

---

# LA ACTIVIDAD EMPREENDEDORA EN EUROPA. EL CASO DE ESPAÑA A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS *CLUSTER*

M.ª ÁNGELES LÓPEZ CABARCOS

PAULA VÁZQUEZ RODRÍGUEZ

Universidad de Santiago de Compostela.

*El entrepreneurship nace en Estados Unidos como una disciplina metodológica y cultural cuyo objetivo es impulsar a los emprendedores y a la creación de empresas. España, al igual que otros países europeos, está intentando unirse a la revolución del entrepreneurship, adoptando, incluso, como válido el propio término sajón, y llevando a cabo acciones a través de*

las cuales se pretende desmontar los principales miedos, temores y medias verdades que pueden desanimar la posibilidad de crear nuevos negocios (1).

Se ha intentado encontrar un vocablo español que sintetizara a la perfección el término anglosajón que se venía utilizando hasta el momento. Veciana (1999; pp. 14-15) afirma que el término *entrepreneurship* engloba tres conceptos —empresario, función empresarial y creación de empresas— y que es de difícil traducción al castellano. Afirma que el término español más literal sería «empresarialidad», pero, evidentemente, no es un término de uso habitual y, por tanto, debe ser descartado. Otros autores se decantan por términos como «emprendedorismo» (Orti, 2003; Da Costa, 2002) o directamente por «creación de empresas» (Cuervo, 1997; De Andrés, De la Fuente y García, 1998; García y Marco, 1999, 2002; Llopis, Sabater, Tarí y Úbeda, 1999; Muñoz, 1999; Rubio, Cordón y Agote, 1999; Veciana, 1999; Barba, 2002; González, 2002; entre otros).

Tan importante como el vocablo a utilizar es el significado que se le dé al mismo. Veciana (1999; 15) vuelve a ser tajante en este punto. Según este autor, carece de importancia buscar una traducción literal al español del término *entrepreneurship*, debido a que «en el ámbito académico no existe unidad de criterio sobre su definición, significado y ámbito».

Esta tesis es mantenida por Stewart (1991) y por Bygrave y Hofer (1991) que afirman que no existe, y ni siquiera debe existir, una definición universal de *entrepreneurship* y que debe ser el investigador, en el marco de sus investigaciones, quien decida y explique claramente qué entiende por *entrepreneurship* y por emprendedor. Sin embargo, autores como Gartner (1985) o Vesper (1983) afirman que esta incapacidad para llegar a un acuerdo sobre una definición común ha frenado el progreso de la investigación en esta área. Por su parte, Low y McMillan (1988) defienden la idea de definir de una forma global, tratando de incluir las distintas propuestas de los

investigadores, el término *entrepreneurship*, de tal forma que las investigaciones en esta área intenten explicar y facilitar el papel de las nuevas empresas en el fomento del desarrollo económico.

Por su parte, Veciana (1999; 16-31) plantea el fenómeno de la creación de empresas como un programa de investigación científica independiente, explicando su origen desde cuatro enfoques teóricos diferentes: económico, psicológico, socio-cultural y gerencial.

**El enfoque económico** se basa en la racionalidad económica y en la aversión al riesgo, manteniendo que cualquier persona tiene las mismas aptitudes para pasar de ser un trabajador por cuenta ajena a realizar labores de empresario y viceversa (Cantillón, 1755; Weber, 1905; Schumpeter, 1912; Knight, 1921; Coase, 1937; Say, 1940; Bygrave, 1993; entre otros).

**El enfoque psicológico** se centra en determinar los rasgos que distinguen a los emprendedores de los no emprendedores y a los empresarios de éxito de los que no lo son (McClelland, 1961; Colling, Moore y Unwalla, 1964; Kirzner, 1973; Sexton y Bowman, 1985; Gartner, Mitchell y Vesper, 1989; entre otros).

**El enfoque socio-cultural** defiende que la decisión de crear una empresa y convertirse en empresario viene dada por factores externos y del entorno (Weber, 1905; Veblen, 1904; Brozen, 1954; Hagen, 1960; McClelland, 1961; Cooper, 1973, 1981, 1985; Hannan y Freeman, 1977; Nelson y Winter, 1982; Shapiro y Sokol, 1982; MacMillan, 1983; Vesper, 1983; Birley, 1985; Greenfield y Strickon, 1986; entre otros).

**El enfoque gerencial** sostiene que la creación de empresas es el resultado de un proceso racional de decisión cuyo objetivo es crear. Este enfoque no trata de explicar las causas de la creación de nuevas empresas, sino de generar conocimientos y elaborar modelos prácticos (Stinchcombe, 1965; Cook, 1970; Leibenstein, 1978; Stuart y Abetti, 1987; Covin y Slevin, 1989, 1991; entre otros).

## EL ENTREPRENEURSHIP EN EUROPA ↓

En este trabajo de investigación compartimos la definición dada por Carland, Hoy, Boulton y Carland (1984), Gartner (1985, 1989), Low y McMillan (1988), Bygrave (1989) y Veciana (1999), que entienden el *entrepreneurship* como la creación de nuevas empresas.

Según la *Commission Regulation* no. 2700/98, y desde un punto de vista estadístico, el nacimiento de una empresa se define como la creación de una combinación de factores de producción en la que no se ve involucrada una empresa ya existente. No se

consideran nuevas empresas las creadas a través de fusiones, ampliaciones, escisiones o reestructuraciones, ni las subáreas creadas como resultado de un cambio de actividad.

Para analizar la situación del *entrepreneurship* en un país o área determinada, además de analizar la tasa de nacimiento de empresas, es necesario estudiar también la tasa de mortalidad de las empresas y el porcentaje de empresas que mantienen su actividad en el tiempo. Esto nos lleva a definir qué se entiende por mantenimiento o supervivencia de una empresa y por cese o muerte.

Según la *Commission Regulation* no. 2700/98, la tasa de supervivencia de una empresa se calcula, como máximo, con tres años de diferencia. Así, en el año 2004 se puede calcular la tasa de supervivencia de las empresas que iniciaron su actividad en el año 2001, 2002 y 2003. De este modo, se considera que una empresa sobrevive en el año  $t+1$  si se mantiene activa en términos de cifra de negocios y/o empleo durante, al menos, una parte del año  $t+1$ . También se considera que la empresa sigue activa cuando se produce el traspaso a una nueva empresa y ésta continúa con la misma actividad.

De igual modo, la *Commission* define el cese empresarial como la disolución de la combinación de factores de producción siempre y cuando no esté involucrada ninguna otra empresa. Al igual que en el caso de la creación de empresas, no se incluye en el cómputo de ceses las fusiones, adquisiciones, escisiones y reestructuraciones de un grupo de empresas, ni las bajas de subáreas derivadas de un cambio de actividad. Además, las estadísticas presentadas no consideran que una empresa haya cesado si se produce un cambio en su forma jurídica, o si se pone de nuevo en funcionamiento dentro de los dos años siguientes al supuesto cese.

A continuación se analiza la situación de España (ES) respecto a nueve países de la Unión Europea —Belgium (BE), Denmark (DK), Italy (IT), Luxembourg (LU), The Netherlands (NL), Portugal (PT), Finland (FI), Sweden (SE), The United Kingdom (UK)— y a Noruega (NO), sobre la base de los tres parámetros considerados: nacimiento, supervivencia y cese de empresas.

## Creación de empresas ↓

Si se analiza la creación de empresas por sectores —industria, construcción y servicios—, se observa que el sector servicios es el que aglutina, de forma sistemática, el mayor número de nacimientos empresariales en todos los países observados y durante el período analizado (Cuadro 1), ascendiendo la media al 74% del total de empresas creadas.

**CUADRO 1**  
**TASA DE NACIMIENTO DE EMPRESAS POR AÑO Y SECTORES DE ACTIVIDAD, EN %**

Sector	EU(1)	ES	BE	DK	IT	LU	HOL	PT	FI	SE	UK	NO
1998												
Industria	:	8,3	6,0	7,6	11,6	3,0	:	12,2	11,9	:	8,5	7,7
Construcción	:	15,7	13,2	11,4	15,9	6,8	:	20,7	16,0	:	12,3	12,1
Servicios	:	76,0	80,7	81,0	72,5	90,2	:	67,1	72,1	:	79,2	80,2
1999												
Industria	9,3	7,8	:	6,8	11,2	2,6	6,9	13,7	10,9	9,4	8,5	8,0
Construcción	16,2	17,1	:	10,7	17,1	5,9	13,2	20,0	17,4	10,2	12,4	11,5
Servicios	74,5	75,1	:	82,4	71,7	91,5	79,9	66,4	71,6	80,3	79,1	80,5
2000												
Industria	9,0	7,5	5,8	6,9	10,9	2,8	6,4	10,8	11,1	8,8	8,2	6,5
Construcción	16,8	18,2	12,8	12,7	16,9	6,0	15,4	23,5	18,1	11,1	11,8	11,5
Servicios	74,2	74,2	81,4	80,4	72,2	91,3	78,2	65,7	70,8	80,1	80,0	82,0
2001												
Industria	8,6	7,4	:	6,6	10,1	2,5	6,1	12,5	10,8	8,3	:	5,6
Construcción	16,9	18,9	:	12,2	16,6	5,9	16,4	15,3	17,3	10,8	:	14,8
Servicios	74,5	73,7	:	81,2	73,3	91,6	77,5	72,1	71,9	80,8	:	79,6

Nota: (1) Dinamarca, España, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Finlandia y Suecia únicamente. (:) Dato no disponible.

FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).

En líneas generales, se puede decir que, aunque en todos los países se observa una tendencia clara hacia la creación de nuevas empresas en el sector servicios, los países situados más al sur de Europa —España, Portugal e Italia— presentan unos porcentajes relativos a nacimiento de empresas relativamente mayores al resto de países en los sectores de la construcción y la industria. Por el contrario, los países situados más al norte —Bélgica, Dinamarca, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, el Reino Unido y Noruega— acumulan un mayor porcentaje de nacimientos en el sector servicios. Finlandia se convierte en una importante excepción. Luxemburgo es el país que presenta el mayor nivel de nacimientos de empresas en el sector servicios, superando el 90% en los cuatro últimos años.

Si se analiza la tasa de nacimiento de empresas, que se define como el cociente entre el número de empresas que se crean en un año respecto al número total de empresas que existen en ese año, se observa que España ocupa una posición intermedia (gráfico 1). Considerando que la media europea, calculada en base a los datos de Dinamarca, España, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Finlandia y Suecia, se sitúa entorno al 8% en los cuatro períodos analizados, España estaría situada por encima de dicha media, con una tasa de nacimiento de empresas que oscila entre el 9,1% y 9,7%. Luxemburgo y Noruega destacan por su elevada tasa de nacimiento de empresas frente a Suecia, Bélgica y Finlandia, que presentan los porcentajes menores.

### Supervivencia de empresas

El porcentaje de empresas que se mantienen en el mercado tras un año de actividad se sitúa por encima del 75% en todos los países analizados (gráfico

2). España y Dinamarca son los países con una tasa de supervivencia a un año menor, situándose, para las empresas creadas durante el período 1998-2000, entre un 79.7% y un 80.6% en el caso de Dinamarca, y entre un 80.6% y un 82.8% en el caso de España. En el extremo contrario se sitúa Suecia, con unas tasas de supervivencia que oscilan entre el 98.3% y el 98.7% para el mismo período. Otros países con tasas de supervivencia muy altas, por encima del 90%, son Portugal y el Reino Unido.

La tasa de supervivencia de las empresas nacidas en 1998 varía según se considere la tasa de supervivencia a un año, dos años o tres años. En términos generales, España y Dinamarca son los países que presentan unas tasas menores de supervivencia, siendo el Reino Unido y Noruega los que presentan las tasas más elevadas (Cuadro 2).

### Cese de empresas

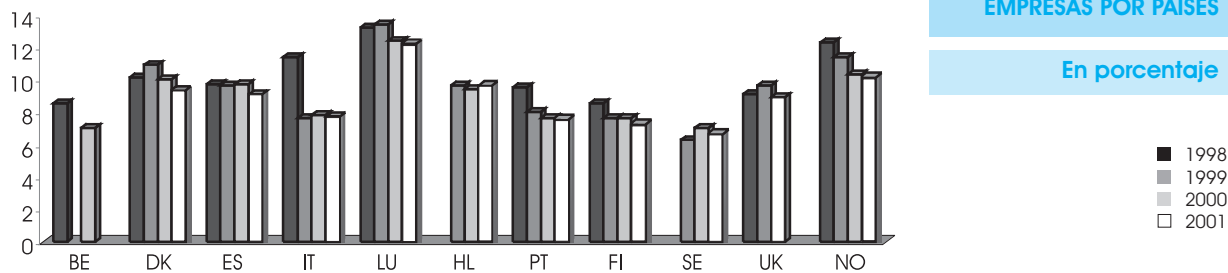
Del total de cese de empresas en el período 1998-2000, el sector servicios es el que sufre en mayor medida el cierre empresarial. Aproximadamente un 75% del total de empresas cerradas operaban en el sector servicios. Los otros dos sectores analizados presentan porcentajes de cese aproximados, aunque el sector de la construcción se sitúa por encima del sector industrial (gráfico 3).

Si se compara el cese de empresas con el nacimiento de empresas (cuadro 1), se observa la misma tendencia. El sector servicios es el que aglutina un mayor porcentaje tanto de nacimiento como de muerte de empresas, rondando en ambos casos el 75% del total de empresas creadas y cerradas. Le siguen, con porcentajes muy semejantes, el sector de

GRÁFICO 1

TASA DE NACIMIENTOS DE EMPRESAS POR PAÍSES

En porcentaje

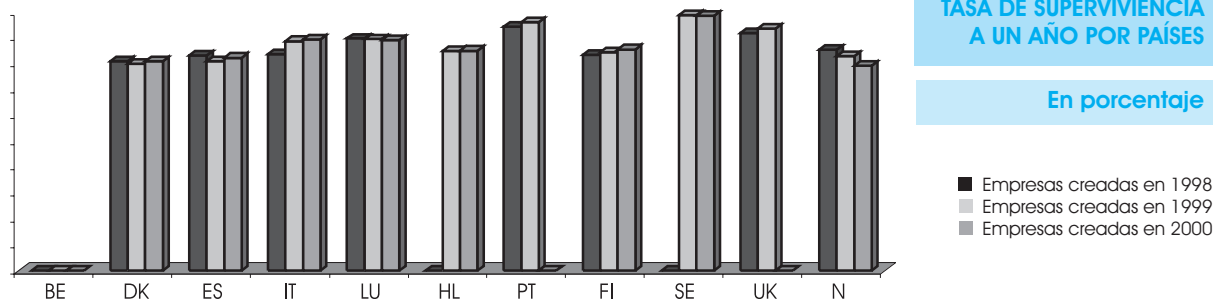


FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).

GRÁFICO 2

TASA DE SUPERVIVENCIA A UN AÑO POR PAÍSES

En porcentaje



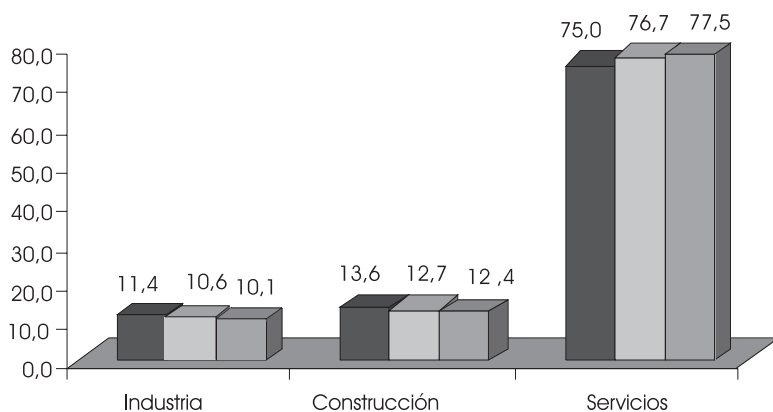
FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).

CUADRO 2  
TASA DE SUPERVIVENCIA DE EMPRESAS CREADAS EN 1998, EN PORCENTAJE

	ES	BE	DK	IT	LU	HOL	PT	FI	SE	UK	NO
<b>Todos los sectores</b>											
Tasa de supervivencia a un año	82,8	:	80,6	83,3	89,4	:	94,1	83,0	:	91,8	85,1
Tasa de supervivencia a dos años	69,3	:	63,8	71,3	77,2	:	71,6	68,4	:	77,8	74,8
Tasa de supervivencia a tres años	61,6	:	53,5	62,3	66,2	:	:	59,2	:	:	66,9
<b>Industria</b>											
Tasa de supervivencia a un año	86,7	:	83,2	83,6	92,5	:	95,0	86,3	:	90,4	85,7
Tasa de supervivencia a dos años	76,5	:	70,0	72,5	83,8	:	77,0	72,8	:	77,2	77,8
Tasa de supervivencia a tres años	69,2	:	60,3	64,5	76,3	:	:	64,3	:	:	65,8
<b>Construcción</b>											
Tasa de supervivencia a un año	81,3	:	83,6	84,6	95,1	:	92,3	84,6	97,4	92,4	85,2
Tasa de supervivencia a dos años	68,7	:	69,6	73,8	79,5	:	69,4	70,3	89,6	79,1	72,1
Tasa de supervivencia a tres años	60,9	:	60,6	66,4	69,7	:	:	61,1	80,6	:	64,6
<b>Servicios</b>											
Tasa de supervivencia a un año	82,7	:	80,0	83,0	88,9	:	94,5	82,1	96,8	91,8	85,0
Tasa de supervivencia a dos años	68,7	:	62,4	70,6	76,9	:	71,3	67,3	86,4	77,7	75,0
Tasa de supervivencia a tres años	61,0	:	51,9	61,1	65,7	:	:	58,0	76,1	:	67,4

Nota: (:) Dato no disponible.

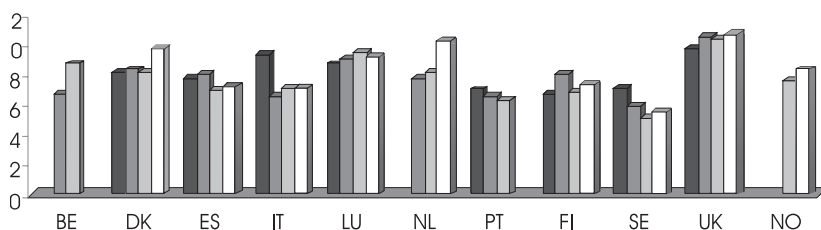
FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).



**GRÁFICO 3**  
TASA DE CESE DE EMPRESAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD  
En porcentaje

■ 1998  
■ 1999  
■ 2000

FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).



**GRÁFICO 4**  
TASA DE CESE DE EMPRESAS POR PAÍSES  
En porcentaje

■ 1997  
■ 1998  
■ 1999  
□ 2000

FUENTE: European Commission and Eurostat (2004).

la construcción y el de la industria, tanto en nacimiento como en muerte de empresas.

Si se analiza la tasa de muerte de empresas, que viene definida por el cociente entre el número de empresas que cesan en un año respecto al número total de empresas activas ese año, se observa que la de España oscila entre el 6.9% y el 8% durante el período 1997-2000, un porcentaje muy similar a la media europea (calculada sobre la base de los datos de Dinamarca, España, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Finlandia y Suecia), que se sitúa en torno al 7% para dicho período (gráfico 4). Dinamarca, Luxemburgo, Países Bajos, el Reino Unido y Noruega presentan tasas de cese superiores a la media europea. Este comportamiento es lógico puesto que también son los países que presentan mayores tasas de nacimiento de empresas. Suecia, Bélgica y Portugal son los que presentan las tasas de muerte más bajas. De nuevo esta situación responde a la baja tasa de nacimientos que presentan estos países.

Hasta aquí se ha comparado la situación del *entrepreneurship* entre varios países europeos (entre los que

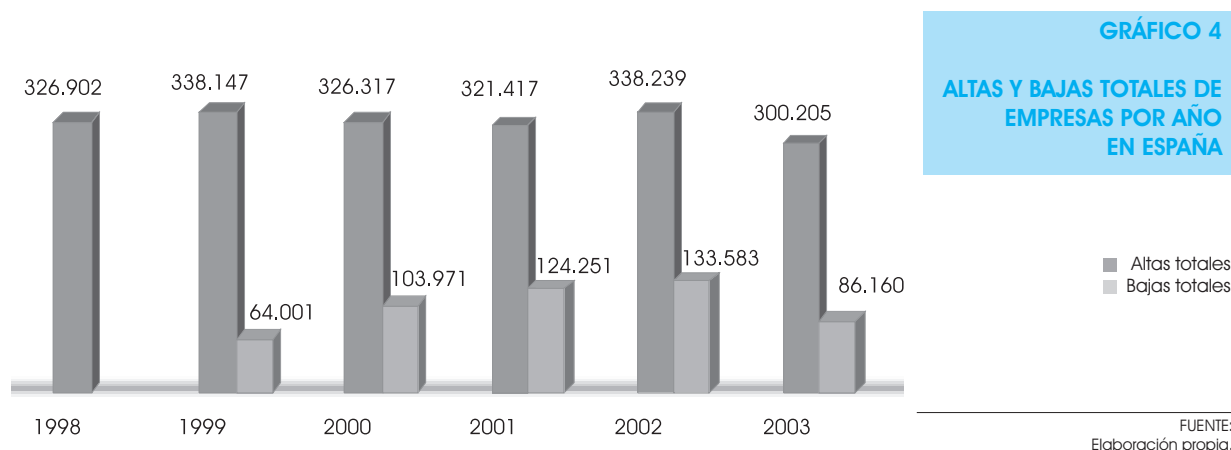
se encuentra España). A continuación se analiza la situación del *entrepreneurship* en España más extensa y profundamente, considerando distintas variables relacionadas y ámbitos geográficos diferenciados.

### EL CASO DE ESPAÑA ENTRE 1998 Y 2003 ↓

La capacidad o iniciativa emprendedora adquiere sentido cuando se inicia una actividad empresarial, ya sea de forma individual o colectiva.

En este estudio se hace una radiografía de la situación del *entrepreneurship* en España, tomando como base los datos por comunidades autónomas (en lo sucesivo, CCAA) del Impuesto de Actividades Económica (en lo sucesivo, IAE), referente a las altas y bajas empresariales, físicas y jurídicas, en el período 1998-2003.

Se persigue un doble objetivo: analizar la evolución del *entrepreneurship* en España a través del estudio de la tendencia de las altas y bajas, físicas y jurídicas, en términos absolutos a nivel agregado en el período



do considerado e identificar, a través de un análisis de conglomerados, grupos de CCAA que se comportan de forma similar en cuanto a la creación de empresas, de naturaleza física o jurídica, o en cuanto al cese de empresas de idéntica naturaleza.

Los datos han sido facilitados por la Agencia Española de Administración Tributaria (AEAT) de forma desagregada y clasificados por distrito y epígrafe de IAE para el período 1998-2003, por lo que ha sido necesario actuar sobre la base de datos, de forma que, a efectos de IAE, España cuenta con 56 distritos, de los cuales 52 se corresponden con las capitales de provincia, y 4 —Jerez de la Frontera, Cartagena, Gijón y Vigo— son grandes ciudades que han sido elevadas a la categoría de distrito debido al gran volumen de operaciones que registran. El estudio se ha realizado por CCAA, lo que ha obligado a agregar cada distrito en la comunidad autónoma a la que pertenece. Además, los datos referentes al País Vasco y Navarra no están centralizados en la AEAT por tener delegadas las respectivas CCAA las competencias en materia de IAE, quedando, por lo tanto, fuera del estudio. De este modo las CCAA analizadas son (AN) Andalucía, (AR) Aragón, (AS) Asturias, (BL) Islas Baleares, (CN) Islas Canarias, (CB) Cantabria, (CL) Castilla y León, (CM) Castilla La Mancha, (CT) Cataluña, (CV) Comunidad Valenciana, (EX) Extremadura, (GA) Galicia, (MT) Madrid, (MC) Murcia y (RI) Rioja. Por último, los datos de las altas y bajas, físicas y jurídicas, se han calculado por cada 1.000 habitantes (variable considerada / población) para evitar sesgos derivados de las diferencias poblacionales entre CCAA. Asimismo, los datos referidos a las bajas físicas y jurídicas se corresponden a las altas registradas entre 1998-2003.

### El *entrepreneurship* en España

La primera parte del estudio se centra en la descripción de la evolución del *entrepreneurship* en España durante el período 1998-2003.

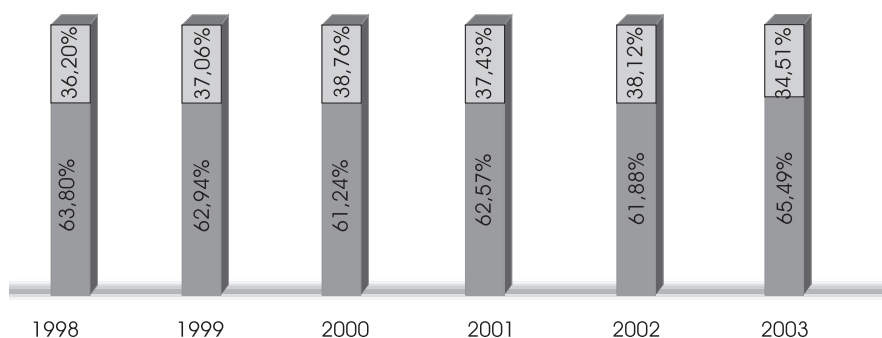
El número de altas totales registradas durante el período considerado no ha sufrido grandes variaciones (gráfico 5). Si bien es cierto que sólo en dos de los cinco años considerados —1999 y 2002— se ha incrementado el número de altas respecto al año 1998 en un 3,44% y 3,47%, respectivamente. El año 2003 tampoco ha resultado especialmente activo para el *entrepreneurship* en España, puesto que el número de altas a 31 de diciembre es significativamente inferior al relativo al año 2002 y aproximadamente un 8% inferior al correspondiente al año 1998.

Se puede observar que los años 2000 y 2001 son los que registran un menor número de altas totales. Esto puede deberse, por un lado, a la crisis económica que sufrió Europa desde 1999 y que se agravó con el atentado del 11S y, por otro, a la crisis de las empresas denominadas «com». Observando la tendencia sufrida por las bajas totales en el mismo período, se observa que éstas siguen una tendencia ascendente, reforzando así la teoría de la crisis económica sufrida durante el período analizado. El dato más preocupante se recoge en el año 2001, en que el crecimiento neto (altas totales menos bajas totales) apenas se aproxima a las 200.000 licencias en términos absolutos.

Distinguiendo entre altas físicas y altas jurídicas, las primeras alcanzan un porcentaje mayor, que oscila entre un 60% y un 65% de las altas totales (gráfico 6).

Esto resulta lógico, puesto que el tejido empresarial está formado en su mayoría por Pymes, sociedades unipersonales y profesionales.

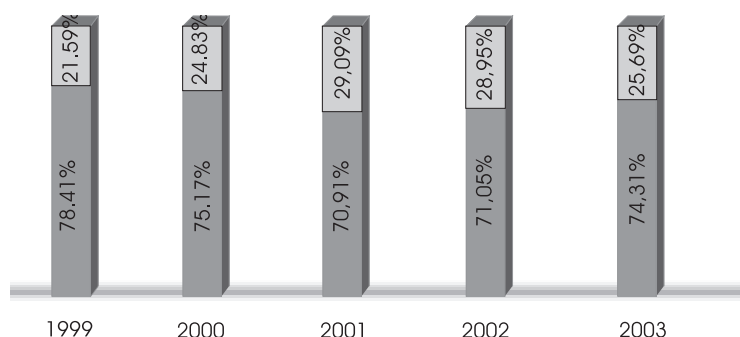
La misma situación se repite en el caso de las bajas, en que se puede observar que el número de bajas físicas casi triplica al número de bajas jurídicas (gráfico 7).



**GRÁFICO 6**  
**PORCENTAJE DE ALTAS FÍSICAS Y JURÍDICAS DE EMPRESAS RESPECTO AL TOTAL DE ALTAS POR AÑO EN ESPAÑA**

■ Altas físicas  
 ■ Altas jurídicas

FUENTE:  
 Elaboración propia.



**GRÁFICO 7**  
**PORCENTAJE DE BAJAS FÍSICAS Y JURÍDICAS DE EMPRESAS RESPECTO AL TOTAL DE BAJAS POR AÑO EN ESPAÑA**

■ Bajas físicas  
 ■ Bajas jurídicas

FUENTE:  
 Elaboración propia.

En este caso, y en relación con las bajas totales, los porcentajes de las bajas físicas se elevan, esto es, existe un mayor número de bajas de empresas unipersonales, autónomos o profesionales frente a empresas de dos o más socios. Esta tendencia de reparto, al igual que en el caso de las altas, se mantiene a lo largo de todo el período observado.

### Análisis de conglomerados

La siguiente parte del estudio consiste en analizar la situación de las distintas CCAA que conforman España respecto a la media española a través de un análisis de conglomerados, también denominado análisis *cluster*, mediante el programa estadístico SPSS 12.0.

Mediante el análisis cluster se trata de encontrar qué comunidades presentan un comportamiento similar en cuanto a las altas y bajas, tanto físicas como jurídicas, en el período 1999-2002, buscando reducir la información relativa a este período y tratando de ver qué ha ocurrido con la actividad emprendedora en

cada caso. Las variables de clasificación utilizadas serán altas físicas (AF), altas jurídicas (AJ), bajas físicas (BF) y bajas jurídicas (BJ) expresadas en número de altas y bajas por cada 1.000 habitantes.

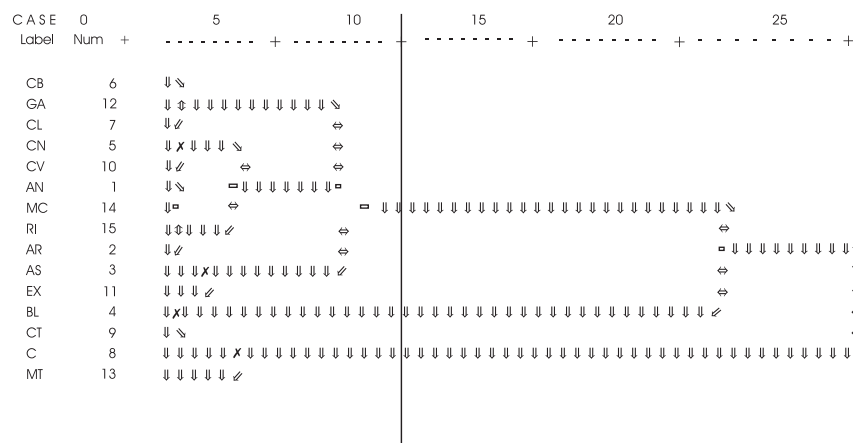
Se hace un análisis anual viendo cómo se agrupan las comunidades y cómo evolucionan en el período considerado estos grupos. Para ello, cada año se ha aplicado una combinación de un procedimiento jerárquico (método de Ward) y uno no jerárquico (K-medias), en donde los centros iniciales son el punto medio de los grupos obtenidos en el procedimiento jerárquico (Hair, 1999; Luque, 2000: 167; Cea, 2002: 247; Lévy y Varela, 2003: 435).

El cuadro 3 resume los dos factores construidos cada año con los datos de altas y bajas, físicas y jurídicas, por cada mil habitantes. Se incluyen los coeficientes de correlación entre las variables y el factor, destacando en negrita los coeficientes que reflejan la asociación entre las variables y el factor que las representa. Además, figura el porcentaje de la varianza total explicado con los factores extraídos cada año.

**CUADRO 3**  
**FACTORES REFERIDOS A LAS ALTAS Y BAJAS**

Año	1999		2000		2001		2002	
Factor	1	2	1	2	1	2	1	2
<b>AF</b>	0,261	<b>0,952</b>	<b>0,861</b>	0,431	-0,027	<b>0,986</b>	<b>0,881</b>	0,291
<b>AJ</b>	<b>0,907</b>	0,139	<b>0,987</b>	0,040	<b>0,679</b>	<b>0,677</b>	<b>0,933</b>	0,275
<b>BF</b>	<b>0,797</b>	0,442	0,199	<b>0,976</b>	<b>0,955</b>	0,135	0,215	<b>0,958</b>
<b>BJ</b>	<b>0,922</b>	0,355	<b>0,843</b>	0,502	<b>0,990</b>	-0,019	0,588	<b>0,745</b>
<b>% DE Varianza</b>	<b>90,5</b>		<b>96,5</b>		<b>95</b>		<b>91,8</b>	

FUENTE: Elaboración propia.

**GRÁFICO 8****DENDROGRAMA**

**Análisis jerárquico,  
método de WARD**

FUENTE:  
Elaboración propia.

En lugar de presentar el dendrograma para todos los períodos considerados se incluye únicamente el del último período, el año 2002, comparándolo con los resultados obtenidos en los años anteriores. En este año, las variables más relevantes en el primer factor son aquellas referidas al inicio de alguna actividad emprendedora, ya sea como empresario individual (AF) o como entidad jurídica (AJ). Este factor se denomina creación de empresas. Las variables más relevantes en el segundo factor son las referidas al cese de las actividades empresariales, físicas (BF) y jurídicas (BJ). Este factor se denomina cese de empresas.

Las puntuaciones factoriales de las comunidades son el punto de partida en el análisis de conglomerados jerárquico, con el que se obtiene para el año 2002 el siguiente dendrograma (gráfico 8).

La solución elegida está formada por tres conglomerados. La composición final de los grupos se genera mediante el procedimiento no jerárquico de K-medias, que no altera la formación inicial de grupos, salvo en el año 1999, donde Cataluña cambia de conglomerado con respecto a la formación de grupos del procedimiento jerárquico.

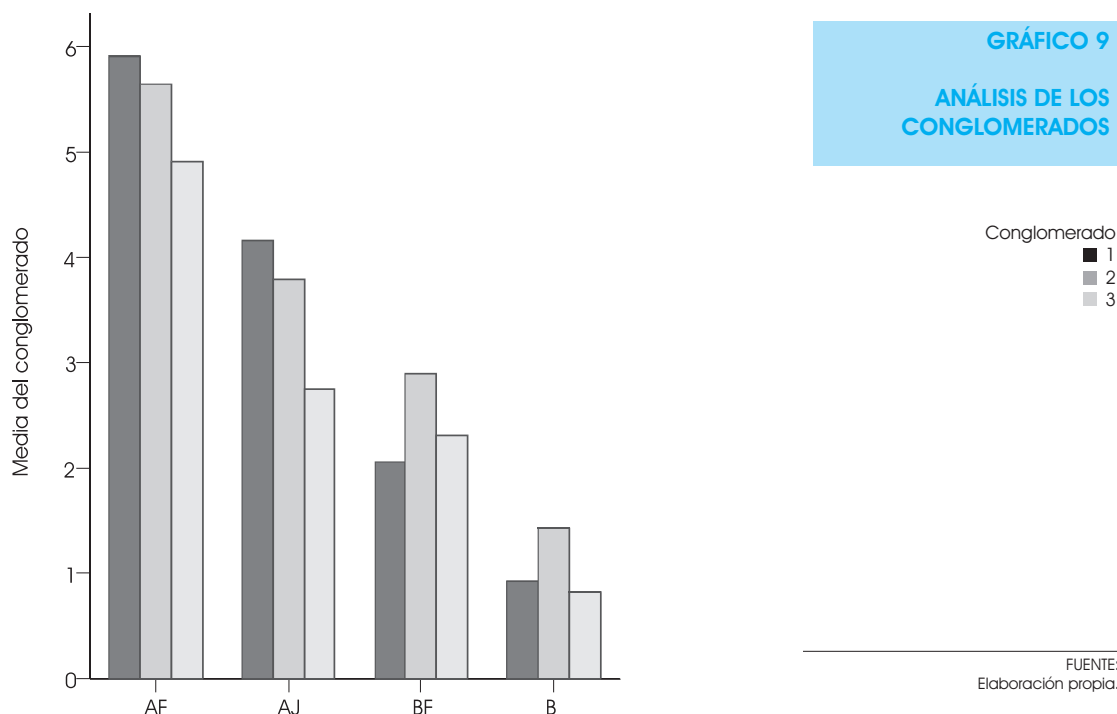
Los tres conglomerados resultantes, en el año 2002, son los siguientes:

**Conglomerado 1.** El primer conglomerado está formado por las CCAA de Castilla la Mancha y Madrid. Este conglomerado es el que otorga una mayor puntuación media al primer factor (1,7). Recordemos que las variables más relevantes en el primer factor eran las referidas al inicio de actividades empresariales (creación de empresas), ya sea como empresario individual (AF) o como entidad jurídica (AJ), teniendo más peso dentro del factor la variable referida a AJ (0,933) que la variable referida a AF (0,881). Por lo tanto, las CCAA que conforman el conglomerado destacan por ser *comunidades altamente emprendedoras*, sobre todo en lo que se refiere a la creación de entidades con personalidad jurídica (gráfico 8).

**Conglomerado 2.** El segundo conglomerado está formado por las CCAA de Islas Baleares y Cataluña. Este conglomerado otorga la mayor puntuación media al segundo factor (1,68). Las variables más relevantes en el segundo factor eran las referidas al cese de actividades empresariales (cese de empresas), ya sea cese de empresas individuales o autónomos (BF) o cese de entes jurídicos (BJ), teniendo más peso dentro del factor la variable referida a BF (0,958) que la variable referida a BJ (0,745). Por lo tanto, las CCAA que conforman el conglomerado 2 destacan por ser comunidades que, aun teniendo una propensión alta a crear empresas, presentan un *alto nivel de cese empresarial*, sobre todo en lo que se re-



**GRÁFICO 9**  
**ANÁLISIS DE LOS CONGLOMERADOS**



fiere al cese de empresas unipersonales o autónomos. Esto provoca que el saldo neto empresarial (altas empresariales menos bajas empresariales) sea reducido (gráfico 9).

**Conglomerado 3.** El tercer conglomerado está formado por el resto de CCAA, esto es, Cantabria, Galicia, Castilla y León, Canarias, Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia, Rioja, Aragón, Asturias y Extremadura. Este conglomerado se caracteriza por ser el grupo *menos activo a la hora de crear empresas* siendo escasa la incidencia de las bajas empresariales (gráfico 8).

La composición de los grupos de comunidades en los años anteriores presenta algunas diferencias respecto al año 2002.

La situación de las CCAA de Madrid, Islas Baleares y Cataluña cambia en cierta medida en el año 2002, pues hasta ese momento aparecen juntas en el conglomerado 1. En todo el período, el factor 1 alcanza una puntuación destacada en este conglomerado y, como puede verse en el cuadro 1, tanto la variable referida a AJ como la referida a BJ quedan bastante bien representadas por este factor desde el año 1999 hasta el 2001. Así pues, podríamos decir que los cuatro años analizados se caracterizan en estas comunidades por altas y bajas continuas de entidades jurídicas. Salvo en el año 2000, no destaca especialmente la creación de empresas individuales, pero sí el cese de las mismas. Finalmente, en el año 2002 en la comunidad de Madrid la tendencia es a crear empresas, en tanto que en Cataluña

e Islas Baleares la tendencia es al cese de empresas individuales.

En cuanto al conglomerado 3, la mayor parte de las comunidades de este grupo permanecen en el mismo conglomerado a lo largo de todo el período analizado. Se caracteriza en todos los años por los escasos movimientos, tanto en la creación de empresas como en el cese de las mismas. Sin embargo, sí se producen tres cambios destacados en el año 2002:

**1** La ausencia de la comunidad de Castilla la Mancha, que pasa a formar el conglomerado 1, junto con Madrid.

**2** La presencia de la comunidad de Extremadura, que en los años anteriores forma por sí sola el conglomerado 2, excepto en el año 1999, que lo forma con Asturias. Dicho conglomerado se caracterizaba por la alternancia en la creación y cese de empresas individuales.

**3** En los años 2000 y 2001, la Comunidad Valenciana y Canarias forman el conglomerado 1 con Madrid, Cataluña e Islas Baleares. Dicho conglomerado se caracterizaba por las variaciones de las altas y bajas jurídicas.

## CONCLUSIONES ↓

La iniciativa emprendedora se concreta cuando se inicia una actividad empresarial, esto es, cuando se produce un alta empresarial, ya sea física o jurídica.

En Europa, España se sitúa en una posición intermedia en cuanto a creación de nuevas empresas, siendo la tasa levemente mayor a la media europea, situándose en torno a un 9% para el período analizado.

A pesar de que la posición de España es relativamente buena en cuanto a creación de empresas, no se puede decir lo mismo si se analiza la supervivencia de las empresas creadas, ya que nuestro país se sitúa entre los países con menor tasa de supervivencia de Europa.

Por lo que respecta a la tasa relativa al cese de actividades, España se sitúa nuevamente en torno a la media europea.

En España, la variable altas sigue una tendencia desigual en el período considerado, en tanto la variable bajas presenta una tendencia ascendente, con lo que se puede concluir que el crecimiento neto ha ido disminuyendo con el paso de los años.

A través del análisis de conglomerados se ha realizado una clasificación de las CCAA en base a cuatro variables de partida, tratando de obtener grupos cuyos componentes sean lo más homogéneos posible en sí, manteniendo la mayor heterogeneidad posible entre grupos.

Así, el primer conglomerado incluye CCAA altamente emprendedoras, el segundo conglomerado se caracteriza por presentar altos niveles de cese empresarial y el tercero, que es el más amplio, se caracteriza por bajas tasas de creación de empresas.

La aplicación de esta técnica de análisis multivariante ha permitido clasificar las CCAA de forma rápida y sencilla, facilitando, al mismo tiempo, la toma de decisiones en relación a la actividad emprendedora, decisiones que deben tender a incrementar el número de CCAA que manifiestan un fuerte y sostenible espíritu emprendedor y reducir aquellas cuya tendencia es justo la contraria.

## NOTA ↴

- (1) Se ha convertido en la disciplina que más rápido ha crecido en los últimos años en las Escuelas de Negocio y de Ingeniería estadounidenses, estando presente en más de 1.100 universidades e institutos, 200 cátedras y 50 centros especializados en *Entrepreneurship*.

## BIBLIOGRAFÍA ↴

BARBA, V. (2002): «La decisión de crear una empresa: una aplicación de la teoría de las expectativas», XII Congreso Nacional de ACEDE, Zaragoza, España.

BIRLEY, S. (1985): «The role of networks in the entrepreneurial process», *Journal of Business Venturing*, 1.

BROZEN, Y. (1954): «Determinants of entrepreneurial ability», *Social Research*, 21.

BYGRAVE, W. D. y HOFER, C. W. (1991): «Theorizing about entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), pp. 13-22.

BYGRAVE, W. D. (1989): *Venture capital investing: a resource exchange perspective*, Unpublished doctoral dissertation, Boston University.

BYGRAVE, W. D. (1993): «Theory building in the entrepreneurship paradigm», *Journal of Business Venturing*, 8(3), pp. 255-280.

CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la nature du commerce en general*, Londres y París.

CARLAND, J. W., HOY, D., BOULTON, W. R. y CARLAND, J. A. C. (1984): «Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualisation», *Academy of Management Review*, 9, pp. 354-359.

CEA, M. A. (2002): *Análisis multivariable. Teoría y práctica en la investigación social*. Editorial Síntesis, Madrid.

COASE, R. H. (1937): «The nature of the firm», *Economica*, 4(16).

COLLINS, O. F., MOORE, D. G. & UNWALLA, D. B. (1964): *The enterprising man*, East Lansing, MI: Michigan State University Business Studies.

COOK, F. (1970): *Venture management*, Nueva York: Tower, Penin, Foster & Crosby, Inc.

COOPER, A. C. (1973): «Technical Entrepreneurship: what do we know?», *R&D Management*, 3(2), pp. 59-65.

COOPER, A. C. (1981): Strategic Management: new ventures and small business, *Long Range Planning*, 14(5), pp. 39-45.

COOPER, A. C. (1985): The role of incubator organizations in the founding of growth oriented firms. *Journal of Business Venturing*, 1(1), pp. 75-86.

COVIN, J. G. y SLEVIN, D. P. (1989): Strategic management of small firms in hostile and benign environments, *Strategic Management Journal*, 10(1), pp. 75-87.

COVIN, J. G. y SLEVIN, D. P. (1991): A conceptual model of entrepreneurship as firms behaviour. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), pp. 7-25.

CUERVO, A. (1997): *Dirección de empresas en los 90, homenaje al profesor Marcial Jesús López Moreno*, Civitas, Madrid.

DA COSTA, F. A. (2003): «O estudo do empreendedorismo e a relevância do capital de risco», *XIII Jornadas Hispano-Lusas de Gestão Científica*, Lugo, España.

DE ANDRÉS, P., DE LA FUENTE, J. M. & GARCÍA, T. (1998): «La creación de empresas en el período 1981-1995. Un estudio comparado Castilla y León-España», *Dirección y Organización*, 20, pp. 70-82.

EUROPEAN COMMISSION AND EUROSTAT (2004): *Business Demography in Europe. Result for 10 Member States and Norway. Data 1997-2001*. Office for Official Publications of the European Communities.

GARCÍA, F. y MARCO, B. (1999): «La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: factores de éxito y fracaso», IX Congreso Nacional de ACEDE, Burgos.

GARCÍA, F. y MARCO, B. (2002): «Influencia de la estrategia empresarial sobre el nivel de éxito y los resultados de las empresas de nueva creación en la provincia de Alicante: un estudio empírico», XII Congreso Nacional de ACEDE, Palma de Mallorca.

GARTNER, W. B. (1985): «A conceptual framework for describing the Phenomenon of New Venture Creation», *Academy of Management Review*, 10(4), pp. 696-706.

GARTNER, W. B. (1989): «Who is an entrepreneur? Is the wrong question?», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), pp. 47-68.

GARTNER, W. B., MITCHELL, TR y VESPER, K. H. (1989): «A taxonomy of new business ventures», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1).

GONZÁLEZ, E. J. (2002): El emprendedor. Una propuesta de modelo explicativo de comportamiento, XII Jornadas Luso-Españolas de Gestão Científica, Covilhã, Portugal.

GREENFIELD, S. M. y STRICKON, A. (1981): «A new paradigm for the study of entrepreneurship and social change», *Economic Development and Cultural Change*, 29(3), pp. 467-499.

GREENFIELD, SM y STRICKON, A. (1986): «Entrepreneurship and social change», Lonham, MD: University Press of America.

HAGEN, E. E. (1960): «The entrepreneur as rebel against traditional society», *Human Organization*, 19(4), pp. 185-187.

- HAIR, J. F. *et al* (1999): *Análisis Multivariante*. 5ª edición. Prentice Hall.
- HANNAN, M. T. y FREEMAN, J. (1977): «The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- KATZ, J. y BROCKHAUS, R. (1993): *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Greenwich.
- KIRZNER, I. (1973): *Competition and entrepreneurship*, Chicago: The University of Chicago Press.
- KNIGHT, F. (1921): *Risk, uncertainty and profit*, Boston: Houghton Mifflin.
- LEIBENSTEIN, H. (1978): *General X-efficiency and economic development*. Nueva York: Oxford University Press.
- LÉVY, J. P. VARELA, J. (2003): *Análisis Multivariable para las Ciencias Sociales*, Pearson, Prentice Hall.
- LLOPIS, F., SABATER, V., TARÍ, J. J. y ÜBEDA, M. (1999): «Nuevas empresas y grado de diversidad sectorial en las zonas con tradición industrial: una aproximación a la provincia de Alicante», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 93-108.
- LOW, M. B. & MACMILLAN, J. C. (1988): «Entrepreneurship: past research and future challenges», *Journal of Management*, 14(2), pp. 139-161.
- LUQUE, T. (2000): *Técnicas de Análisis de Datos en Investigación de Mercados*, Editorial Pirámide.
- MACMILLAN (1983): «The politics of new venture management», *Harvard Business Review*, 61(6), pp. 8-16.
- MCCLELLAND, D. C. (1961): *The achieving society*, Princeton, NJ: Von Nostrand.
- MUÑOZ, R. M. (1999): «El riesgo en las empresas de nueva creación. Estudio empírico sobre una muestra de empresas industriales», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 69-80.
- NELSON, R. R. & WINTER, S.G. (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- ORTI, A. M. (2003): «Fomento de la iniciativa emprendedora universitaria. Tipología de actividades emprendedoras (TAES)», XIII Congreso de ACEDE, Salamanca, España.
- RUBIO, E. A., CORDÓN, E. y AGOTE, A. L. (1999): «Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo». *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 37-52.
- SAY, J. B. (1940): «Cours complet d'économie politique pratique» en *Textes Choisis para Reynaud* (1953): Librairie Dalloz.
- SCHUMPETER, J. A. (1912): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Verlag Dunker, Humblot.
- SEXTON, D. L. Y BOWMAN, N. (1985): «The entrepreneur: a capable executive and more» *Journal of Business Venturing*, 1(1), pp. 129-140.
- SHAPERO, A. Y SOKOL, L. (1982): *The social dimensions of entrepreneurship*, Cambridge, MA: Ballinger Publishing.
- STEWART, A. (1991): «A prospectus on the Anthropology of Entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), pp. 71-91.
- STINCHCOMBE, A. L. (1965): «Social structure and organizations», en J. G. March (ed.), *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally.
- STUART, R. & ABETTI, P. A. (1989): «Start-up ventures towards the prediction of initial success», *Journal of Business Venturing*, 5, pp. 151-162.
- VEBLEN, T. H. (1904): *The theory of business enterprise*, Nueva York.
- VECIANA, J. M. (1999): «Creación de empresas como programa de investigación científica» *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 11-35.
- VESPER, K. H. (1983): *Entrepreneurship and national policy*, Pittsburgh, PA: Carnegie-Mellou University.
- WEBER, M. (1905): «Asketischer Protestantismus und Kapitalistischer Geist» en M. Weber (ed.) (1964), *Soziologie, Weltgeschichtliche Analysen, Politik*. Stuttgart: Corner Verlag.

