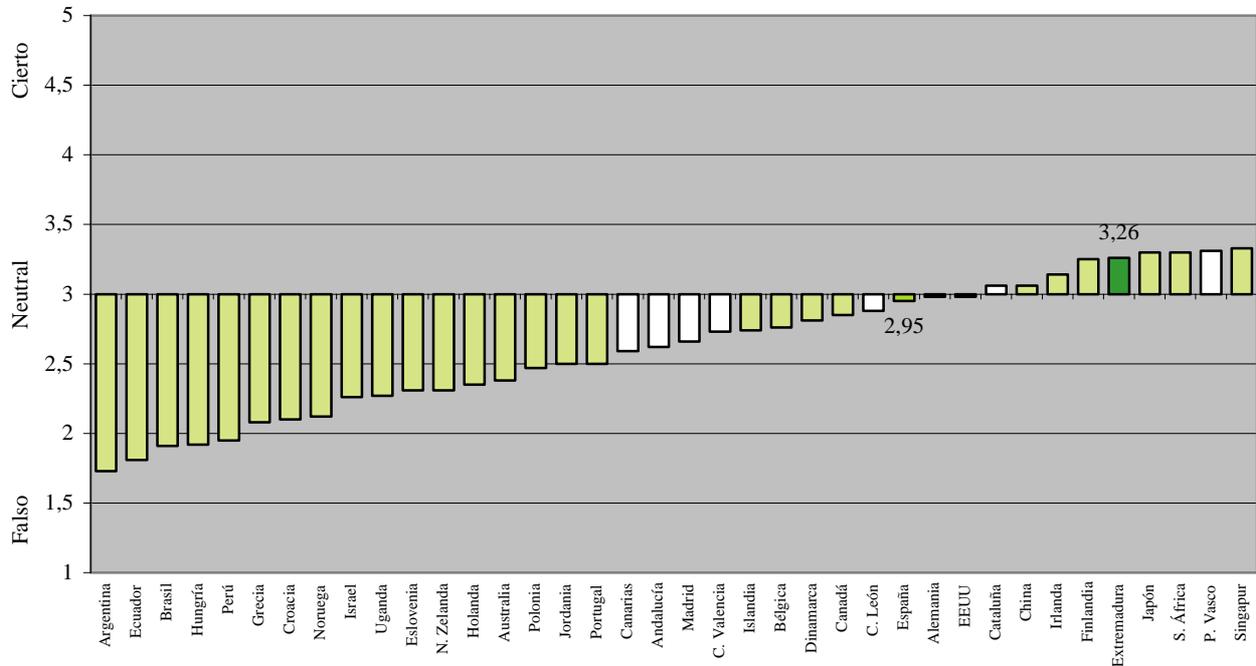
Con el concepto de políticas gubernamentales se trata de determinar en qué medida las políticas de los gobiernos nacionales o regionales reflejadas en impuestos o regulaciones o la aplicación de éstas, contribuyen a apoyar a las empresas de nueva creación o en crecimiento.

En la comparación internacional se distinguen dos aspectos de estas políticas, el que hace referencia al soporte y énfasis que se hace en las medidas de apoyo a las nuevas empresas y el

relativo a las normativas, facilidades o velocidad para su puesta en marcha.

La valoración de los procedimientos y énfasis en las políticas gubernamentales a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando, ha sido considerada por los expertos extremeños como bastante positiva, lo que sitúa a Extremadura en cuarto lugar entre los países del estudio, detrás de Singapur, Sudáfrica o Japón, y por encima de la media española y del resto de comunidades, si exceptuamos de nuevo al P. Vasco. Esta situación mejora con respecto al año anterior.

GRÁFICO 64. Valoración de los procedimientos y énfasis en las políticas gubernamentales a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.



En cambio, la situación empeora en relación a 2003, cuando analizamos las regulaciones, facilidades o la agilidad en los trámites hacia la creación de empresas de estas políticas gubernamentales. Así, la valoración de los expertos disminuye para Extremadura hasta quedarla por debajo de la media nacional y en una situación intermedia entre las regiones españolas.

Al desglosar los diferentes datos sobre las políticas gubernamentales en Extremadura, nos encontramos que, en general, estas políticas están favoreciendo la iniciativa emprendedora, ya que tienen valoraciones positivas casi en todos sus aspectos. No obstante, al comparar con el año anterior, el gráfico 66 nos muestra cómo cinco de los siete aspectos analizados disminuyen y solo dos aumentan. Se muestra claramente una mayor prioridad en las acciones del gobierno autonómico por el apoyo a las

empresas nuevas y en crecimiento, pero esta prioridad no sólo no se ve reflejada en las administraciones locales, sino que incluso disminuye apreciablemente. También se manifiesta un crecimiento en la efectividad de las políticas de fomento y ayuda a la creación de empresas, aunque éstas no parecen favorecer claramente a las nuevas empresas.

Por otro lado, empeora la percepción de los expertos sobre las barreras que suponen los impuestos y tasas, para las empresas de nueva creación y para impulsar el crecimiento de la empresa en general. Declina también su visión de que estos impuestos sean aplicados de manera predecible y coherente. Por último, ahondando en su negatividad, debemos destacar la lentitud para realizar los trámites administrativos legales para la creación de una nueva empresa.

GRÁFICO 65. Valoración de las regulaciones, facilidades o velocidad de las políticas gubernamentales a las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.

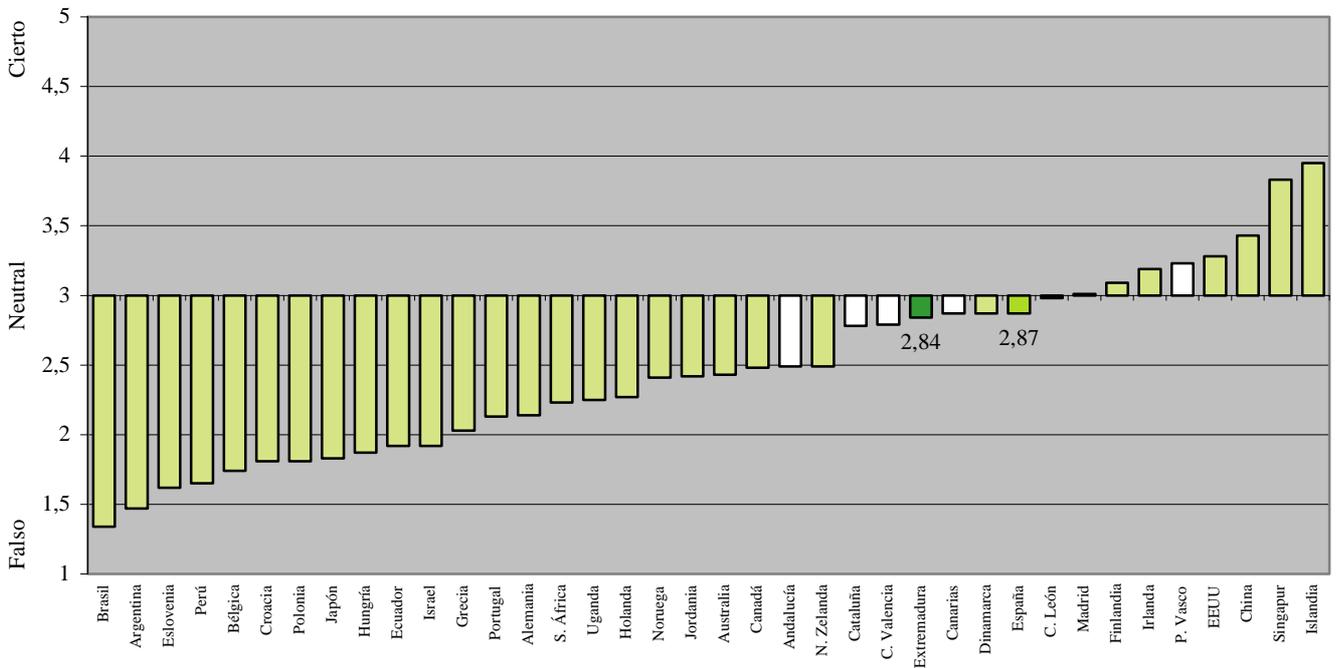
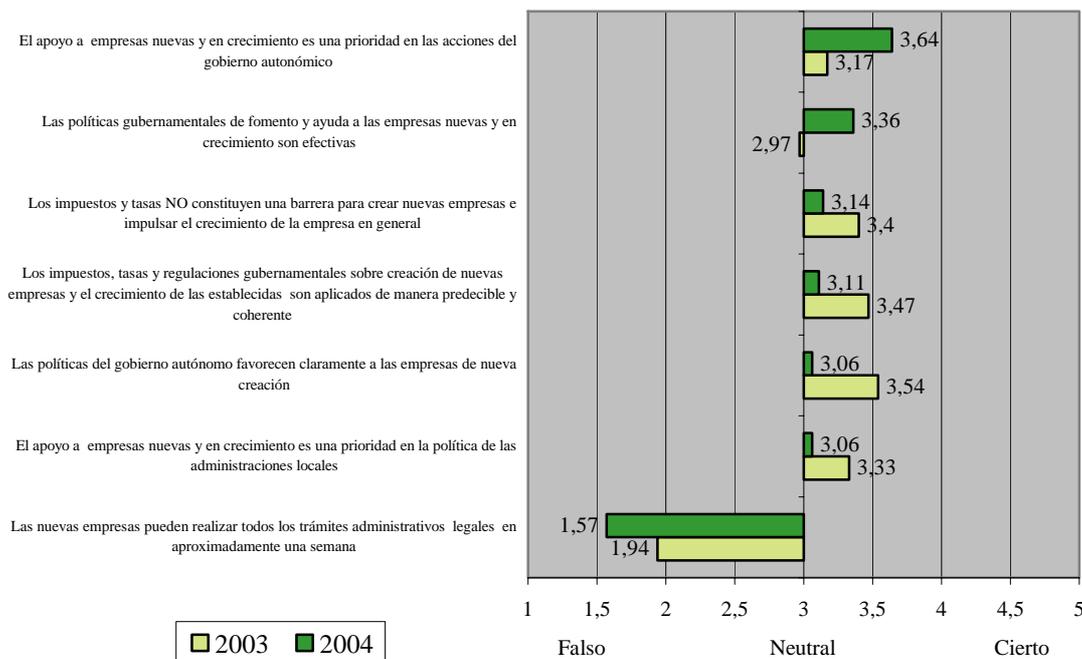


GRÁFICO 66. Valoración de las políticas gubernamentales para las nuevas empresas y las que se están desarrollando en Extremadura.



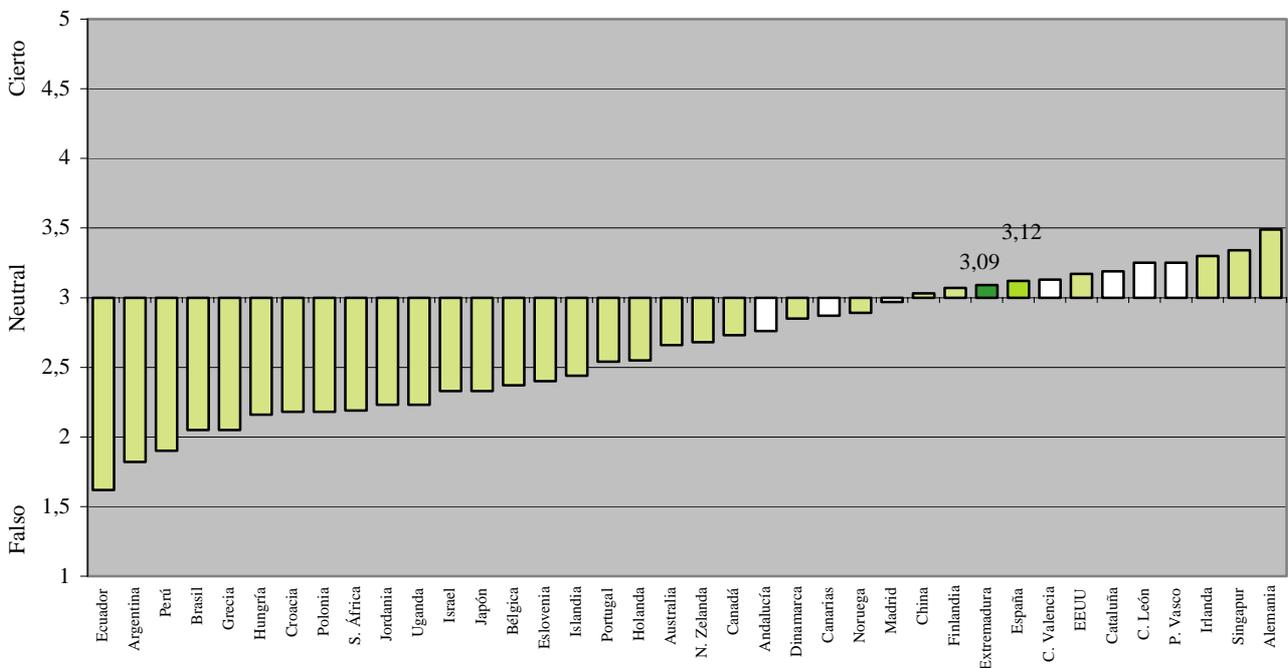
8.3. Los programas gubernamentales

Los programas gubernamentales están referidos a la existencia de programas que directamente asistan o apoyen la creación y el crecimiento de nuevas empresas en todos los ámbitos de gobierno, ya sea en el nacional, regional, provincial o municipal.

En el entorno internacional, la situación española en cuanto a programas de apoyo a las nuevas empresas es bastante positiva.

Solo siete países tienen medias superiores a la mitad de la escala y España es uno de ellos, ocupando el quinto lugar detrás de Alemania, Singapur, Irlanda y EEUU. Cuatro regiones (P. Vasco, C. León, Cataluña y C. Valenciana) están por encima de esa media española, encontrándose Extremadura muy cerca de ella.

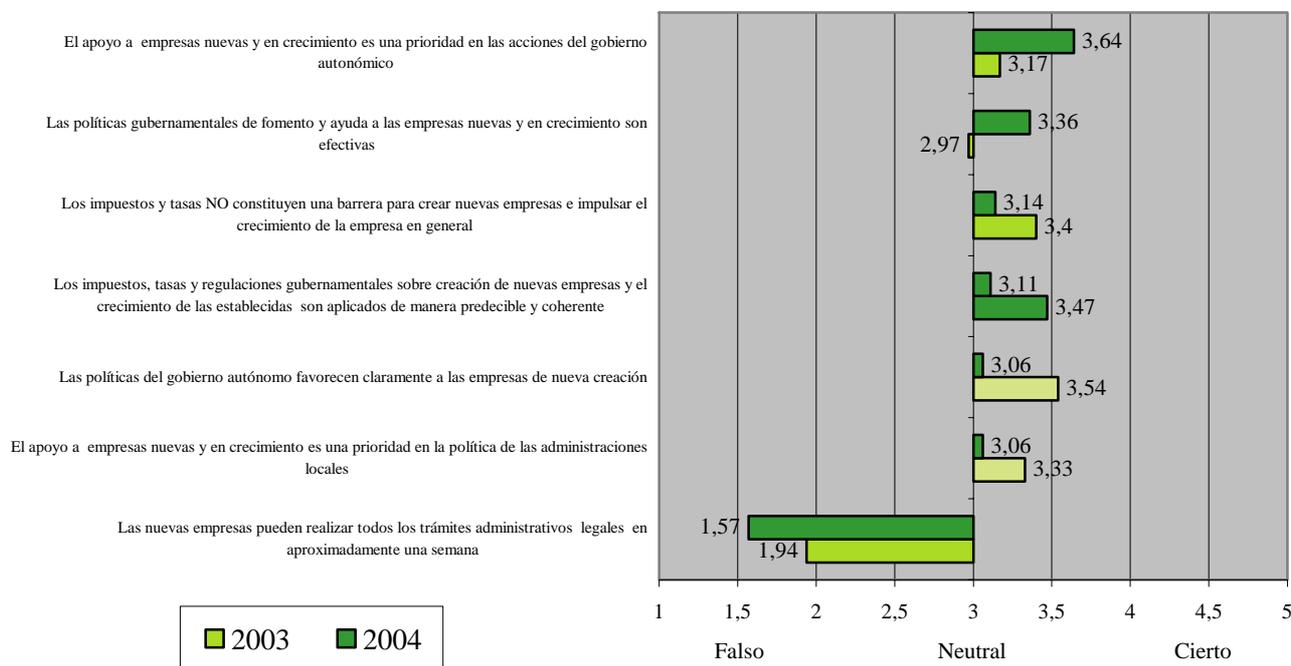
GRÁFICO 67. Valoración de los programas gubernamentales para las nuevas empresas y a las que se están desarrollando en los países GEM y regiones españolas.



El análisis más detallado de la posición extremeña, nos revela esta buena situación en la que encontramos para casi todos los ítems estudiados valores por encima del medio. Así, se valora positivamente la efectividad (3,14), la variedad (3,06) y cantidad (3,24) de los programas de apoyo a la creación y crecimiento de nuevas empresas, se aprecia la competencia y eficiencia de los profesionales que están trabajando en ellos y se evalúa con la mejor

valoración la existencia de una ventanilla única. El único punto débil que incluso empeora este año es el referido al apoyo efectivo de parques científicos e incubadoras a las nuevas empresas. No obstante, a pesar de estos valores positivos, como podemos ver en el gráfico 68, la menor valoración conseguida este año en la mayoría de los apartados con respecto al año anterior es obvia, por lo que habrá que estar atento a esta tendencia

GRÁFICO 68. Valoración de los programas gubernamentales para las nuevas empresas y las que se están desarrollando en Extremadura.



8.4. Educación y formación emprendedora

La educación y formación se refiere a la medida en la que los sistemas educativos y de formación incorporan en sus programas las herramientas necesarias para formar en creación y dirección de nuevas empresas.

A la hora de hacer la comparación internacional distinguimos dos aspectos en esta condición de entorno: la que hace referencia a la que incluye hasta la educación secundaria y la posterior.

Como sucedía el año anterior, la mayoría de los expertos mundiales han manifestado una clara opinión con respecto a la situación de sus sistemas educativos nacionales o regionales: éstos no forman a la población en temas de creación y gestión empresarial adecuadamente, sobre todo en los niveles educativos primarios y secundarios. Singapur, China y Estados Unidos,

son los que tienen situaciones menos desfavorables en estos niveles más básicos de la educación y las posiciones más fuertes en post-secundaria. Por el contrario, Brasil o Japón comparten las peores situaciones en los diferentes niveles educativos.

La situación en España es similar a la del año anterior hasta la educación secundaria y mejora en post-secundaria. Extremadura por su parte, ha seguido la misma tendencia que la media española en ambas valoraciones. En educación primaria y secundaria, la apreciación de los expertos repite valores con los del año anterior situándola por encima de la media española y por delante de todas las regiones del estudio. En educación post-secundaria, se produce una mejora apreciable que la sigue dejando por delante de la media de España, siendo superada solo por la Comunidad Valenciana

GRÁFICO 69. Valoración de la educación y formación emprendedora en primaria y secundaria en los países GEM y regiones españolas.

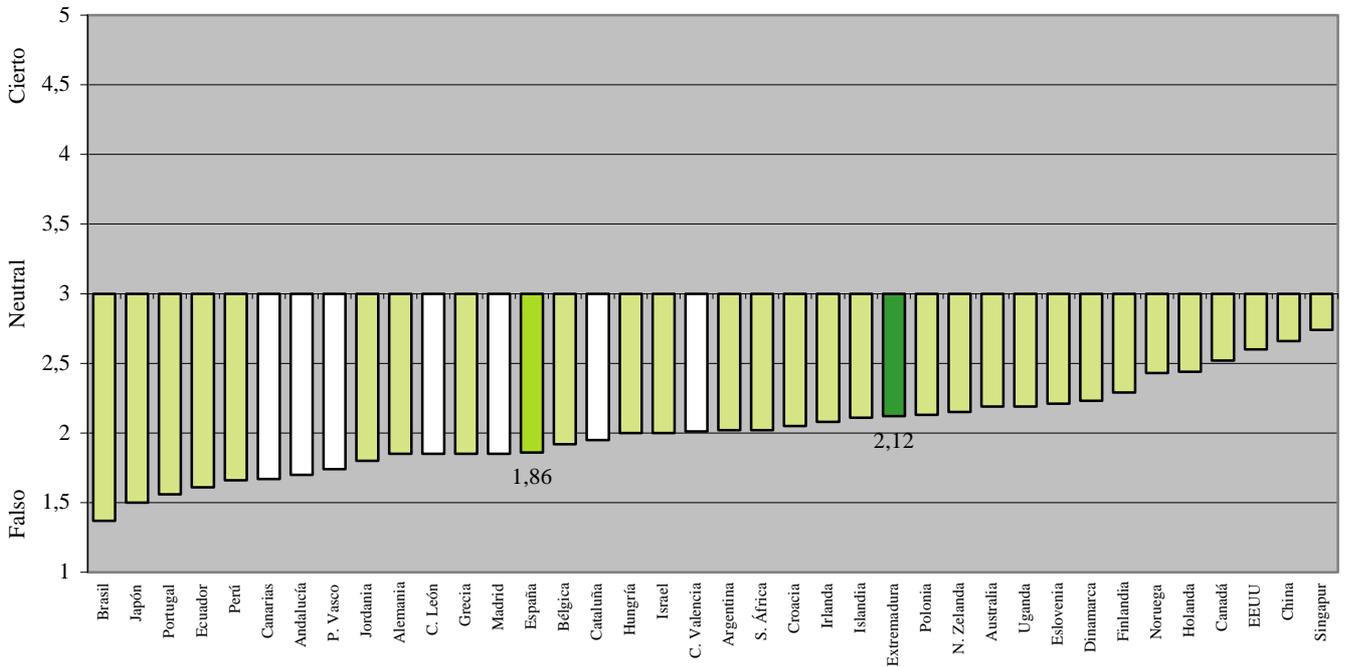
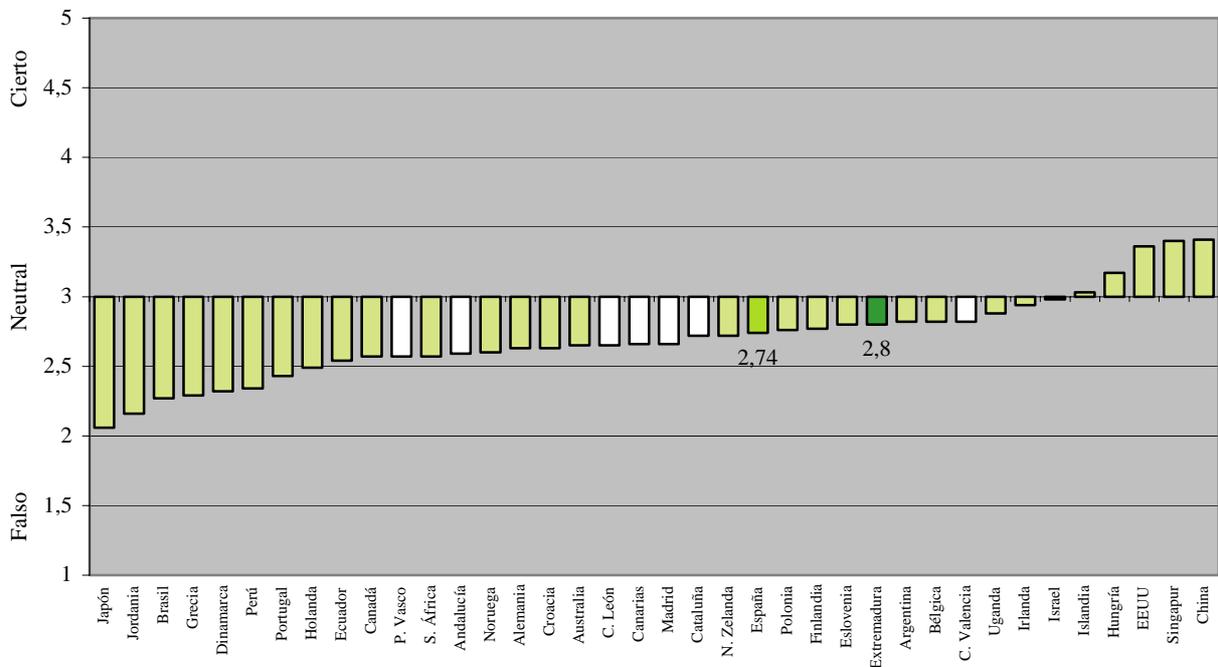


GRÁFICO 70. Valoración de la educación y formación emprendedora en post-secundaria en los países GEM y regiones españolas.

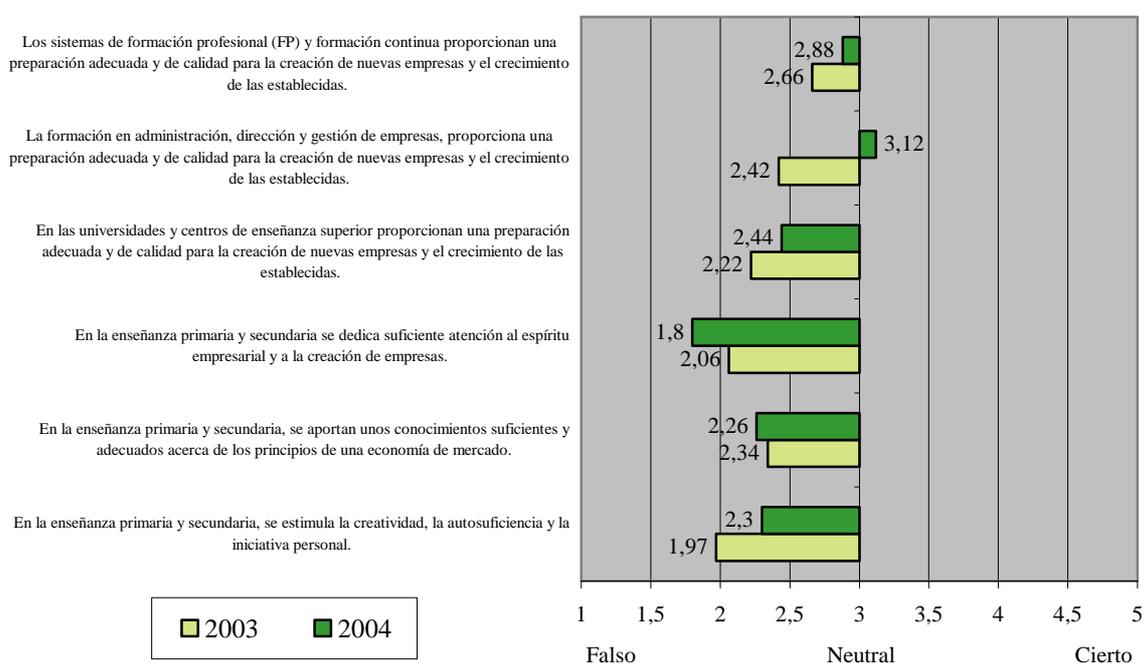


Al profundizar en la valoración de la educación y formación emprendedora en el sistema educativo extremeño, observamos una cierta mejoría con respecto al 2003, sobre todo en la educación post-secundaria. Así, nos encontramos cómo se evalúa mejor los sistemas de formación profesional y continua, la preparación y calidad de la enseñanza ofrecida en la Universidad de Extremadura o la formación en administración y dirección de empresas. En este último caso

incluso se ha obtenido un valor (3,12) por encima de la media de la escala.

En la enseñanza primaria y secundaria se percibe que mejora la estimulación de la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, mientras que empeora la atención que se presta al espíritu empresarial, la creación de empresas y la enseñanza sobre los principios de la economía de mercado

GRÁFICO 71. Valoración de la educación y formación emprendedora en el sistema educativo extremeño.



8.5. Transferencia tecnológica e I+D

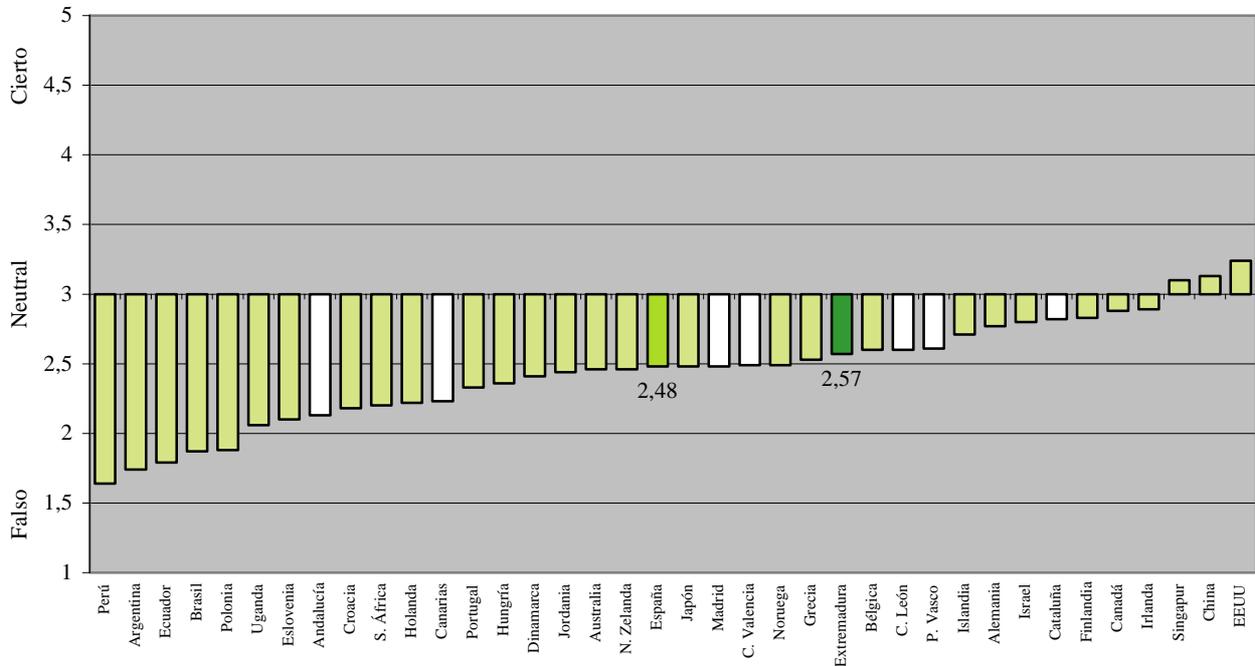
Con esta condición específica del entorno, tratamos de saber en qué medida la investigación y desarrollo de los países o regiones, conducen a nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están o no al alcance de los nuevos empresarios.

Excepto en Estados Unidos, China y Singapur, en los países del entorno GEM la transferencia tecnológica es desfavorable para la aparición de nuevas oportunidades de negocio. Perú,

Argentina, Ecuador o Brasil, muestran las peores condiciones para este entorno tecnológico.

Tanto España como Extremadura, han sufrido en 2004 un retroceso en la valoración de sus expertos en este aspecto. La Comunidad Autónoma Extremeña se mantiene en una situación intermedia entre las regiones analizadas, por encima de la media nacional, es superada por Cataluña, el P. Vasco y C. León y supera a Valencia, Madrid, Canarias o Andalucía.

GRÁFICO 72. Valoración de la transferencia tecnológica e I+D en los países GEM y regiones españolas.

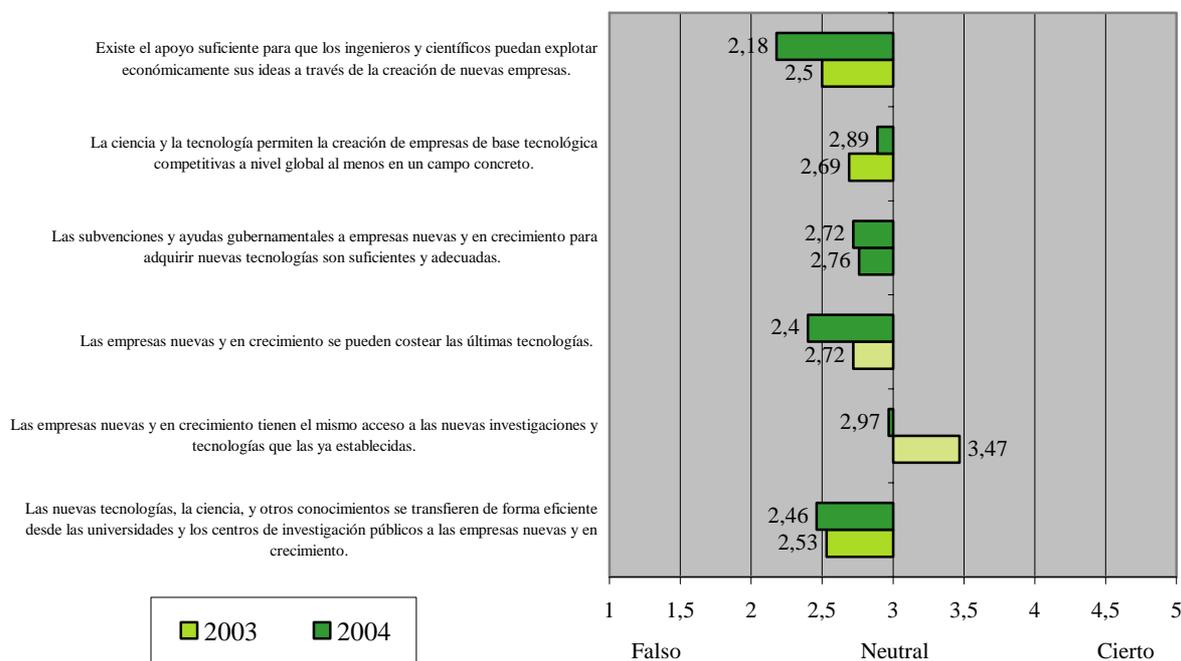


La transferencia de tecnología e investigación y desarrollo sigue sin proporcionar en Extremadura una base adecuada para la aparición de nuevas oportunidades de negocios.

No sólo no se han mantenido las condiciones del año pasado, sino que han empeorado en casi todos sus aspectos, ya que aunque ha mejorado la posibilidad de que haya empresas de base tecnológica que puedan ser competitivas a nivel global en su sector, las nuevas empresas no se pueden costear las últimas tecnologías, las subvenciones y ayudas gubernamentales no son

suficientes y adecuadas por lo que no pueden tener el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las empresas ya establecidas, ya que los conocimientos y la transferencia tecnológica no se transmiten de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos.

Además, tampoco existe apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.

GRÁFICO 73. Valoración de la transferencia tecnológica e I+D para la creación de empresas en Extremadura.

8.6. Infraestructura comercial y profesional (servicios a empresas)

La infraestructura comercial y profesional se refiere a la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales para las empresas así como de instituciones de apoyo que faciliten la creación o el desarrollo de nuevos negocios.

La mayoría de los países del entorno GEM cuentan con suficientes servicios comerciales y profesionales de apoyo a las empresas para el desarrollo de sus actividades, destacando Estados Unidos, en el lado positivo y Japón en el negativo. España y las distintas regiones estudiadas obtienen valoraciones positivas o neutrales, siendo las comunidades tradicionalmente más desarrolladas (Cataluña, P.

Vasco, Madrid, C. Valenciana) las que tienen mayores valores. Extremadura ha mejorado su situación con respecto a 2003, pasando de un 2,82 de valoración media a un 3,03.

Por otro lado, el detalle de esta condición del entorno nos revela esta mejoría en todos los ítems analizados. Así, se valora claramente de forma positiva el que las nuevas empresas y las que están en crecimiento, puedan acceder fácilmente a buenos servicios bancarios y de asesoramiento legal, laboral, contable o fiscal. En cambio, no está muy definida la opinión de los expertos en cuanto a la existencia de suficientes proveedores, consultores o subcontratistas, pero valoran negativamente el acceso que se pueda tener a ellos o el coste de sus servicios para los nuevos empresarios

GRÁFICO 74. Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional en los países GEM y regiones españolas.

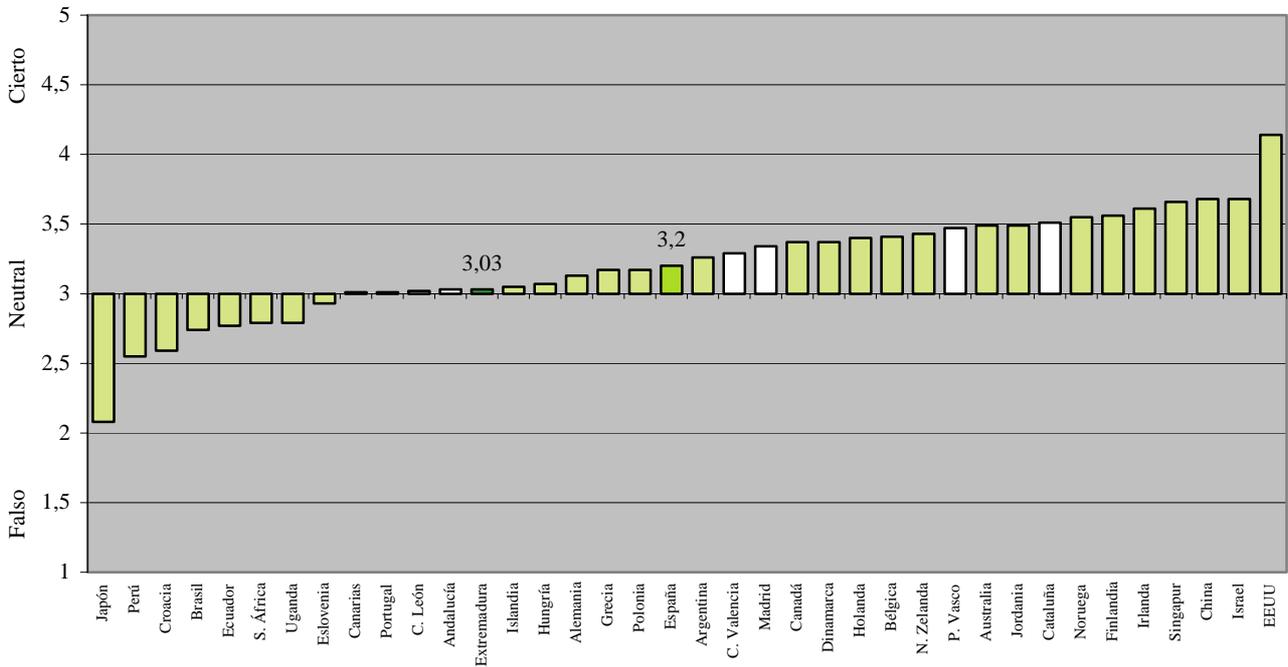
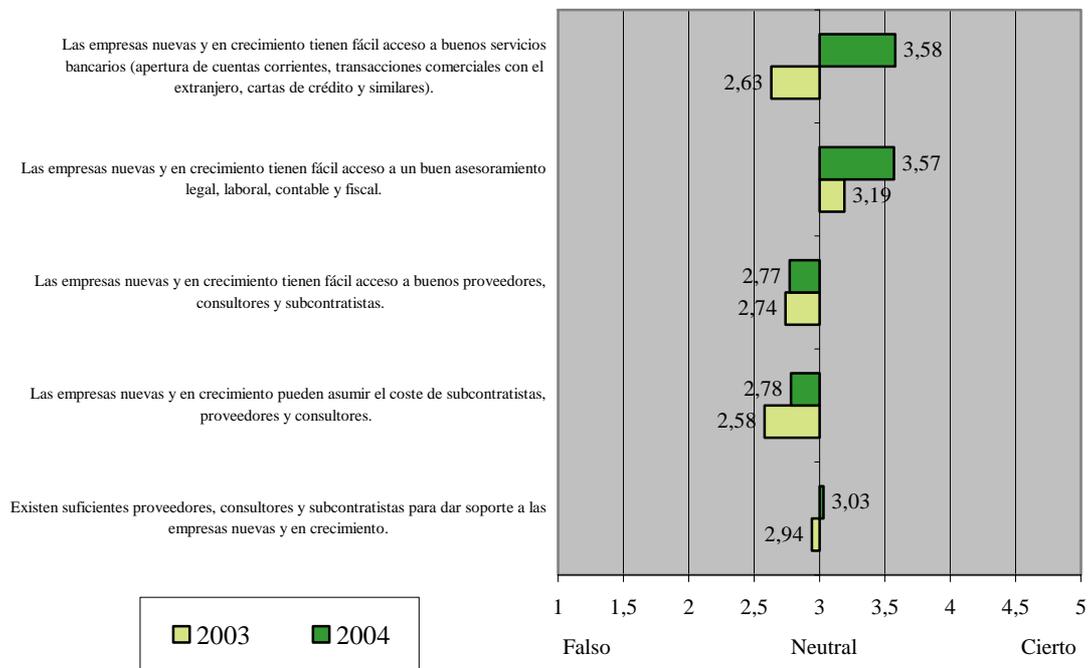


GRÁFICO 75. Valoración del acceso a la infraestructura comercial y profesional en Extremadura

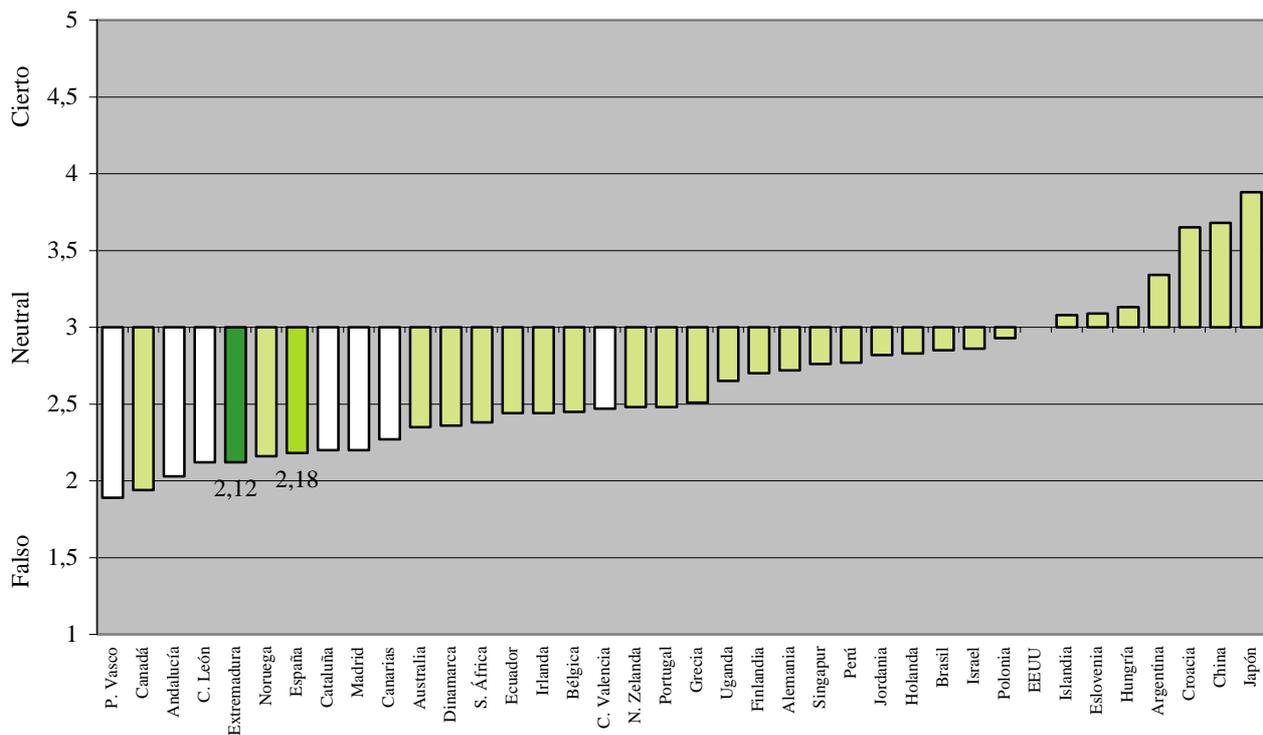


8.7. Apertura del mercado interno

La apertura del mercado interno se refiere a la flexibilidad en los acuerdos comerciales que permitan a las nuevas empresas o a las que están creciendo, adaptarse a los cambios constantes del mercado y reubicarse estratégicamente para poder competir mejor pudiendo reemplazar con facilidad a los proveedores, subcontratistas o asesores existentes. Destacamos dos aspectos muy claros en este sentido: la capacidad de reacción ante los cambios y la existencia de barreras de entrada.

La mayor parte de los expertos GEM consideran que en su país o región, la capacidad de reacción de las empresas ante los cambios del mercado no es suficiente. En Japón, China, Croacia o Argentina, en menor medida, sí parecen producirse unos grandes cambios en el mercado y por tanto, en sus empresas que pueden asumirlos. España, se encuentra en una situación precaria en este sentido. En casi todas las regiones, incluida Extremadura, se refrenda esta escasa velocidad en los cambios del mercado.

GRÁFICO 76. Valoración de la apertura del mercado interno en cuanto a la velocidad de cambios del mercado en los países GEM y regiones españolas.



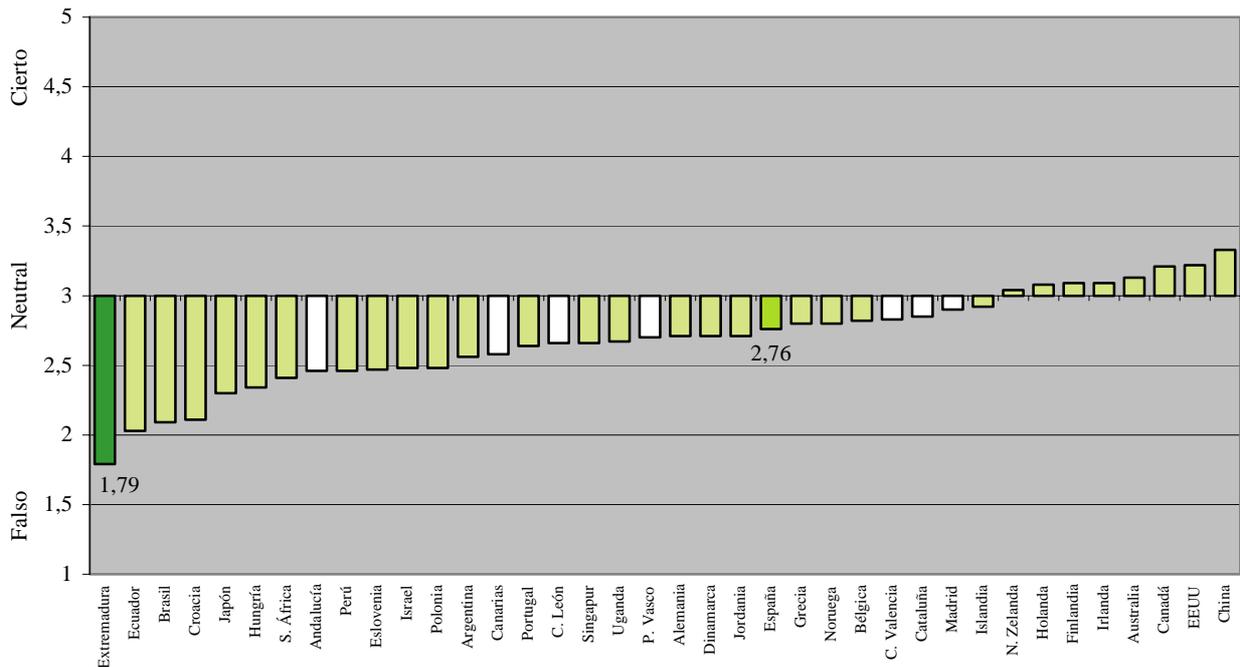
En cuanto a la existencia de grandes barreras de entrada en los mercados, parecen existir trabas legales, de competencia, de costes, etc. en la mayor parte de los países. España está en una posición intermedia, encontrándonos a tres regiones (Madrid, Cataluña y Valencia) en las que existen menos barreras a la entrada en el mercado de nuevas empresas que en el resto.

Extremadura se encuentra en la última posición de todos los países del GEM, cuando había ocupado el año anterior una situación intermedia (2,85). No sabemos a que puede deberse esta caída en la apreciación media de los expertos, máxime cuando al analizar la situación particular de la región, nos encontramos que tres de las cuatro preguntas que se les efectuó relacionadas

con las barreras de entrada han tenido algún tipo de mejoría. Así, como podemos observar en gráfico 77, mejora en algo la opinión de los expertos en cuanto a los bloqueos desleales que puede efectuar la competencia cuando una nueva

empresa intenta entrar en el mercado y creen que estas nuevas empresas son más capaces de asumir los costes de entrada al mercado que el año anterior, aunque piensen que es más difícil el acceso a ellos.

GRÁFICO 77. Valoración de la apertura del mercado interno en la existencia de grandes barreras en los países GEM y regiones españolas.



Por otro lado, la situación en cuanto a los cambios que se producen en el mercado extremeño, no varía básicamente desde el año pasado, ya que tanto los mercados de bienes y servicios para las empresas como los de consumo tienen valoraciones similares en su negatividad.

8.8. Acceso a la infraestructura física por parte de las nuevas empresas

Esta condición de entorno hace referencia a la facilidad con la que las nuevas empresas, las pequeñas o las que están en crecimiento pueden

acceder, a precios que nos las discrimine en el mercado, a los diferentes recursos físicos existentes como comunicación, servicios públicos, transporte, tierras, etc.

La situación de las infraestructuras físicas en el entorno GEM es muy favorable, con excepción de Ecuador y Polonia. España se encuentra en una situación intermedia junto a países como Grecia o Argentina. Extremadura por su parte, es mejor valorada que el año anterior, aunque está por debajo de la media nacional, en el ámbito de las regiones analizadas, solo supera a Castilla León y Andalucía.

GRÁFICO 78. Valoración de la apertura del mercado interno en Extremadura.

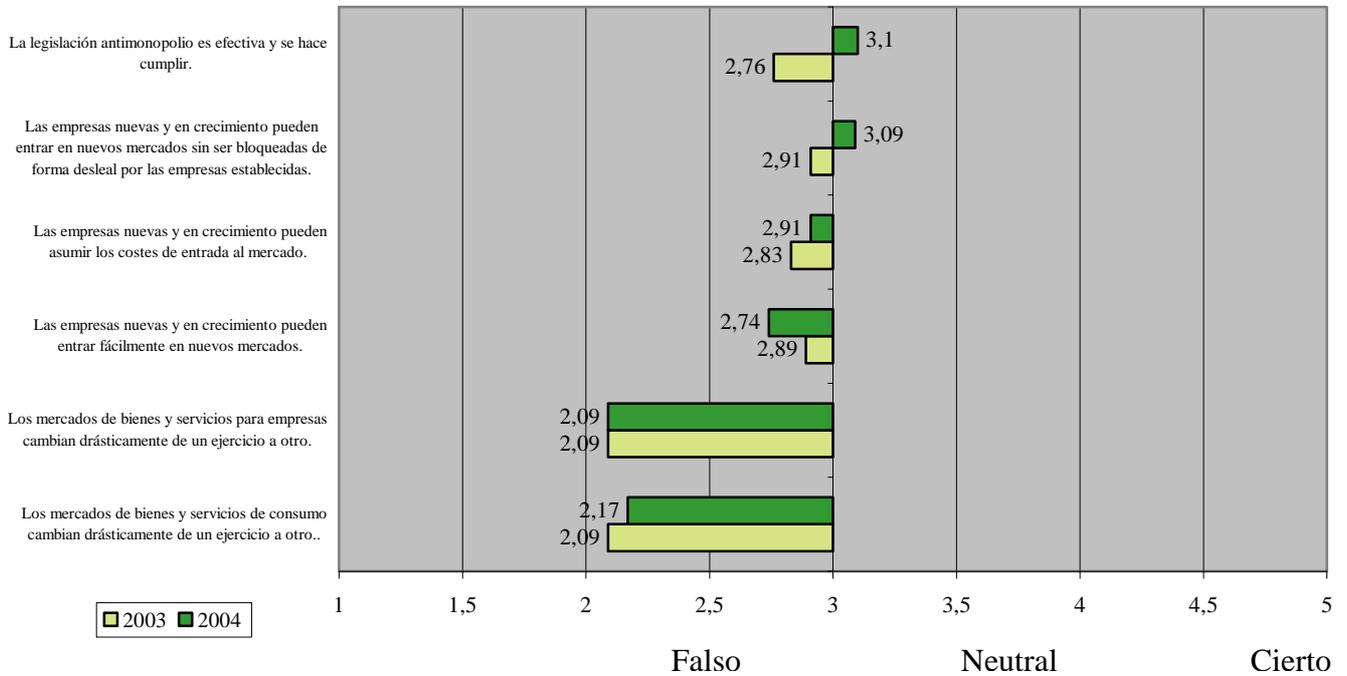
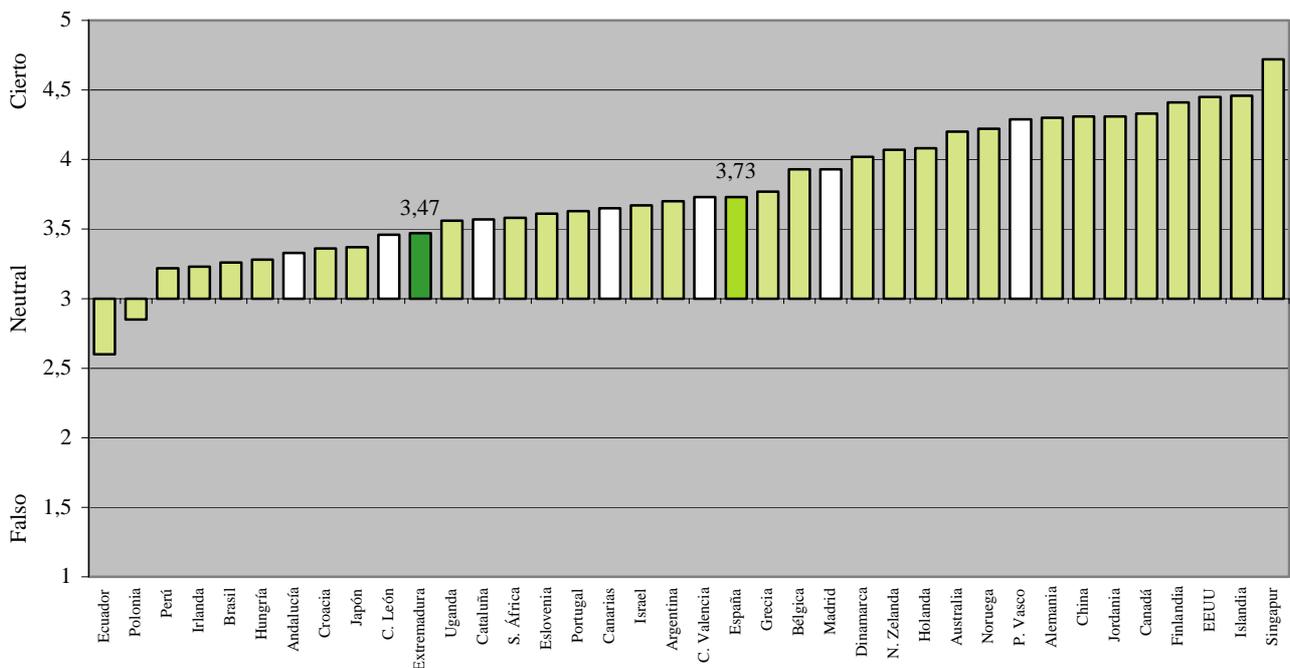


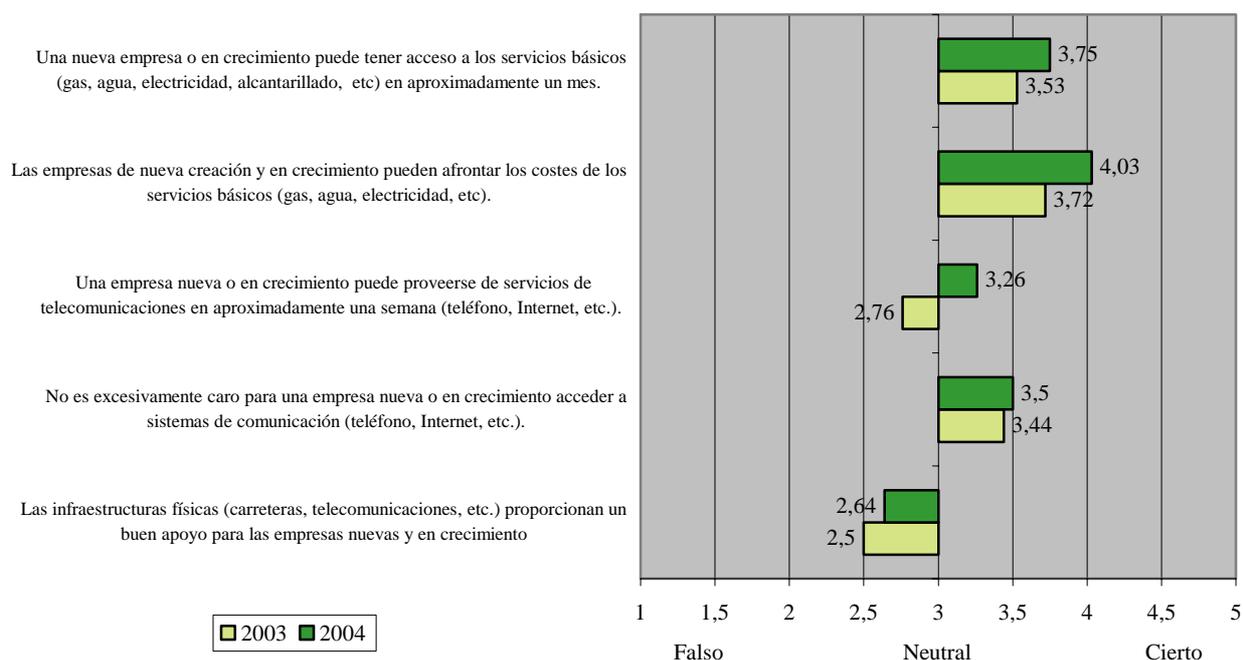
GRÁFICO 79. Valoración del acceso a las infraestructuras físicas en los países GEM y regiones españolas.



El detalle de este tipo de entorno empresarial en Extremadura nos revela una mejoría en todos los aspectos analizados, excepto en la evaluación general de las infraestructuras físicas de carreteras, telecomunicaciones, etc., que sufren un retroceso.

Por lo demás, se considera favorable para las nuevas empresas o las que están en crecimiento, el que puedan acceder a los servicios básicos de agua, luz, alcantarillado, etc. en menos de un mes a un costo razonable, o que puedan proveerse de servicios de telecomunicaciones en una semana a un precio no demasiado caro.

GRÁFICO 80. Valoración del acceso a las infraestructuras físicas en Extremadura



8.9. Normas sociales y culturales

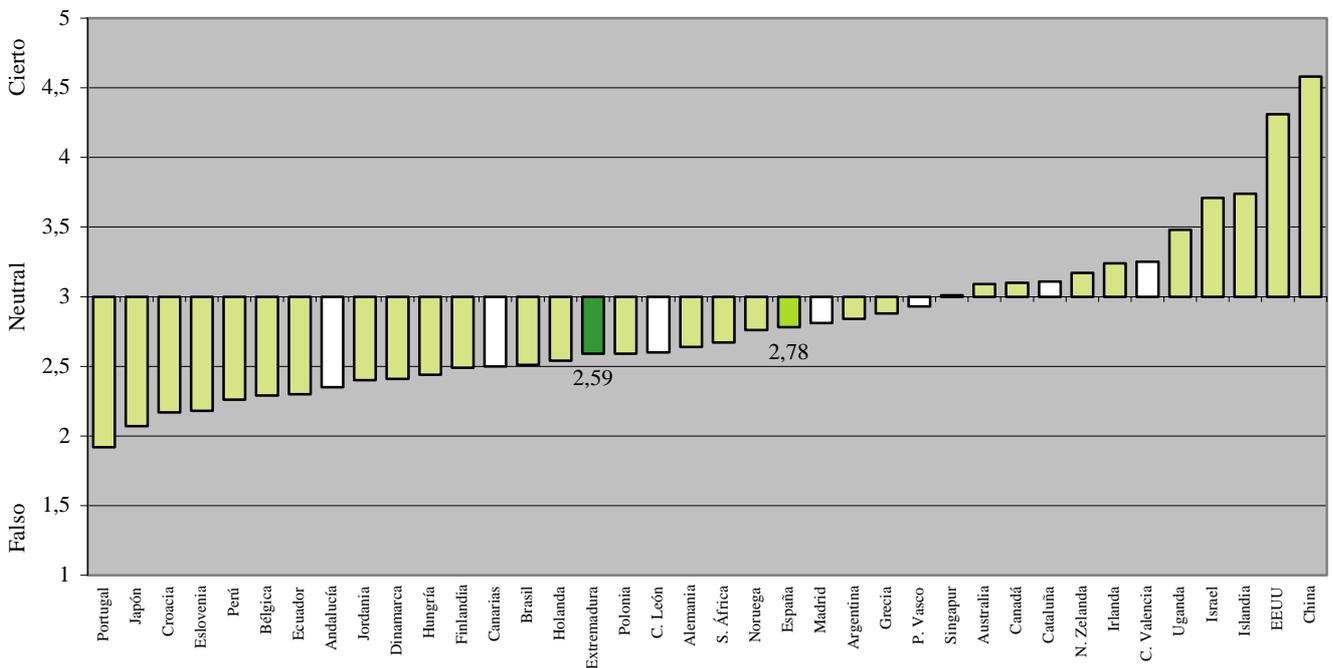
Este apartado se refiere a la medida en que las normas sociales y culturales existentes en la sociedad alientan, o desalientan acciones individuales que pueden llevar hacia la iniciativa emprendedora, a una nueva forma de conducir los negocios y las actividades económicas y, en consecuencia, a mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.

En el ámbito internacional, China y Estados Unidos lideran las valoraciones de los expertos sobre las influencias de las normas sociales y

culturales de las sociedades en su actividad económica, mientras que Portugal o Japón son los países más perjudicados en este sentido.

España, con una posición intermedia entre los países GEM, mejora en 2004 esta condición de entorno, al igual que sucede en el caso extremeño, que se ve superada por la mayor parte de las otras regiones españolas del estudio, entre las que encontramos a la Comunidad Valenciana o Cataluña con valores positivos, ya que sus normas informales están favoreciendo la actividad emprendedora.

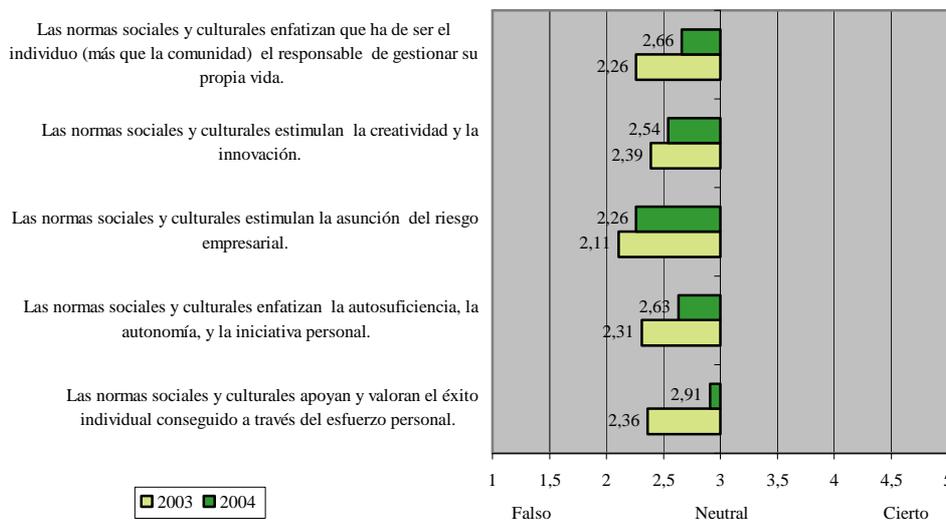
GRÁFICO 81. Valoración de las normas sociales y culturales en los países GEM y regiones españolas.



En el análisis particular de Extremadura, aunque se observa una mejoría general de la situación para este año, todos los aspectos relacionados con este epígrafe siguen saliendo desfavorables. Así, vemos cómo los resultados nos indican que las normas sociales y culturales en la región no estimulan a que el individuo sea responsable de

gestionar su propia vida, ni fomentan la creatividad, la innovación, la autosuficiencia, la autonomía, la iniciativa personal o la asunción de riesgos empresariales, no apoyando y valorando el éxito individual que se consigue a través del esfuerzo personal.

GRÁFICO 82. Valoración de las normas sociales y culturales en Extremadura.



9. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Este segundo análisis sobre la creación de empresas en Extremadura, nos ha permitido, por un lado, seguir profundizando en el conocimiento de la actividad emprendedora en la región y, por otro, obtener una mejor perspectiva en la comparación con datos del año anterior y con los de otras siete regiones españolas, aparte de la comparativa nacional o internacional que ya tuvimos en 2003. Esto nos ha aportado una riqueza de datos y una profundización mayor en los fenómenos de la creación empresarial y el desenvolvimiento económico. Pero además, es importante que podamos aportar esta información para que pueda ser debatida y permita recapacitar y actuar a la sociedad en su conjunto, y en particular, a las personas implicadas directamente en alguna de las múltiples aristas que la actividad emprendedora tiene.

Por ello, damos fin a este informe con la presentación de una serie de conclusiones e implicaciones para la acción en algunas de las diferentes áreas analizadas.

Panorámica de la actividad emprendedora general

Los análisis del Proyecto GEM durante 2004 han puesto de manifiesto que el nivel de actividad emprendedora internacional ha permanecido estable. Las diferencias estadísticas en el índice TEA entre 2003 y 2004 para el 91% de los países no son significativas, por lo que el índice TEA queda esencialmente sin cambio de un año para el siguiente

Después de seis ediciones del Informe GEM a nivel mundial y del examen pormenorizado de los datos por los investigadores del Proyecto, se extraen dos observaciones claves con respecto al alcance de la actividad emprendedora: Primero: que hay una evidencia de estabilidad dentro de los países año tras año. Segundo: el orden relativo en el ranking del índice TEA para los

países del GEM tiende a permanecer estable. Esto es, las variaciones entre países o regiones tienden a persistir a lo largo del tiempo.

Estas observaciones tienen tres importantes implicaciones (Acs, et al., 2004):

1. Confirman la fiabilidad de los datos obtenidos por el GEM y la solidez de sus técnicas de medición.
2. Sugieren que la actividad empresarial puede reflejar, desde un gran cambio hasta un cambio pequeño, en las normas e instituciones sociales y culturales. De hecho, aunque las recesiones, los cataclismos actuales, las guerras y el terrorismo parecen tener efectos año tras año, el nivel de actividad empresarial agregado parece gravitar alrededor de tendencias a largo plazo específicas de cada país.
3. Las políticas a corto plazo, incapaces de influenciar a la cultura e instituciones, pueden tener efectos escasos o transitorios en el nivel de la actividad empresarial, lo cual implica que cualquier cambio cultural o social profundo que se desee hacer en la esfera de la iniciativa emprendedora, debe contemplar un horizonte temporal extenso.

España ha sufrido en 2004 una disminución de su actividad emprendedora en un 23,9%, reflejada en el índice TEA, mientras que Extremadura, con un índice de actividad emprendedora del 6,97%, ha acusado en menor medida esta bajada (9,36%), situándose en el lugar 15 entre los 34 países analizados, en quinta posición dentro de los 19 europeos del estudio y sigue manteniendo el primer lugar entre las ocho regiones españolas que este año han participado en la investigación.

Si el año pasado el TEA se sustentaba en las empresas creadas que tenían menos de 42 meses, este año, el desglose de la actividad emprendedora nos ofrece como conclusión que el retroceso de la creación de empresas mostrada en el TEA, se ha debido fundamentalmente al menor número de empresas nacientes (menos de

3 meses), y en bastante menor medida, a la disminución de empresas nuevas (menos de 42 meses). Como contrapartida, ha aumentado muy significativamente el porcentaje de empresas de más de tres años y medio de vida, que se están consolidando en el mercado, a pesar de que el porcentaje de negocios cerrados haya crecido en 2004, seguramente como resultado de la mayor dinámica empresarial de años anteriores. Esto nos lleva a pensar en la necesidad de no descuidar el fomento en la aparición de nuevas empresas, pero también en las políticas de ayuda a la consolidación y crecimiento de las ya creadas.

Comportamiento emprendedor

La disminución de la actividad emprendedora en Extremadura se ha debido a la bajada de la creación de empresas por necesidad (60%), tanto en zonas urbanas (62,5%), en donde también se ha reducido el índice de oportunidad (20%), como en las rurales (55,5%), y tanto en la provincia de Badajoz (42,86%) como en la de Cáceres (77,27%). No obstante, estas caídas se han visto compensadas con el incremento de la iniciativa emprendedora por oportunidad (7,9%) en zonas rurales (63,79%) y fundamentalmente en la provincia de Cáceres (28,81%). Aunque no tenemos datos concretos, por el conocimiento en el funcionamiento que tienen estos dos programas europeos a través de otras investigaciones, podemos decir que posiblemente la actividad de las iniciativas comunitarias de desarrollo, Proder II y Leader Plus, hayan tenido que ver con este incremento del TEA en el ámbito rural. Si fuese así, parece oportuno pensar en la posible disminución de fondos europeos que Extremadura tenga que acometer en años venideros y en la planificación de los efectos negativos que esta mengua de ingresos supondría. La reciente creación del Consejo Regional de Desarrollo Rural parece ir en esta dirección, ya que tendrá que estudiar y analizar el impacto en el desarrollo rural de los proyectos europeos y realizar las propuestas necesarias para la elaboración de un Plan Especial de Desarrollo Rural.

Las empresas creadas por oportunidad presentan ciertas diferencias con las que se han puesto en marcha por necesidad. Esta diferente motivación a la hora de crear una empresa se manifiesta en que las empresas iniciadas por oportunidad se crean en una mayor variedad de sectores (sobre todo en las nuevas empresas) y son un poco más innovadoras en sus nuevos productos o servicios que las creadas por necesidad. En cambio éstas, parecen tener estrategias más agresivas, ya que cuando tienen entre 3 y 42 meses, se introducen en mercados en los que esperan tener pocos competidores y en cualquier caso (empresas nacientes y nuevas) esperan exportar más que las que se fundadas por oportunidad. Por el contrario, no parecen existir diferencias en el empleo creado o el que se espera crear, o entre las empresas con alto potencial de crecimiento.

Financiación de la actividad emprendedora

Aunque el empresario extremeño acude en primer lugar a bancos e instituciones financieras para reunir el capital necesario para la creación de su empresa, la inversión informal, se sigue revelando como una importante fuente de recursos financieros para el inicio de nuevas actividades empresariales, sobre todo si la comparamos con el capital riesgo (casi nueve veces menor). Aunque este año, el porcentaje de inversores informales extremeños ha decrecido con respecto al año anterior, la inversión media total ha aumentado. No obstante, la inversión informal en la región sigue manifestando unas carencias importantes con respecto a la media de España, ya que en Extremadura el número de inversores informales que pierden su dinero es 1,3 veces mayor y los que obtienen beneficio es 2,4 veces menor, lo que exige una profesionalización mayor del “business angel”, máxime cuando el apoyo financiero (deuda, créditos, capital riesgo, etc.), se sigue revelando, por segundo año consecutivo, como el segundo factor que más está frenando la actividad emprendedora en la región, según manifiestan los expertos. La importancia del “business angel” no solo es financiera, sino que también

facilitan experiencia empresarial, “know-how” y destrezas y habilidades comerciales.

Mujer emprendedora

La mujer ha perdido fuerza en la actividad emprendedora durante 2004, ya que solo uno de cada cuatro nuevos empresarios ha sido mujer. Esta regresión cobra bastante importancia ya que la disminución del TEA durante 2004 se ha debido exclusivamente a la menor participación femenina (31,7%) en la creación de empresas. Además, esta caída se ha producido independientemente de la motivación de la mujer, ya que observamos retrocesos tanto en las empresas creadas por oportunidad como por necesidad (23,4% vs. 41,6%), aunque más en estas últimas. Los hombres también han emprendido bastante menos por necesidad (71,1%), pero han compensando estas bajadas del TEA al aprovechar en un 21% más las oportunidades de negocio.

Ambos sexos emprenden más por oportunidad que por necesidad, pero la necesidad es un factor que tiene más peso en la creación empresarial femenina que en la masculina, ya que por cada hombre que crea un nuevo negocio por necesidad hay 12 que lo hacen por oportunidad, mientras que en el caso de las mujeres por cada nueva empresaria por necesidad hay sólo 5 por oportunidad.

Por tanto, en Extremadura, cuando se crean empresas por necesidad, la distinción entre hombres y las mujeres es la menor de España, estando incluso por debajo de las medias europeas o de la totalidad de los países del estudio GEM, no siendo así en el caso de las empresas creadas por oportunidad, en el que Extremadura obtiene unos ratios por encima de las medias española, europea o del GEM.

Estos resultados nos indican la importancia que la mujer extremeña tiene en la actividad emprendedora de la región y la menor participación en ésta con respecto al hombre, por lo que se hace necesario, como nos mencionaron los expertos, un mayor apoyo a la actividad emprendedora femenina desde las instituciones ayudándola a compatibilizar vida profesional y

familiar. Es imprescindible pues, seguir apostando por la implicación de la mujer en la creación de empresas.

Oportunidades, motivación y habilidades

Si en 2003 casi la mitad de la población extremeña (48,84%) percibía buenas oportunidades para crear un negocio, este año, es el 37,18% el que se ha manifestado en este sentido. Si bien, este retroceso en las expectativas de la población del 23,9% se ha visto correspondido por una bajada en el TEA, los expertos extremeños no corroboran este dato negativo, ya que creen que actualmente existen buenas oportunidades y que éstas han crecido en los últimos cinco años, aunque no haya empresarios suficientes para explotárselas, ya que no es fácil para las personas dedicarse a desarrollarlas. Si a esto unimos el que el porcentaje de población es similar a los de la media GEM (36,95%) o española (39,32%), y sólo inferior al de Madrid (41,06%) o Cataluña (40,43%), podemos pensar que la percepción de oportunidades se encuentra en unos valores medio altos y que el año anterior se habían creado altas expectativas.

Por otro lado, la motivación para transformar estas oportunidades en empresas podemos decir que se mueve en unos valores medios en relación a los países GEM, a España o a las otras Comunidades Autónomas, mientras que las habilidades y conocimientos para poner en marcha una empresa mejoran sustancialmente (16,5%) pero aún no son suficientes.

Parece evidente la necesidad de que existan más empresarios que puedan aprovechar las oportunidades que brinda el mercado, ya que parece existir suficiente gente capacitada para dirigir una pequeña empresa, aunque les falte la experiencia suficiente en la creación de empresas o no estén capacitadas suficientemente para organizar los recursos de la empresa. Por ello, es necesario promover políticas de fomento de los empresarios potenciales entre aquellos grupos que el profesor Veciana (2001, 2005) denomina

“yacimientos de empresarios”. Estos “yacimientos” serían a su criterio:

- Directivos de empresas.- Las personas con experiencia empresarial previa, fundamentalmente en el sector, tienen mayores posibilidades de éxito en el nuevo negocio (Hart, et al., 1995). No olvidemos que, el 94,90% de los empresarios encontrados en 2003 y el 100% en 2004, estaban trabajando a tiempo completo o parcial con anterioridad a la creación de su empresa.

- Los universitarios de carreras técnicas, económicas y empresariales (Genescá y Veciana, 1984). Dado que la formación del empresario, y más concretamente la formación en gestión y administración de empresas, supone la adquisición de una serie de conocimientos imprescindibles para la dirección de las empresas, parece oportuno pensar que los estudiantes que realizan estudios relacionados con la adquisición de estos conocimientos, estén más preparados para el mundo empresarial y por tanto, tengan más propensión a convertirse en empresarios, ya que dominan una parte (las habilidades administrativas y de gestión) de las destrezas necesarias para su futura profesión. Es necesario pues, que perciban que ser empresario es una opción profesional deseable y viable.

- Los hijos/as de empresarios que se han impregnado desde pequeños de la cultura empresarial, viviendo en un ambiente favorecedor hacia el empresariado. El estudio en la literatura sobre creación de empresas acredita que existe una relación positiva entre los modelos familiares y el surgimiento de empresarios²³. Estos modelos a imitar, demuestran que los hijos suelen seguir la actividad profesional de los padres, cuando consideran que éstos la desempeñan de forma efectiva²⁴. En sentido parecido se han manifestado otros investigadores al señalar que, los modelos empresariales que se han vivido en el entorno familiar, condicionan la preferencia de

los hijos por la actividad empresarial antes que otras cuando han de elegir carrera profesional²⁵.

Es necesario también dar una mayor viabilidad a la creación de empresas, haciendo que todo tipo de recursos necesarios (ideas, información, dinero, asesoramiento, seguimiento, redes, etc.) estén disponibles para el futuro empresario y eliminar los obstáculos para emprender, ya sean de tipo formal o informal.

Actividad emprendedora y empleo

Si como han revelado los hallazgos internacionales, las nuevas empresas y las pequeñas y medianas empresas que ya están funcionando, son las que crean la mayoría del empleo y del crecimiento económico, y sobre todo, aquellas que tienen un alto poder de crecimiento; parece oportuno pensar el que las políticas de creación de empresas presten una atención especial a la identificación, apoyo y seguimiento de empresas con alto crecimiento en términos de empleo.

Los datos de este año nos revelan que las nuevas empresas crean o esperan crear en 5 años una media de aproximadamente 5 puestos de trabajo. Una buena política de creación y mantenimiento de empresas tendría al cabo de ciertos años una incidencia importante en las cifras de desempleo.

Entorno para la actividad emprendedora

Este entorno se ha mantenido bastante estable en opinión de los expertos entrevistados con respecto al año anterior. Los factores más valorados por ellos hacen referencia a la facilidad de acceso para las nuevas empresas a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte, etc.), a la presencia de políticas y programas gubernamentales de apoyo, la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales para las empresas y a la protección de los derechos de propiedad intelectual.

²³ Brockhaus y Horwitz, (1986); Cooper, (1986); Scott y Twomey, (1988); Scherer et al (1989); Matthews y Moser, (1995).

²⁴ Casrud, (1992); Scherer, et al., (1991).

²⁵ Kent, Sexton y Conard, (1981); Cooper y Dunkelberg, (1987); Duchesneau y Gartner, (1990).

Por su parte, los factores del entorno de la actividad emprendedora a los que hay que prestar atención son: la falta de apertura del mercado interior (barreras de entrada y capacidad de reacción), la educación y formación emprendedora, la transferencia tecnológica y las normas sociales y culturales.

En este sentido, los expertos han propuesto una serie de recomendaciones, que como era lógico, hacen referencia a las mismas condiciones de entorno del año anterior.

La educación y formación es la primera de las recomendaciones que mencionan los expertos sobre la que hay que actuar. Como mencionan, en los niveles de primaria y secundaria, es necesario estimular la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa empresarial, así como desarrollar el espíritu empresarial, la creación de empresas y el conocimiento de los principios de la economía de mercado. En los niveles superiores, aunque se ha incrementado la calidad de la formación en administración y dirección de empresas, es preciso aumentar el número de asignaturas, cursos, programas, centros de apoyo y actividades dedicadas a la iniciativa emprendedora, especialmente en las carreras técnicas y de Económicas y Empresariales. La dotación de cátedras de creación de empresas en la Universidad de Extremadura es una de las necesidades que ya se están llevando a cabo desde hace tiempo en otras Universidades españolas y europeas.

Las políticas y programas gubernamentales, aunque en general han sido bien valoradas por los expertos y reflejan una buena situación a la hora de favorecer la actividad emprendedora, se ha observado en 2004 una bajada en la valoración en 10 de los 13 aspectos contemplados, por lo que habrá que estar atento a esta tendencia. Así, en cuanto a las políticas, se muestra claramente una mayor prioridad en las acciones del gobierno autonómico por el apoyo a las empresas nuevas y en crecimiento, pero esta prioridad no sólo no se ve reflejada en las administraciones locales, sino que incluso disminuye apreciablemente. También se

manifiesta un crecimiento en la efectividad de las políticas de fomento y ayuda a la creación de empresas, aunque éstas no parecen favorecer claramente a las nuevas empresas.

Se hace imprescindible según los expertos, mejorar la burocracia y agilidad para realizar los trámites administrativos legales para la creación de una nueva empresa, así como simplificar y eliminar las barreras que suponen los impuestos y tasas y que éstos sean aplicados de manera predecible y coherente.

En cuanto a los programas gubernamentales de apoyo a la creación y crecimiento de nuevas empresas, éstos parecen ser efectivos, variados y en cantidad suficiente, dotados con profesionales competentes y que desempeñan con eficacia su labor. No obstante, se echa en falta el apoyo efectivo de parques científicos e incubadoras a las nuevas empresas.

Aunque se ha apreciado una mejoría general de la situación para este año, las normas sociales y culturales es el primer factor que dificulta la actividad emprendedora en la Comunidad, por lo que es de vital importancia ir cambiando el espíritu empresarial en la cultura regional. Se hace necesario pues, el estimular la autosuficiencia, la autonomía, la iniciativa personal, la creatividad, la innovación o la asunción de riesgos empresariales. Apoyar y valorar el éxito individual que se consigue a través del esfuerzo personal y mejorar la percepción de deseabilidad y viabilidad hacia la creación empresarial por parte de la sociedad y de las personas a través del fomento de premios, los modelos de rol, la imagen del empresario, etc.

El apoyo financiero, es mencionado por los expertos como el segundo obstáculo para la creación de empresas. No obstante, existen suficientes subvenciones públicas y financiación ajena para la puesta en marcha de una nueva empresa o para su crecimiento, pero es insuficiente la oferta de capital riesgo, de inversores privados o la posibilidad de salida a

bolsa como opción de financiación para estas empresas.

Como menciona el Informe BEST (Business Environment Simplification Task-force) del Observatorio Europeo, el problema de acceso a la financiación es manifestado por una de cada cuatro “Empresas Incipientes”. Por tanto, como las pequeñas y medianas empresas no son un colectivo homogéneo, se requiere del desarrollo de medidas de apoyo diferenciadas según distintas categorías empresariales, ya sean empresas nacientes, nuevas o establecidas.

La transferencia de tecnología e investigación y desarrollo sigue sin proporcionar en Extremadura una base adecuada para la aparición de nuevas oportunidades de negocios, ya que en general han empeorado las condiciones con respecto al año anterior. Mejoran las posibilidades de que haya empresas de base tecnológica que puedan ser competitivas a nivel global en su sector, pero aún es necesario mejorar las ayudas gubernamentales y subvenciones para que las nuevas empresas se puedan costear la últimas tecnologías o puedan tener acceso a las nuevas investigaciones.

Además es necesario mejorar la transferencia de conocimientos tecnológicos de la Universidad y los centros de investigación públicos a las empresas, facilitando a los ingenieros y científicos el que puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.

En cuanto a las otras condiciones del entorno, es preciso seguir incidiendo sobre la flexibilidad del mercado para que la competitividad no se resienta, mejorar las infraestructuras físicas de carreteras, telecomunicaciones, etc., o la existencia y coste de las infraestructuras comerciales y profesionales.

Como ya mencionamos en el informe de 2003, son los individuos los que crean las empresas, por lo que las políticas dirigidas hacia la creación de nuevas empresas o nuevos proyectos innovadores, debe ir encaminada a potenciar a la persona (motivación, capacidades, habilidades,...) y su entorno, ya sea en el ámbito formal (legislación, trámites, derechos de propiedad,...) o en el informal (ideas, valores, creencias, actitudes,...).

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z.J.; Arenius, P.; Hay, M.; Minniti, M. (2004): “Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report”. Babson College and London Business School.

Acs, Z.J.; Armington, C. (2004): “Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities”. *Regional Studies*, nº 28, pp.911-927.

Baigorri, A. (1995): “Comarcalización en Extremadura”. I Jornadas sobre Ordenación del Territorio en Extremadura. Cáceres. <http://www.unex.es/sociolog/BAIGORRI/papers/terriext.thm>. 25/06/03.

Birch, D. (1979): “*The Job Generation Process*”. Cambridge, MA.

Birch, D. (1987): “*The Job Creation in America*”. New York. The Free Press

Birley, S. (1987): “New ventures and employment growth”. *Journal of Business Venturing*. Vol. 2, nº 2.

Blenker, P. (1992): “Towards a sociological and anthropological understanding of entrepreneurship and small business”, trabajo presentado al *RENT VI Workshop*. Barcelona.

Bouwen, R. Steyaert, Ch. (1992): “Opening the domain of entrepreneurship: a social construction perspective” trabajo presentado al *VI RENT Workshop*. Barcelona.

Brockhaus, R.H. (1987): “Entrepreneurial Folklore”. *Journal of Small Business Management*. Vol. 25, nº 3, pp. 1-6

Brockhaus, R.H.; Horwitz, P.S. (1986): “The Psychology of the Entrepreneur”. En *The Art and Science of Entrepreneurship*. Sexton, D. y Smilor, R. (eds.). Ballinger. Cambridge, M.A. pp.25-48.

Bygrave, W.D.; Hofer, Ch.W. (1991): “Theorizing about entrepreneurship”. *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Winter. pp. 13-22.

Bygrave, W.D.; Hunt, S.A. (2004): “Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Financing Report”. Babson College and London Business School.

Cabanelas, Omil, J.; Vaamonde Liste, A. (1996): “Las Empresas Gacela de Galicia”. Consorcio de la Zona Franca de Vigo.

Casrud, A. L. (1992): “The Psychology of Entrepreneurship”. University of Stirling. Scottish Enterprise Foundation. p. 8. En Santos Cumplido, F. J. (1998): “La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano”. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.

Coduras, A.; López-García, P.; Justo, R.; De la Vega, I. (2003): “Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2003”. Instituto de Empresa. Madrid.

Cooper, A.C. (1986): “Entrepreneurship and High Technology”. En *The Art and Science of Entrepreneurship*. Ed. Sextos, D. y Smilor, R. Ballinger Publishing, Company. Mass. pp. 153-180.

Cooper, A.C.; Dunkelberg, W.C. (1987): “Entrepreneurial Research: Old Questions, New Answers, and Methodological Issues”, *American Journal of Small Business*, Vol. 11, N. 3. pp. 11-23.

De la Vega, I.; Coduras, A.; Justo, R. (2004): “Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2004”. Instituto de Empresa. Madrid.

Duchesneau, D.A.; Gartner, W.B. (1990): “A Profile of New Venture Success and Failure in

an Emerging Industry”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 5. pp. 297-312.

Genescá, E.; Veciana, J.M. (1984): “Actitudes hacia la creación de empresas”. *Información Comercial Española*, nº 611. Julio. pp. 147-155.

Hernández Mogollón, R. (2000): “Las Empresas Gacela en Extremadura”. Colección Estudios Económicos Extremeños 1”. Ediciones La Coria. Trujillo (Cáceres).

Hart, M.M.; Stevenson, H.H.; Dial, J. (1995): “Entrepreneurship: A Definition Revisited”. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Edition. Center for Entrepreneurial Studies, Babson College. Wellesley, MA. pp.1-24.

Hirisch, R.D. (1988): “Entrepreneurship past, present and future”. *Journal of Small Business Management*. October. pp. 1-4.

Hornaday, J.A. (1992): “Thinking about entrepreneurship: A fuzzy set approach”. *Journal of Small Business Management*, 30 (4). Pp. 12-23.

Johannisson, B. (1992): “In search of a methodology for entrepreneurship research”. Documento presentado en *RENT VI Workshop*. Barcelona.

Kent, C.A.; Sexton, D.L.; Conrad, S (1981): “Life time Experiences of Entrepreneurs: preliminary Analysis” en D.L. Sexton y P. Van Aujen (eds): *Entrepreneurship Education*. Baylor University Press. Waco, TX. pp. 35-41.

Kirchhoff, B.A. (1997): “Entrepreneurship Economics”. En Bygrave, W. (eds). 2ª Ed. John Wiley & Sons, Inc. New York. Cap. 15. pp. 444-474.

Kirchhoff, B.A. y Phillips, D.B. (1988): “The Effect of Firm formation and growth on job creation in the United States”. *Journal of Business Venturing*. Vol. 3, nº 4. pp. 261-272.

Kirchhoff, B.A. y Phillips, D.B. (1992): “Research applications of the small business data base of the U.S. Small Business Administration”. En Kent, C.; Sexto, D. y Vesper, K. (eds): “Encyclopedia of Entrepreneurship”. Cap. 10. Prentice Hall. Englewood Cliffs, N.J. pp. 243-267

Matthews, H.; Moser, S. (1995): “The Impact of Family Background and Gender on Interest in Small Firm Ownership: a Longitudinal Study”. Paper presented at ICSB 40th World Conference. Sydney. June. pp. 19-21.

North, D. C. (1990): “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”. Cambridge (UK): Cambridge University Press

Reynolds, P. (2003): “¿Algunos países del tercer mundo nos están tomando la delantera? Innovación & Transferencia de Tecnología. Vol. 4/03. Julio. Madrid

Reynolds, P.; Hay, M.; Camp, R.M. (1999): “Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report”. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).

Reynolds P.; Bosma, N.S.; Autio, E. (2005): “Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003”. *Small Business Economics*, in press.

Richman, T. (1997): “Creators of the New Economy. A new group of people is emerging out of the swelling entrepreneurial mainstream: genuinely professional entrepreneurs”. *Inc. Magazine*. May 15, 1997. Artículo en versión electrónica.

www.inc.com/articles/details/0,,ART1492,00.html. Consulta del 18.03.2000.

Sexton, D. L.; Bowman-Upton, N. (1988): “Sexual stereotyping of female entrepreneurs: A comparative psychological trait analysis of female and male entrepreneurs”. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. pp. 654-655. Center

for Entrepreneurial Studies. Babson College. Wellesley, Ma.

Scherer, R.F.; Adams, J.S.; Carley, S.S.; Wiebe, F.A. (1989): “Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference”. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Spring. Pp.53-71.

Scott, M. y Twomey, D. (1988): “The Long-term supply of entrepreneurs: Students’s career aspirations to entrepreneurship”. *Journal of Small Business Management*. Vol. 26. pp. 5-13.

Stevenson, H.H.; Harmelin, S. (1990): “Entrepreneurial management’s need for a more chaotic theory”. *Journal of Business Venturing*, nº5. pp. 1-14.

Storey, J. (1982): “Impact on the local economy”, en Storey, D.J.: *Entrepreneurship and the new firm.*, pp. 167-180. London: Cromm Helm.

Storey, J. (1994): “Employment”. En Storey, D.J.: “*Understanding the small business sector*”. Capítulo 6.pp.160-203. Routledge. London.

Veciana, J.M. (1999): “Creación de Empresas como programa de investigación Científica”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3. pp. 11-36.

Veciana, J.M. (2001): “Mitos y Realidades de la Creación de Empresas”. Seminario de Creación de Empresas: Teoría y Prácticas. Fundación Xavier de Salas. Trujillo (Cáceres). Marzo.ç

Veciana, J.M. (2005): “La creación de empresas. Un enfoque gerencial”. Servicio de Estudios de La Caixa. Barcelona.

Weztel, W.E. Jr.(1997): “Venture Capital”. Capítulo 7 del libro “The Portable MBA in Entrepreneurship”. Bygrave, W. (eds.). 2ª Ed. John Wiley & Sons, ic. New York.

White, S.B.; Reynolds, P. (1996): Government programs and high growth new firm”. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Center for Entrepreneurial Studies Babson College. Wellesley, MA.

ANEXO I. FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN. Encuestas a la Población

Universo (1)	641.822 habitantes residentes en Extremadura de 18 a 65 años
Muestra	1000 individuos mayores de 18 años y menores de 65 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las 2 provincias extremeñas según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo entre 18 y 65 años.
Metodología	Encuesta telefónica
Error muestral (+/) (2)	+/- 3,09%
Nivel de confianza	95%
Periodo de encuestación	Julio de 2004
Trabajo de campo	Opinòmetre, SL.
Codificación y base de datos	Opinòmetre, SL
Análisis estadísticos y tratamiento de datos	Programa estadístico SPSS V.11.5

(1) Fuente INE 2004

(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas.
Hipótesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.

PARA MÁS INFORMACIÓN DEL Informe Ejecutivo 2004 Extremadura, CONTACTAR:

Ricardo Hernández Mogollón
ricardoh@arrakis.es
www.fundacionxavierdesalas.com

Juan Carlos Díaz Casero
cdiaz@unex.es
www.fundacionxavierdesalas.com

PARA COPIAS DE ESTE INFORME EJECUTIVO, CONTACTAR:

Fundación Xavier de Salas
Convento de la Coria
10200 Trujillo (Cáceres).España
www.fundacionxavierdesalas.com

PROYECTO GEM EN ESPAÑA

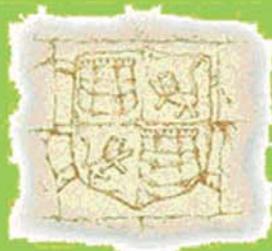
Equipo	Institución, Miembros	Patrocinadores e Instituciones	
Nacional	Instituto de Empresa Alicia Coduras Rachida Justo Ignacio de la Vega		
Andalucía	Universidad de Cádiz José Ruiz Navarro José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Álvaro Rojas Antonio Rafael Ramos Salustiano Martínez	 	 
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Rosa M. Batista Canino Alicia Bolívar Cruz Esther Hormiga Pérez Universidad de La Laguna Alicia Correa Rodríguez	 	
Castilla y León	Universidad de León Mariano Nieto Antolín Constantino García Ramos Roberto Fernández Gago Sergio del Cano Rojo Nuria González Álvarez	 	  Junta de Castilla y León
Cataluña	Universitat Autònoma de Barcelona José M ^a Veciana Yancy Vaillant David Urbano		
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández José M ^a Gómez Gras Ignacio Mira Solves Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú		

Equipo	Institución, Miembros	Patrocinadores e Instituciones		
Extremadura	<p>Fundación Xavier de Salas Universidad de Extremadura Ricardo Hernández Mogollón J. Carlos Díaz Casero</p>	 Fundación Xavier de Salas <small>Fundación (España)</small> <small>Trabajo Clases (España)</small>	 JUNTA DE EXTREMADURA Consejería de Economía y Trabajo	 Caja de Badajoz
		 Sodiex	 sofíex	 CAJA RURAL DE EXTREMADURA
		 ARRAM CONSULTORES <small>15 años de experiencia</small>	 FUNDACIÓN ACADEMIA EUROPEA DE YUSTE	 Cámara Badajoz
		 CC.OO. unión regional de extremadura	 UGT Extremadura	 el Periódico HOY DIARIO DE EXTREMADURA
		 PINILLA	 JOCA	 urvicasa
		 Grupo Alfonso Gallardo	 infostock	 WIKIAS
		 CONYSER <small>CONTRATAS Y SERVICIOS EXTREMENOS, S.A.</small>	 SERVEX <small>LIMPIEZA - JARDINERIA - MANTENIMIENTO</small>	 Zalicrisa <small>limpieza y jardines</small>
Madrid	<p>Universidad Autónoma de Madrid Eduardo Bueno Campos Lidia Villar Carlos Merino Miguel Palacios Tindaro del Val</p>	 UA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID	 FUAM	 CIC Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento
		 IADE UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID	 CAJA MADRID	 CEIM CONFEDERACION EMPRESARIAL DE MADRID-CEDE
País Vasco	<p>Universidad de Deusto Iñaki Peña Legazkue Saioa Arando Lasagabaster M^a José Aranguren Juan José Gibaja Martínez Mikel Navarro Arancegui Francisco José Olarte Marín</p>	 Universidad de Deusto San Sebastián ESTE	 eman ta zabal zazu	 universidad del país vasco euskal herriko unibertsitatea (Economía Financiera y Contabilidad, Comercialización e Investigación de Mercados)
	<p>Universidad del País Vasco Arturo Rodríguez Castellanos María Saiz Santos</p>	 SPRI <small>SECTOR PÚBLICO</small>	 Diputación Foral de Bizkaia	 Diputación Foral de Bizkaia
		 Gipuzkoako Foru Aldundia Diputación Foral de Gipuzkoa Berrikuntzarako eta Jakintzaren Guztierako Dep Departamentu para la Innovación y la Sociedad d	 EUSKO IKASKUNTZA	 FESIDE Fundación Emilio Soldevilla para la Investigación y Desarrollo de la Economía de la Empresa



**Ricardo Hernández Mogollón
Carlos Díaz Casero
Fundación Xavier de Salas
Convento de La Coria
10200 Trujillo (Cáceres). España
Telf: (0034) 927 321828
Correo Electrónico: fxdsalas@teleline.es**

www.fundacionxavierdesalas.com



FUNDACION XAVIER DE SALAS
CONVENTO DE LA CORIA
TRUJILLO-CACERES