



1. Introducción: ¿qué es el espíritu emprendedor, la actividad *empresadora*, el impulso al riesgo de crear una empresa (en inglés el *entrepreneurship*)?

Fue Schumpeter quien identificó la función empresarial con la introducción de innovaciones radicales y la elevó a fuerza motora de la dinámica económica del mercado. Este fundamental pensamiento está en perfecta sintonía con el pensamiento weberiano del espíritu emprendedor, espíritu forjado en el crisol del luteranismo que condujo a la emergencia del capitalismo, expuesto en su famoso libro «La ética protestante y el espíritu del capitalismo».

Para Schumpeter, la función del empresario consiste en «reformar o revolucionar» el sistema de producción, explotando un invento, o una posibilidad técnica no experimentada, o produciendo una nueva mercancía, etc. En esta lógica, el empresario viene a perturbar un estado de cosas existentes, a romper un equilibrio y una rutina. Estrictamente hablando, las innovaciones schumpeterianas se traducen en la creación de nuevas combinaciones de recursos (nuevos productos, procesos, etc.) que espolean la «destrucción creativa», mientras que las innovaciones tradicionales surgen de errores u omisiones realizadas por anteriores agentes económicos: modificaciones marginales de negocios existentes pueden hacer rentable la explotación de la oportunidad surgida. Por tanto, llevar a cabo un proceso emprendedor no requiere necesariamente el nacimiento de una nueva empresa, pero sí que se produzca algún tipo de innovación. En definitiva, *entrepreneurship* es la actividad que incluye el descubrimiento, la evaluación y la explotación de oportunidades para introducir nuevos productos o servicios, nuevos procesos de producción, nuevas materias primas, nuevos mercados y nuevas fórmulas organizativas a través de «esfuerzos organizativos», que previamente no existían y el emprendedor es, en un sentido amplio, el agente de cambio que mediante la toma de una posición de riesgo acelera la generación, diseminación y aplicación de ideas innovadoras en la economía.

El actual mundo de la innovación es muy distinto del que existía hace tan solo un siglo. Los días del empresario revolucionario schumpeteriano y del inventor solitario y aislado en su taller o laboratorio son cosas del pasado que el viento histórico se llevó junto con tantas otras cosas, aunque todavía se sigan contando las historias edulcoradas de Hewlett y Packard o de Gates trabajando en su garaje. Simplificando mucho, las ideas básicas borbotean de los laboratorios universitarios y de los que están financiados por el Estado, tanto si se trata de grandes avances, como la estructura genética de la vida o el rayo láser, o de otros más pequeños, como los que se producen en el campo de las matemáticas, de la biología genética, de la física subatómica y de superficies o de la

química básica (campos todos ellos de donde han surgido la ciencia aplicada y la tecnología de los últimos 50 años).

El contrapunto a la visión individual lo aporta el punto de vista de Pareto quien sostiene, que la estabilidad económica depende de una combinación equilibrada de dos tipos de impulsos y comportamientos: el instinto de combinación y de recombinación (los hombres con capacidad de innovación, son los «zorros» de Maquiavelo) y el impulso de persistencia en lo logrado, de respeto a lo consuetudinario, de no modificar lo que ha demostrado su eficacia (son los «leones» de Maquiavelo).

En el terreno específicamente económico, los especuladores e innovadores son los «zorros» y los tradicionalistas rentistas los «leones». Ambos grupos tienen intereses y temperamentos distintos. La eficacia del sistema depende de su adecuada combinación, pues los dos tipos realizan funciones de diferente utilidad para la sociedad. El grupo de especuladores es, ante todo, responsable del cambio y del proceso económico y social. El grupo de los rentistas, por el contrario, es un poderoso elemento de estabilidad y en muchos casos contrarresta los peligros que acechan a la acción aventurera de los especuladores. Una sociedad en que los rentistas predominan casi por completo permanece estacionaria. Por el contrario, una sociedad en que prevalecen los especuladores carece de estabilidad, vive en un estado de equilibrio precario. Cada grupo supone, pues, una limitación a los excesos del otro y su combinación permite una estructura económica estable.

Es reveladora la naturaleza de la motivación que impulsa a los emprendedores. Se pueden distinguir dos tipos de emprendedores:

- Los emprendedores que ponen en marcha un proyecto empresarial a fin de explotar oportunidades de negocio percibidas en el mercado (*opportunity entrepreneurship*). Son los emprendedores «genuinos».
- Los emprendedores que se deciden a abordar una actividad empresarial como solución ante la inexistencia de alternativas de empleo satisfactorias (*necessity entrepreneurship*). Son los emprendedores «forzados».

Se aprecia que existe una relación directa entre el nivel de desarrollo y el nivel y composición de la actividad emprendedora global. En los países con menor nivel de renta el porcentaje de emprendedores «por necesidad» es predominante, mientras que en los países más avanzados prima el colectivo de emprendedores «por oportunidad».

«El conocimiento y las destrezas, por sí solas, no producen un alto rendimiento en el trabajo. El elemento crucial es la perseverancia y la actitud proactiva»
(Scott W. Ventrella)



2. La importancia económica de la actividad emprendedora

Es llamativa la actual dinámica de entrada y salida de nuevas empresas en los mercados, la capacidad de adaptarse con rapidez a las nuevas formas productivas, a los cambios tecnológicos y a la rapidez de evolución de la demanda. Como consecuencia, los nuevos emprendimientos, el autoempleo, los pequeños negocios, las microempresas y las pymes, denominaciones distintas de un mismo ambiente económico, se han convertido en epicentro de la vida económica y de las políticas públicas, además de los principales agentes creadores de empleo. Esta última característica tiene una especial significación en los países de la Unión Europea (UE), que precisamente en estas dos últimas décadas y media se muestran incapaces de generar simultáneamente el aumento de la productividad y la creación de empleo. Indudablemente se da un impacto significativo, aunque no lineal, del dinamismo emprendedor sobre el crecimiento económico. Según muchos análisis, la actividad emprendedora se correlaciona positivamente con el crecimiento del PIB en los países de alto nivel de ingreso (aunque negativamente en los países en desarrollo). En las economías más avanzadas y prósperas aparecen emprendedores con un alto nivel de formación, impulsados por la percepción de que en el mercado hay (pero hay que buscarlas!) oportunidades de negocio que no han sido explotadas. Estas iniciativas emprendedoras, especialmente en actividades de alto nivel tecnológico e intensivas en conocimiento, tendrán una repercusión intensa en el dinamismo económico.

En las últimas décadas se ha modificado sustancialmente la visión tradicional de la Economía respecto al papel desempeñado por los emprendedores y las pymes en el desarrollo económico. En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada marginal e incluso entorpecedora del proceso de desarrollo: éste se identificaba con la gran empresa y la concentración del capital. Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de gran empresa fordista, se reivindicó la importancia de la pyme por su potencial para la creación de empleo, su dinamismo innovador, su flexibilidad o fuerza de adaptación a los cambios y su contribución al mantenimiento de la estabilidad socioeconómica.

En la actualidad, se discute de nuevo si los cambios que tienen lugar en la escena económica mundial no van a suponer el ocaso definitivo de la pyme. A este respecto, una corriente de pensamiento cuestiona la capacidad de la pyme en un contexto en el que se enfrenta a la competencia de la gran empresa multinacional, la auténtica protagonista del proceso de globalización. Algunos autores defienden que se está acentuando la centraliza-


ción internacional del control asociada a la homogeneización del mercado y la globalización de la industria pilotada por las grandes multinacionales. Por el contrario, otros resaltan la importancia de los emprendedores y de las pymes en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación. De esta manera, el recurrente debate consistente en contraponer las ventajas de la pyme y de la gran empresa debe revisarse ante los cambios efectuados en la organización industrial en las últimas décadas.

Por una parte, la pyme se ha mostrado capaz de superar las limitaciones impuestas por su tamaño y abordar conductas dinamizadoras, como proyectos de crecimiento y exportación, instalación en mercados exteriores o la introducción de innovaciones, compartiendo con otras pymes los costes fijos asociados a estas iniciativas. De este modo, la pyme, considerada individualmente, ha dejado de ser en muchos casos el objeto de estudio relevante para pasar a serlo los sistemas locales de pymes vinculadas por relaciones de colaboración, las «redes» y *clusters* de pymes. La formación de redes constituye un modelo

organizativo que ha demostrado su éxito en muchas zonas: ha permitido a la pyme elevar su nivel de eficiencia y competir en ciertos casos con las grandes empresas en el mercado global. En efecto, la mejora de las condiciones macroeconómicas, de las infraestructuras de todo tipo y del funcionamiento institucional reduce los obstáculos y los riesgos asociados a las iniciativas empresariales. También, el proceso de terciarización económica implica un protagonismo creciente de las actividades de servicios frente al sector industrial, que se caracteriza por una dimensión empresarial media superior; los avances en las tecnologías de la información y de la comunicación facilitan a las pymes el acceso a mercados externos, la apertura de nuevos canales de comercialización o la reducción en los costes de las operaciones.

A su vez, las grandes empresas han introducido en las últimas décadas cambios sustanciales en su organización con el objetivo de ajustarse al actual entorno económico caracterizado por el dinamismo y la complejidad: han emprendido procesos de descentralización productiva a fin de concentrarse en las funciones nucleares donde reside su ventaja competitiva; han externalizado actividades y funciones subsidiarias de su ciclo productivo, a la par que han estrechado sus relaciones con los sistemas locales de pymes que actúan como proveedores especializados. Estos cambios organizativos en las grandes empresas representan también una fuente de nuevas oportunidades de negocio para las pymes. De este modo, la gran empresa ha evolucionado hacia un modelo que permite combinar las ventajas de

«Necesitamos aumentar el I+D (investigación y desarrollo)». Después se le añadió una «i» que es innovación. Aún así, es necesario ampliar el neologismo e incorporar una «E» mayúscula, la E de Educación. Hay que unir férreamente los cuatro conceptos. Si Einstein hubiese nacido en Malawi no habría desintegrado el átomo



la flexibilidad derivada de la descentralización productiva, con los beneficios de las economías de escala en las funciones en que éstas resultan estratégicas. Por consiguiente, más allá de la estéril contraposición «pyme frente a gran empresa», en la actualidad resulta más interesante trasladar la atención hacia la complementariedad y sinergias que surgen entre ambas.

3. La estructura y el dinamismo emprendedor de la Unión Europea

El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) viene constatando la importancia del dinamismo emprendedor como factor condicionante del crecimiento y el desarrollo económicos. Se ha verificado la existencia de una relación estadísticamente significativa entre el nivel de actividad emprendedora, por un lado, y el nivel de desarrollo y el crecimiento económico, por otro.

Diversos indicadores coinciden en señalar la existencia de deficiencias significativas en el espíritu emprendedor en las economías de la UE. Concretamente, en el marco del GEM se ha introducido como indicador del dinamismo emprendedor el denominado índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) o índice de actividad emprendedora total que se define como el número de empresarios nacientes que a lo largo del último año han desarrollado alguna actuación tendente a poner en marcha un nuevo negocio, junto a los propietarios y gerentes de empresas en funcionamiento pero con menos de 42 meses de actividad (expresado todo ello como porcentaje de la población en edad de trabajar, entre 18 y 64 años). En este sentido, la UE presenta un índice TEA del 5,4% por debajo de EE.UU., con un índice del 11,3%, y del resto de países de alto nivel de renta, con la única excepción de Japón. Entre los países analizados en el informe del GEM, Corea del Sur y Canadá aparecen siempre entre los tres primeros al medir el grado de actividad empresarial, con independencia de las ponderaciones que se utilicen para calcular las clasificaciones. Ninguno de los países europeos analizados se encuentra en este selecto grupo, a pesar de que varios de ellos ocupaban puestos de cabeza en algunas de las variables individualmente consideradas.

Esta deficiencia en el dinamismo emprendedor europeo ha impulsado a la UE a desarrollar a lo largo de las últimas décadas numerosos programas de acción enfocados a la promoción del espíritu empresarial y de las pymes. En los últimos años, se han multiplicado las actuaciones en función del exigente reto definido en el Consejo Europeo (Lisboa 2000) de convertir a la UE «en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más empleos y de mejor calidad».


La política europea de fomento empresarial orientada a corregir el déficit emprendedor que afecta negativamente a la competitividad de Europa, se había centrado tradicionalmente en la ayuda financiera directa (subvenciones) y la política de estímulos fiscales (IRPF, Impuesto de Sociedades, IVA, etc.). Sin embargo, ante los discutibles resultados que frecuentemente se han logrado y ante las condiciones del actual escenario marcado por cambios en la organización industrial y el avance en el proceso de globalización, el diseño de la política europea ha cambiado radicalmente: del enfoque tradicional centrado en los incentivos fiscales y financieros a una estrategia de mejora del entorno empresarial, incluido, muy especialmente, el entorno financiero. Este planteamiento supone el desarrollo de acciones públicas que completan al mercado y posibilitan su buen funcionamiento. El Gobierno vela por mantener un entorno macroeconómico estable y por el cumplimiento de las reglas de juego, esto es, la libre competencia, pero evita introducir obstáculos que puedan suponer costes de eficiencia y bienestar.

En los últimos tiempos se está prestando una atención creciente a la promoción de la cultura empresarial y al estímulo de los emprendedores. Lógicamente, los resultados no pueden apreciarse inmediatamente, puesto que implican un cambio socio-cultural hacia una Europa más emprendedora, la cual sólo será apreciable a largo plazo. Por otra parte, la evidencia empírica revela que no todos los emprendedores, ni todas las pymes tienen la misma capacidad dinamizadora ni el mismo impacto económico. En este sentido, los esfuerzos en el fomento empresarial tienden a incidir en el estímulo a la creación y al desarrollo de pymes de alto nivel tecnológico e intensivas en conocimiento con elevada capacidad de crecimiento. Sin embargo, en el plano negativo, la política europea de fomento empresarial no atiende suficientemente a las relaciones de complementariedad existentes hoy día entre pymes y grandes empresas y al papel que asumen las primeras dentro de las cadenas globales de generación de valor controladas por las segundas.

Al analizar los modelos empresariales existentes en la UE, desde la perspectiva de la cultura empresarial (psicología, valores, objetivos, metas) que caracteriza a sus integrantes, se identifican cinco modelos básicos:

– el modelo «troncal»: es el más numeroso y está conformado por ocho países, entre ellos Francia y el Reino Unido. Se encuadran en él los Estados miembros que se ajustan en mayor medida al promedio europeo para las variables consideradas y que, por lo

El GEM es un proyecto de investigación internacional iniciado en 1999 con el objetivo de describir y analizar los procesos de creación de empresas mediante una muestra amplia de países



tanto, reflejan, en términos generales, las deficiencias de la cultura empresarial en la UE;

- el modelo «escandinavo» de cultura emprendedora minoritaria «de calidad»: se caracteriza por tener los niveles de preferencia por el trabajo por cuenta propia más altos de la UE y, viceversa, por los niveles de preferencia por el trabajo por cuenta ajena más bajos;
- el modelo «centro-oriental» de rigidez estructural: lo forman la mayor parte de los nuevos países comunitarios del centro y este europeo junto a Alemania, que muestran estructuras socio-económicas poco proclives a las iniciativas emprendedoras y a la actividad de las pymes;
- el modelo «mediterráneo» de cultura emprendedora de subsistencia, que está integrado por los países mediterráneos. Frente a la percepción más extendida, es en estos países donde la población muestra una predisposición mayor hacia el trabajo por cuenta propia, pero esa tradición o cultura del autoempleo se encuentra forzada por situaciones de necesidad derivadas de las altas tasas de desempleo.

De esta estructura se desprende que en la UE se aprecian diferencias significativas en las culturas y estructuras empresariales de los Estados miembros, que además se han acentuado tras las nuevas incorporaciones a la UE. A este respecto, los datos del GEM revelan diferencias importantes en el dinamismo emprendedor: se dan casos extremos como los de Eslovenia y Bélgica, con índices TEA del 2,6% y 3,5% respectivamente, los más bajos de la UE, frente a tasas del 8,8% y 7,7% en Polonia e Irlanda, las más elevadas de la UE. Así mismo, el peso de las pymes en el conjunto del tejido empresarial y las características del sector de la pyme (dinamismo exportador e innovador, tamaño medio, etc.) en los distintos países de la UE son muy dispares.

4. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Euskadi

Es bien sabido, igual ocurre en la mayor parte de los países desarrollados, que el tamaño empresarial predominante en la CAE corresponde a las pymes (con plantillas inferiores a 250 trabajadores), y que su actividad emprendedora se concentra en los tamaños empresariales más reducidos. En concreto, el 94,7 % de las actividades empresariales en fase de gestación (hasta los 42 meses de vida) de la CAE presentan una plantilla entre 1 y 9 trabajadores (microempresas). En el caso de los negocios recién lanzados (los «nacientes», con menos de 3 meses de actividad), el porcentaje llega al 97,2.

Los resultados del último Informe del GEM de 2005 reflejan que el 5,4% de la población adulta de la CAE está involucrada en proyectos empresariales en fase de gestación (hasta 42 meses). Dicho valor ha evolucionado levemente al alza con respecto al 5,3% registrado el año anterior. Estos datos colocan a la CAE en un nivel muy similar a países de la UE como Alemania, Francia, Austria y España, y al de las comunidades autónomas españolas más dinámicas como son Navarra, Galicia y Valencia. La CAE se encuentra en una situación comparativa muy positiva, ya que ocupa el segundo lugar del ranking de países de la UE con mayor porcentaje de población con empresas nuevas.

En cuanto al comportamiento emprendedor y perfil del emprendedor, la CAE está sustentada mayoritariamente por emprendedores de oportunidad. Este fenómeno guarda relación con la marcha de la economía vasca. El crecimiento anual medio del PIB del 3,7% de los últimos cinco años, ha hecho posible que el mercado de trabajo sea capaz de absorber a las personas dispuestas a ser empleadas y que, por ende, se reduzca el colectivo potencial de futuros emprendedores vascos. En este contexto, el emprendedor que opta por iniciar un negocio lo hace con toda la intención y ambición de alcanzar el éxito por sí mismo.

Las empresas vascas manifiestan cierta debilidad en innovación con relación a los países avanzados; innovación medida por el grado de novedad de los productos puestos en el mercado, por el número de competidores a que deben hacer frente y por el empleo de las últimas y recientes tecnologías. Ésta se acentúa cuando observamos los datos concernientes exclusivamente a los emprendedores. Los proyectos de los emprendedores vascos son menos innovadores que los de la media de los países GEM y no presentan rasgos innovadores superiores que los proyectos del conjunto estatal.

Finalmente, en cuanto a la aportación que realizan los emprendedores en Euskadi en el momento de crear su empresa es de un 55% de la inversión inicial. A pesar de que seis de cada diez emprendedores vascos acuden a entidades financieras para la obtención de recursos ajenos, y a pesar de que se haya apreciado una ligera mejora en cuanto al acceso a programas de financiación promovidos por las Administraciones Públicas, la financiación continúa siendo un obstáculo para la creación y consolidación de las nuevas empresas.

Al analizar los obstáculos principales a la creación empresarial en España aparecen por orden de importancia: las normas sociales y culturales, la educación y formación, el apoyo financiero y las políticas de emprendimiento. Fomentar la cultura emprendedora entre la población es objetivo fundamental para aspirar a formar parte del grupo más dinámico de las economías occidentales

5. La política vasca de fomento empresarial

Desde el punto de vista del diseño de una política económica de apoyo y fomento del proceso emprendedor hay que partir de tres *premisas* y un *axioma*. La primera, que los estudios empíricos muestran una heterogeneidad sectorial y territorial que desaconseja el uso de medidas uniformes y transversales. Aplicando este criterio tendríamos que, por ejemplo, la política centrada en estimular la entrada de emprendedores debería tener en cuenta tres ámbitos particulares: la dimensión o tamaño inicial de lanzamiento de los «entrantes» nuevos, el sector de actividad en el que operan y el municipio específico en el que se localizan.

**«Algunos triunfan porque están destinados a hacerlo; la mayoría por estar decididos a hacerlo»
(Anatole France)**

La segunda es que en la actualidad la mayor parte de las competencias legales recae en los gobiernos nacionales, de modo que no existe riesgo de un tratamiento homogéneo diseñado en Bruselas. La política europea de fomento empresarial marca simplemente unas orientaciones y recomendaciones estratégicas generales que los Estados miembros se encargan de interpretar y aplicar. La UE puede establecer líneas directrices generales, así como desarrollar iniciativas concretas en algunos ámbitos, pero, en función del principio de subsidiariedad, son los Estados miembros los que ostentan la mayor parte de las competencias en la materia.

Y la tercera, que el impulso público a la actividad emprendedora en aquellos países y regiones que como el País Vasco caminan hacia la tercera etapa del desarrollo, se debería centrar en los sectores de gran valor añadido: los de fuerte nivel tecnológico, la innovación y la comercialización de tecnología de vanguardia.

En cuanto al axioma, los expertos de muy diversos campos son unánimes en considerar que el llamado «marco institucional informal» (por oposición al formal, al de las instituciones humanas), esto es, el que se refiere a la cultura, es decir a las actitudes, los valores, las normas implícitas y los hábitos sociales, es el marco más importante en la creación de empresas pero también el más difícil de cambiar porque como solía repetir Einstein: «Es más fácil desintegrar un átomo que un prejuicio».

En este sentido la Administración Vasca defiende un enfoque integral de la promoción del espíritu empresarial, desplegado en tres frentes: el *individuo*, en el que promueve la aparición de vocaciones empresariales; la *empresa*, en el que garantiza un entorno favorable para su creación y desarrollo; y la *sociedad*, en el que estimula una cultura empresarial que implica una alta valoración del empresario y una mejor asunción del fracaso, el cual debe

considerarse socialmente como eventualidad normal y no llevar emparejado el estigma de fracasado.

Estos son las grandes metas de la política vasca:

- *Promoción de la cultura empresarial, de la educación empresarial y de la propiedad intelectual de las innovaciones y creaciones:* la legislación sobre propiedad intelectual y patentes debe darse más a conocer y su aplicación debe ser rigurosa. Hay que potenciar la educación y formación en valores sociales y culturales sobre la figura del emprendedor. Asimismo hay que favorecer los procesos de relevo generacional en empresas familiares.
- *Mejora de las condiciones de empleo y formación de los trabajadores.*
- *Mejora de la financiación y la fiscalidad de las pymes.*
- *Estímulo a la investigación básica y aplicada, al desarrollo y la innovación tecnológica.*
- *Mejora del marco regulador:* simplificar y mejorar el marco administrativo y reglamentario de las empresas y evitar el solapamiento y descoordinación de las actuaciones administrativas entre los agentes.
- *Desarrollo de los servicios de apoyo:* a las empresas, a las redes comunitarias de pymes y los programas de colaboración y coordinación de actividades.

En definitiva, el objetivo último es dirigirse a las condiciones del entorno específico del *entrepreneurship*. ir más allá de medidas generales de promoción empresarial, y diferenciar las medidas según la fase de vida del proyecto (nacimiento, consolidación, desarrollo); no desatender la fase de consolidación (empresas en crecimiento); otorgar un tratamiento fiscal favorable tanto a los inversores informales y sociedades de capital riesgo como a las empresas de nueva creación, especialmente para los proyectos generadores de mayor valor añadido; favorecer la oferta de microcréditos y líneas específicas de garantías para créditos; avanzar en la coordinación de las políticas públicas (ayuntamientos, Diputaciones Forales, Estado y Gobierno Vasco); reducción real del número de tramitaciones, potenciar la ventanilla única; y extender el tratamiento telemático.

Emprender, crear empresas, y por tanto riqueza, es una noble tarea que debe tener el mayor reconocimiento.

Vivimos en la llamada «sociedad del riesgo», y no es el mayor, precisamente, el riesgo empresarial. Si queremos una sociedad económicamente eficiente y próspera debemos dar gran valor social al que asume un riesgo empresarial
