



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe Ejecutivo 2011

Entrepreneurship

8



Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2011

8



8

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2011

Director

Iñaki Peña Legazkue

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad

José Luis González Pernía
Maribel Guerrero Cano

Mondragon Unibertsitatea

Saioa Arando Lasagabaster

UPV/EHU

Jon Hoyos Iruarrizaga
María Saiz Santos

Universidad Autónoma de Barcelona

David Urbano Pulido

2012

Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos - Societé d'Études Basques
Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2011 / Iñaki Peña Legazkue dir. - Donostia : Eusko Ikaskuntza ; Orkestra, 2012.

105 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Peña Legazkue, Iñaki II. Tit.

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

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

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

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

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Entidades colaboradoras: Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia; Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento de la Diputación Foral de Gipuzkoa; Diputación Foral de Álava; Eusko Ikaskuntza; Fundación Emilio Soldevilla; Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad; SPRI. Gobierno Vasco.

© Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos - Société d'Études Basques



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

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



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

© Publicaciones de la Universidad de Deusto
Apartado 1 - E48080 Bilbao
Correo electrónico: publicaciones@deusto.es

ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI-1998-09

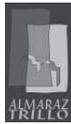
Impreso en España/Printed in Spain

Publicación impresa en papel reciclado.

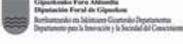


Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2011

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	Fundación Xavier de Salas-GEM España	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) M.ª de la Cruz Sánchez Juan Carlos Díaz Yancy Vaillant Esteban Lafuente	 <p>Fundación Xavier de Salas fxdsalas@telefonos.es Trujillo-Cáceres (España)</p>  <p>SECRETARÍA GENERAL SECRETARÍA DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</p>
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	 <p>IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO</p>  <p>Cámaras Aragón</p>  <p>Universidad Zaragoza</p>  <p>GOBIERNO DE ARAGON Instituto Aragonés de Fomento</p>
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	 <p>UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA</p>  <p>ULL</p>  <p>La Caja de CANARIAS</p>  <p>Caja Canarias OBRA SOCIAL Y CULTURAL</p>  <p>Servicio Canario de Empleo Gobierno de Canarias</p>  <p>UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo</p>
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	 <p>UC UNIVERSIDAD DE CANTABRIA Cátedra pyme</p>  <p>Santander</p>  <p>GOBIERNO DE CANTABRIA Comunidad de Economías y Empresas</p>  <p>SODERCAN</p>  <p>UCEIF</p>

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Cataluña	Institut D'Estudis Regionals i Metropolitans Universidad Autónoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña, UAB) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña, UAB) Esteban Lafuente (Investigador principal, IERMB/UPC) Eduardo Gómez (UAB) Marc Figuls (IERMB) Manoj Bayan (UAB)	   
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alos Simó Javier Sancho Azuar M.ª Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera	  
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M.ª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Díaz Aunió	                        

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Núria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M.ª Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos	
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico «Madrid Emprende» Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Iñaki Ortega Cachón Isidro de Pablo López Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos Esther Caurin Arribas	
Madrid Comunidad Autónoma	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM Madrid) Begoña Santos Urda Yolanda Bueno Hernández Esperanza Valdés Lías Fernando Alfaro Ramos	
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Navarra	Universidad Pública de Navarra	Ignacio Contín Pilart (Director GEM Navarra) Martín Larraza Kintana Daniel Calvo Ibero	 
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea U. Autònoma Barcelona	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Maribel Guerrero María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando David Urbano	          
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	

Presentación

Estimado lector.

Con este informe llegamos a la **octava** edición del estudio anual *Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2011*. Como es costumbre, hemos analizado el estado de la actividad emprendedora recientemente desarrollada en la Comunidad Autónoma del País Vasco. En la presente edición de este proyecto internacional se han recabado datos de cerca de 55 países y de la totalidad de las Comunidades Autónomas que conforman el Estado español.

Esperamos que los datos que se aportan en este estudio arrojen un poco de luz a la incertidumbre y al oscuro panorama económico que venimos atravesando en los últimos tiempos. Disponemos de datos que nos permiten estudiar la evolución en el tiempo de la actividad emprendedora en la CAPV, y además, dichos datos nos posibilitan contrastar dicha evolución con la trayectoria experimentada en otras regiones y países. Ésta es precisamente una de las aportaciones principales de este estudio internacional; su versatilidad para desarrollar análisis comparativos. Gracias a la rica información recabada, los datos facilitados resultan de ayuda para el diseño de políticas públicas en un momento convulso dirigidas al fomento del espíritu emprendedor y para la elaboración de valiosos estudios de investigación (recuérdese que entrevistamos anualmente a dos colectivos: la población adulta en general y los expertos en materia de emprendimiento).

Según el informe GEM España, 2011, el Estado atraviesa una progresiva disminución de la tasa de actividad emprendedora en los últimos años, si bien en esta edición se observa un pequeño repunte. Una posible causa de este cambio de tendencia se debe a una creciente falta de empleo y a una mayor propensión hacia el autoempleo como mecanismo de subsistencia. Un dato interesante refleja que la tasa de actividad emprendedora por necesidad en España ha aumentado un 36% en el periodo 2010-2011. Desgraciadamente, la creación neta de empresas continúa siendo negativa. Por cada 100 empresas cerradas, se crean 85 nuevas empresas al año. La tendencia de la actividad emprendedora en la CAPV immitiza en gran medida el patrón seguido en España.

Los resultados obtenidos en la CAPV ponen de manifiesto un modesto incremento en la actividad de aquellos colectivos emprendedores que tradicionalmente han sido minoritarios. Por un lado, hemos observado que el emprendimiento por necesidad y el emprendimiento femenino han aumentado. Por otro lado, la proporción de individuos que emprenden en clave de innovación e internacionalización también ha aumentado. Estas tendencias nos permiten intuir que la crisis está abriendo distintos tipos de actividad emprendedora. La crisis impulsa a emprender a quien se siente más necesitado en esta coyuntura, pero también anima a emprender a quien de la crisis identifica una oportunidad única de negocio. Ambos colectivos de emprendedores desempeñan en el momento actual un papel crucial para salir de esta recesión económica.

Quisiera que los datos que se recogen en este Informe por lo menos despertaran interés y suscitaran reflexión. No hay nada más gratificante para la comunidad académica que esta reflexión venga acompañada de una serie de medidas y actuaciones exitosas impulsadas desde instancias públicas y privadas. Una de las banderas que enarbola nuestro Instituto de Competitividad es precisamente el lema de la «investigación-acción». Este binomio significa que este proceso exige previamente la elaboración de un buen análisis de nuestro ecosistema emprendedor, y francamente, nos sentiríamos satisfechos si este informe contribuyera a perfeccionar ese diagnóstico.

Este trabajo es el resultado del esfuerzo de muchas personas y del respaldo de un número amplio de instituciones que apoyan el proyecto GEM. Por ello, deseo agradecer la labor realizada por los investigadores del equipo GEM de la CAPV (y del resto del consorcio) y el inestimable apoyo brindado por los patrocinadores, a quienes traslado mi más afectuoso saludo y agradecimiento.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad

Aurkezpena

Irakurle agurgarria:

Txosten honekin *Global Entrepreneurship Monitor* urteko azterlanaren **zortzigarren** ediziora iritsi gara, **EAEko GEM 2011**. Ohi dugun moduan, Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen egoera aztertu dugu. Nazioarteko proiektu honen edizio honetarako 55 herrialdetako datuak bildu dira, baita Espainiako Autonomia Erkidego guztietakoak ere.

Azterlan honetako datuek azkenaldian bizi dugun ziurtasun ezari eta egoera ekonomiko ilunari argi pixka bat ekartzea espero dugu. EAEko jarduera ekintzailearen bilakaera aztertzeko aukera ematen dituzten datuak ditugu eskura. Gainera, datu horiek bertako bilakaera beste eskualde eta herrialde batzuetakoarekin alderatzeko modua eskaintzen digute. Horixe da, hain zuzen ere, nazioarteko azterlan honen ekarpen nagusietako bat: analisi alderatuak egiteko aukera. Eskuratutako informazio aberatsari esker, datuak lagungarri izango dira egoera aztoratu honetan espiritu ekintzailea sustatzera bideratutako politika publikoak diseinatzeko eta balio handiko ikerlanetarako (gogoan izan urtero bi talde elkarrizketatzen ditugula: biztanleria heldua, oro har, eta ekintzailetza arloko adituak).

2011ko GEM Espainiako txostenaren arabera, herrialdean azken urteetan behera doa jarduera ekintzailearen tasa. Baina aurtengoan gorakada txiki bat ikusi da. Joera aldaketa horren arrazoi bat izan daiteke jende asko ari dela lanik gabe gelditzen eta autoenplegua izan daitekeela bizitzeko baliabideak eskuratzeko bideetako bat. Datu interesgarri batek erakusten digu Espainian beharrak eragindako jarduera ekintzailearen tasa %36 handitu dela 2010-2011 aldian. Tamalez, enpresen sorrera garbiak negatibo izaten jarraitzen du. Ixten diren 100 enpresa bakoitzeko, 85 enpresa berri sortzen dira urtean. Jarduera ekintzailearen tasak EAEn duen joera neurri handi batean Espainian ikusitakoaren ildotik doa.

EAEn lortutako emaitzek agerian uzten dute jarduera ekintzailea pixka bat handitu dela iraganean gutxiengo izan diren ekintzaile taldeetan. Alde batetik, ikusi dugu beharrak eragindako ekintzailetza eta emakumeen ekintzailetza handitu egin direla. Bestalde, handitu egin da baita ere berrikuntzan eta nazioartekotzean oinarrituta ekiten duten gizabanakoen proportzioa. Joera horiek ikusita esan daiteke krisia jarduera ekintzaile mota ugari irekitzen ari dela. Krisiak ekitera eramaten ditu koiuntura honetan beharrik handiena dutenak. Baina, halaber, ekitera eramaten ditu krisian negozio aukera paregabeak identifikatzen dituztenak. Bi ekintzaile talde horiek gaur egun funtsezko egitekoa dute atzeraldi ekonomikotik ateratzeko.

Txosten honetan jasotako datuek bederen interesa piztea eta hausnarketara eramatea nahiko nuke. Elkarte akademikoarentzat pozgarria izango litzateke, halaber, hausnarketa horren eraginez erakunde publiko eta pribatuak neurri eta jarduketara arrakastatsuak abian jartzea. Hain zuzen ere, gure Lehiakortasunerako Institutuaren lanildoetako bat «ikerketa-ekintza» da. Binomio horrek esan nahi du prozesuak alde zuzenetik eskatzen duen gure ekosistema ekintzailearen analisi egokia prestatzea. Benetan pozik egongo ginateke txostenak diagnostiko hori hobetzen lagunduko balu.

Lan hau pertsona askoren ahaleginaren eta GEM proiektuari laguntzen dioten erakunde ugariaren babesaren emaitza da. Horregatik, EAEko GEM taldeko ikertzaileek (eta partzuergoko gainerako kideek) eragindako lana eta babesleek eskainitako laguntza eskertu nahi nuke. Horiei guztiei nire zorionik eta eskerrik beroena eman nahi dizkiet.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Orkestra-Lehiakortasunerako Euskal Institutua

Índice de contenido

Resumen ejecutivo	23
Laburpen exekutiboa	25
Résumé exécutif	27
Executive summary	29
El modelo conceptual GEM	31
1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional	33
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV	34
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV	38
1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	41
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional	42
2. Perfil del emprendedor	45
2.1. Perfil del emprendedor de la CAPV	45
2.1.1. Actividad emprendedora y género	45
2.1.2. Actividad emprendedora y edad	46
2.1.3. Actividad emprendedora y nivel educacional	46
2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender	47
2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels	47
2.1.6. Rasgos característicos de los emprendedores en cada una de las fases	48
2.2. Tipos de comportamiento emprendedor	48
2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	49
2.3. Análisis del perfil del emprendedor desde la perspectiva del género	51
2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género	51
2.3.2. Edad de los emprendedores por género	51
2.3.3. Nivel de estudios y género	52
2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor	52
2.3.5. Características psico-sociales de los emprendedores en función del género	54
3. Características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV	57
3.1. Sector de actividad	58
3.2. Dimensión organizacional	59
3.3. Contenido innovador	64
3.3.1. Novedad del producto o servicio	64
3.3.2. Nivel de competencia	66
3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas	69
3.4. Orientación internacional	71

4. Financiación del proceso emprendedor	75
4.1. Introducción	75
4.2. Capital semilla medio necesario en la fase start-up	75
4.3. El papel del inversor informal en la CAPV	77
4.4. El perfil del inversor informal en la CAPV	79
4.5. Relación entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión	81
4.6. Volumen de inversión informal	82
5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV	85
5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos	86
5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea	86
5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos	90
5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	90
5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	91
5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	92
5.3. Análisis de las principales condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV en 2011	93
Conclusiones	97
Glosario de términos	101
Ficha técnica	103
Bibliographic Section	105

Índice de gráficos

Gráfico 1.1.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2011	34
Gráfico 1.1.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2011	35
Gráfico 1.1.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2011	36
Gráfico 1.2.1.	Relación cuadrática 2011 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,572 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,383, N = 56)	38
Gráfico 1.2.2.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2011	39
Gráfico 1.2.3.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2011	40
Gráfico 1.2.4.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2011	41
Gráfico 1.3.1.	Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2011	42
Gráfico 1.4.1.	Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2011	43
Gráfico 2.1.1.	Actividad emprendedora y género	45
Gráfico 2.1.2.	Actividad emprendedora y edad	46
Gráfico 2.1.3.	Actividad Emprendedora y nivel educacional	46
Gráfico 2.1.4.	Actividad emprendedora y motivación a emprender	47
Gráfico 2.1.5.	Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels	47
Gráfico 2.2.1.	Distribución de la actividad emprendedora total 2009 en función del principal motivo de la creación	50
Gráfico 2.2.2.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas	50
Gráfico 2.2.3.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE participantes en GEM 2011	50
Gráfico 2.3.1.	Habilidades para la creación de empresas y género	51
Gráfico 2.3.2.	Nivel de estudios y género	52
Gráfico 2.3.3.	Evolución del TEA en función del género	53
Gráfico 2.3.4.	Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)	54
Gráfico 2.3.5.	Temor al fracaso y género	54
Gráfico 2.3.6.	Percepción de oportunidades y género	55
Gráfico 2.3.7.	Participación en redes y género	56
Gráfico 3.1.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2011	58
Gráfico 3.1.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad, 2007-2011	59
Gráfico 3.2.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño de empleo actual en el 2011	60
Gráfico 3.2.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño de empleo actual, 2007-2011	61
Gráfico 3.2.3.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño esperado a 5 años en el 2011	61

Gráfico 3.2.4.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años, 2007-2011	62
Gráfico 3.2.5.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA correspondiente a iniciativas que esperan tener más de 19 empleados en 5 años en el 2011	63
Gráfico 3.3.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de novedad del producto o servicio en el 2011	65
Gráfico 3.3.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos sus clientes o para alguno de sus clientes, 2007-2011	65
Gráfico 3.3.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes en el 2011	66
Gráfico 3.3.4.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de competencia percibida en el 2011	67
Gráfico 3.3.5.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado, 2007-2011	67
Gráfico 3.3.6.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibe ninguna competencia en el mercado en el 2011	68
Gráfico 3.3.7.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el 2011	69
Gráfico 3.3.8.	Evolución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad), 2007-2011	69
Gráfico 3.3.9.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad en el 2011	70
Gráfico 3.4.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV según su grado de orientación exportadora (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el 2011	71
Gráfico 3.4.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero, 2007-2011	72
Gráfico 3.4.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional con otras economías basadas en la innovación en función del TEA correspondiente a iniciativas con más del 50% de sus clientes en el exterior en el 2011	72
Gráfico 4.2.1.	Capital semilla medio necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011	75
Gráfico 4.2.2.	Evolución del capital semilla medio (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV	76
Gráfico 4.2.3.	Evolución de la mediana del capital semilla (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV	77
Gráfico 4.2.4.	Porcentaje de emprendedores nacientes que aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2011	77
Gráfico 4.3.1.	Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2011	78
Gráfico 4.3.2.	Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2011	79
Gráfico 4.3.3.	Evolución de los porcentajes de inversores informales en el periodo 2004-2011. CAPV y España	79
Gráfico 4.5.1.	Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2011	81
Gráfico 4.5.2.	Tipología de inversores informales. Evolución CAPV 2010-2011	82

Gráfico 4.5.3.	Tipología de inversores informales. Evolución España 2010-2011	82
Gráfico 4.6.1.	Mediana del volumen de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2011 y España 2011	83
Gráfico 5.1.1.	Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2011	87
Gráfico 5.1.2.	Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2011	87
Gráfico 5.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV, España, Europa 2011	89
Gráfico 5.1.4.	Valoración media de los expertos europeos sobre las condiciones favorables para el intraemprendimiento. CAPV, España, Europa 2011	90

Índice de cuadros

Cuadro 1.1.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2011	34
Cuadro 1.1.2.	Porcentaje de población adulta involucrada en empresas <i>en fase de Gestación</i> (TEA), empresas <i>Consolidadas</i> , y <i>Cierres</i> de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2011	37
Cuadro 2.2.1.	Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de la CAPV de 18-64 años)	49
Cuadro 2.2.2.	Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total	49
Cuadro 2.3.1.	Evolución Ratio Mujer/Hombre	53
Cuadro 2.3.2.	Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género	53
Cuadro 4.2.1.	Capital semilla requerido para la puesta en marcha de una <i>start-up</i> . Evolución de la moda y del rango máximo y mínimo de inversión. CAPV 2006-2011	76
Cuadro 4.4.1.	Perfil del inversor informal en la CAPV. Evolución 2010-2011	80
Cuadro 4.6.1.	Volumen máximo de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2011	83
Cuadro 5.1.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional	86
Cuadro 5.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2011	87
Cuadro 5.2.1.	Obstáculos de la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011	91
Cuadro 5.2.2.	Apoyos a la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011	92
Cuadro 5.2.3.	Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011	93
Cuadro 5.3.1.	Radiografía de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2011	94
Cuadro 5.3.2.	Radiografía de los indicadores vinculados a las condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2011	95

Resumen ejecutivo

Tras dos años de descenso continuado en la actividad emprendedora vasca, nos encontramos ante un cambio de tendencia, con una **tasa de población involucrada en actividades empresariales de menos de 42 meses** de un 3,9%. Este avance se debe fundamentalmente al abultado incremento observado en las empresas nacientes, entre 0 y 3 meses de vida, que se ha visto triplicado respecto al año anterior y que recupera el nivel obtenido en 2005 y 2006. Sin embargo, las empresas nuevas, entre 3 y 42 meses de vida, muestran un dato exactamente igual al del ejercicio anterior.

La comparación internacional nos lleva un año más a la segunda posición del ranking con peores resultados emprendedores de los 55 países participantes en el proyecto GEM 2011, solo por delante de Eslovenia. En el entorno regional estatal, la CAPV avanza una posición, obteniendo el tercer resultado más reducido de actividad emprendedora del Estado, después de Asturias y Canarias.

El dato más destacable de este año lo ofrece la tasa de emprendedores potenciales, que se sitúa en un 9%, muy por encima del mejor dato registrado de los últimos 8 años. El incremento de población vasca que declara su intención de poner en marcha un nuevo proyecto empresarial en los próximos 3 años duplica el indicador del año pasado. Para finalizar, y a pesar del avance en las cifras de cierre empresarial, 1,7%, el porcentaje de población involucrada en empresas consolidadas (más de 42 meses de vida), consolida su fortaleza tradicional y vuelve a situarse en el nivel obtenido en el año 2009, con una recuperación de 0,5 puntos porcentuales respecto del año anterior.

El perfil del emprendedor en la CAPV es muy similar al de las ediciones anteriores. La mayoría de los emprendedores son varones de entre 35 y 45 años, con un alto nivel de formación, con escasa experiencia como Business Angel.

En lo que a los tipos de comportamiento emprendedor se refiere los datos sugieren que la identificación de una oportunidad sigue siendo el principal motivo para emprender, aunque cada vez hay una mayor proporción de emprendedores que deciden poner en marcha su actividad por motivos de necesidad.

Desde una perspectiva de género los datos sugieren que el TEA femenino sigue siendo más bajo que el masculino, aunque este último año el TEA femenino ha aumentado un poco más que el masculino. En lo que a la perspectiva psico-social se refiere, las mujeres presentan un perfil más vulnerable que los hombres.

En lo que respecta a las **características organizacionales**, cabe destacar que los proyectos emprendedores identificados en la CAPV en el 2011 tenían un tamaño medio de 1,7 empleados y unas expectativas de empleo medio esperado a cinco años de 4,2 empleados. Esto supone un escenario potencial de generación de empleo un poco más optimista que el año anterior, y por lo tanto una leve mejora de los resultados de la actividad emprendedora.

La principal actividad a la que se dedicaron la mayoría de proyectos emprendedores en el 2011 continuó siendo la prestación de servicios (74,5% de los casos), sobre todo de servicios orientados al consumidor final (50,6% de los casos). No obstante, en el último año hubo un aumento de los proyectos emprendedores dedicados a actividades de transformación, los cuales representaron uno de cada cuatro iniciativas de negocio (24,1% de los casos) identificadas. También se observa un ligero aumento de los proyectos emprendedores con productos o servicios nuevos para algunos o todos los clientes, cuyo peso conjunto en el 2011 fue del 31,2%, así como un aumento de los proyectos con poca o ninguna competencia, cuyo peso conjunto alcanzó el 46,9%.

Por último, la orientación internacional de los proyectos emprendedores aumentó ligeramente con respecto al año anterior, gracias especialmente al incremento que tuvo el peso de las iniciativas de negocio con más de tres cuartas partes de sus clientes en el exterior, que en el 2011 representó el 3,9% de los casos.

De la **financiación del proceso emprendedor** cabe mencionar que las iniciativas nacientes en la CAPV iniciaron su actividad en el año 2011 con un capital semilla o arranque inferior al de ejercicios anteriores. La mediana de este capital se situó en 20.000 euros, el valor más bajo desde que se inició la recopilación de datos GEM en la CAPV. Por otro lado, el rango máximo de inversión ha experimentado también un retroceso pasan-

do de 1.000.000 de euros en el año 2009 a 500.000 euros en esta edición. Además, tan sólo uno de cada dos emprendedores nacientes acude a fuentes externas de financiación de tal forma que el porcentaje de capital semilla que asume en solitario el emprendedor (aportaciones/ ahorros personales) es bastante elevado.

En lo que se refiere a la inversión informal, se observa un ligero retroceso respecto a años anteriores. Así, el porcentaje de personas adultas (en edad de trabajar) dispuestas a invertir dinero propio en una iniciativa ajena de negocio se situó en el año 2011 en el 3,6% (frente al 3,7% en el año 2010). A pesar del retroceso, la serie histórica de datos es positiva y confirma que la CAPV ha logrado consolidar desde el año 2007 una masa crítica de inversores informales que supera el 3,5% de la población entre 18 y 64 años, a la par que países de referencia como Alemania, Holanda o Dinamarca.

El perfil tipo que caracteriza a este segmento no presenta sustanciales diferencias respecto a años anteriores: hombre, de mediana edad, con formación superior universitaria, y que se encuentra en situación laboral activa. Cabe destacar su preparación y capacitación ya que siete de cada diez inversores consideran que cuentan con las habilidades y el conocimiento necesario para emprender y, además, casi la mitad han recibido formación específica relacionada con la puesta en marcha de una empresa. Este dato es muy positivo en la medida en que se constata que la red de inversores informales está en condiciones de aportar conocimiento y experiencia a los proyectos que apoyan.

La vinculación familiar directa entre el inversor y el emprendedor ha aumentado en esta edición, disminuyendo por contra el grupo de inversores informales que no mantienen a priori una relación de parentesco o amistad con el promotor del proyecto. Este último perfil es el que el proyecto GEM identifica como *business angel* profesional y que en el caso de la CAPV alcanza un 8,7% del conjunto de inversores informales en el año 2011.

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento otorgan a las **condiciones del entorno** un papel de indiscutible relevancia tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Sin duda, para lograrlo se requiere de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos individual, organizacional y territorial. Adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento es posible identificar una serie de condiciones formales (leyes, decretos, reglamentos) e informales (actitudes, valores, cultura) del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora. Además, considerando el actual escenario económico, político y socio-cultural, es posible distinguir aquellas condiciones del entorno que pueden presentar un comportamiento variable (formales) o estable (informales) en el tiempo.

En este contexto, el Capítulo 5 presenta una radiografía de las principales condiciones (formales e informales) del entorno para emprender que, según la opinión de los 36 expertos de la CAPV, incidieron por su valoración media, evolución o posición en los diversos rankings (obstáculos, apoyos y recomendaciones). En términos generales, la *valoración media* (de 1 a 5) de las condiciones formales del entorno refleja que siguen siendo poco favorables para emprender, específicamente, la educación primaria y secundaria (de 1,89 a 1,55), el apoyo financiero (de 2,42 a 2,18) y la dinámica del mercado interno (de 2,48 a 2,45). En contrapartida, la infraestructura física continúa recibiendo la mejor valoración (de 3,92 a 4,03). Asimismo, condiciones informales como los conocimientos y las habilidades para emprender (de 2,20 a 2,10) siguen obteniendo suspenso, y las normas sociales y culturales (de 2,60 a 2,48) están muy cerca del suspenso.

La *valoración comparativa* de las condiciones formales e informales del entorno, según la opinión de los expertos vascos, españoles y europeos, refleja que la dinámica de mercado sigue siendo una de las condiciones formales con la valoración más baja respecto a la media española e incluso también a la media europea. Por otro lado, entre las condiciones formales mejor valoradas en la CAPV respecto a la valoración media en España destacan: el fomento de iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento, las políticas tanto de apoyo al emprendimiento como los incentivos fiscales, y la capacidad innovadora del empresario. Y respecto a la valoración media Europea, también destaca el fomento al alto potencial de crecimiento, los programas gubernamentales y las políticas de incentivos fiscales. Además, resulta de interés la valoración coincidente en la condición mejor valorada (infraestructura física) y en la peor valorada (la educación primaria y secundaria), tanto en la CAPV como en España y el resto de Europa.

En base a la opinión en las respuestas abiertas de los expertos de la CAPV, en el 2011, los principales *obstáculos* para emprender destacados por los expertos de la CAPV siguen siendo: el acceso a la financiación, las normas sociales y culturales, y el clima económico. Mientras que los *apoyos* del entorno a la actividad emprendedora han sido el clima económico, los programas gubernamentales y las políticas gubernamentales. Además, coincidiendo con los expertos en toda la geografía española, las *recomendaciones* para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son: la «educación y formación», las «políticas gubernamentales» y el «apoyo financiero».

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2011

Laburpen exekutiboa

EAEko jarduera ekintzaileak bi urtez jarraian egin du behera. Orain, ordea, joera aldaketa ikus dezakegu, **42 hilabete baino gutxiagoko enpresa jardueretan parte hartzen duen biztanleriaren tasa %3,9** baita. Aurrerapen hori, funtsean, enpresa sortu berriek eragin dute, 0 eta 3 hilabete arteko bizitza dutenek. Izan ere, enpresa horien tasa aurreko urtekoa halako hiru da eta 2005ean eta 2006an lortutako mailara itzuli da berriro. Hala eta guztiz ere, enpresa berriek, 3 eta 42 hilabete arteko bizitza dutenek, aurreko ekitaldiko datu bera erakusten digute.

Nazioarteko alderapenak, berriro ere, azken aurreko tokira eramaten gaitu, GEM 2011 proiektuan parte hartzen duten 55 herrialdeetako ekintzaitza emaitzen sailkapenean. Soilik Eslovenia dugu atzetik. Espainia-ko datuei erreparatuta, EAEk toki bat egin du aurrera. Espainia osoan hirugarren jarduera ekintzailerik txikiena du, Asturiasen eta Kanariar Uharten atzetik.

Aurtengo daturik esanguratsuen ekintzaile potentzialen tasa da: %9, azken 8 urteetan ikusitako datu onena baino askoz hobea. Hurrengo 3 urteetan enpresa proiektu berri bat abian jartzeko asmoa dutela dioten EAEko biztanleen ehunekoa joan den urtekoaren bikoitza da. Amaitzeko, eta nahiz eta enpresa ixteen ehunekoa %1,7 izan, enpresa sendotuen (42 hilabete baino gehiagokoak) jardueretan ari den biztanleriaren ehunekoak ohiko indarra erakusten du eta 2009an lortutako maila berreskuratu du berriro. Horrek esan nahi du joan den urtearekin alderatuta ehuneko 0,5 puntu irabazi dituela.

EAEko ekintzailearen profila aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonetakoak dira, 35 eta 45 urte artekoak, heziketa maila handikoak eta Business Angel esperientzia txikikoak.

Jokabide ekintzaile motari dagokionez, datuek iradokitzen digute aukera bat identifikatzea dela ekiteko arrazoi nagusia orain ere, nahiz eta gero eta handiagoa den behararengatik beren negozioa abian jartzea erabakitzen duten ekintzaileen proportzioa.

Generoari begiratuta, datuek esaten digute emakumeen ekintzaitza tasa oraindik ere gizonetakoena baino txikiagoa dela. Hala eta guztiz ere, azkeneko urtean emakumeen ekintzaitza tasa gizonena baino gehiago handitu da. Ikuspegi psiko-soziala aintzat hartuta, emakumeen profila gizonetakoena baino zaurgarriagoa da.

Erakundeen ezaugarriak dagokienez, azpimarratzekoa da EAEn 2011n identifikatutako proiektu ekintzaileek batez beste 1,7 langileko tamaina zutela eta bost urtean itxarondako batez besteko enplegu igurikimenak 4,2 enplegatura iristen dira. Horrek, enplegua sortzeko aukerei begira, aurreko urtean baino aurreikuspen bikoitza esan nahi du eta, beraz, jarduera ekintzailearen emaitzak pixka bat hobetzea.

2011n ere proiektu ekintzaile gehienak zerbitzuen sektorekoak izan ziren (proiektuen %74,5), batez ere, azken kontsumitzaileei zuzendutako zerbitzuak (proiektuen %50,6). Hala eta guztiz ere, azken urtean handitu egin dira eraldaketa jardueretara bideratutako proiektu ekintzaileak. Identifikatutako lau negozio ekimenetatik bat izan ziren (proiektuen %24,1). Bezero batzuentzat edo guztientzat produktu edo zerbitzu berriak ekartzen dituzten proiektu ekintzaileak ere pixka bat handitu egin dira. 2011n proiektu guztiak kontuan hartuta %31,2ko pisua izan zuten. Lehiakiderik gabeko proiektuak ere handitu dira, haien pisua %46,9ra iritsi da.

Azkenik, proiektu ekintzaileen nazioarteko ikuspegia aurreko urtekoa baino handixeagoa izan da, bereziki bezeroen hiru laurdena edo gehiago atzerrian dituzten negozio ekimenak handitu direlako. 2011n proiektuen %3,9 ziren horiek.

Prozesu ekintzailearen finantzaketari dagokionez, azpimarratzekoa da 2011n EAEn jarduerari ekin zioten ekimenek aurreko ekitaldietan baino kapital txikiagoa izan zutela une horretan. Kapital horren mediana 20.000 eurokoa izan zen, EAEn GEM datuak biltzen hasi ginenetik ikusitako baliorik txikiena. Bestalde, inbertsioaren mailarik handienak ere atzera egin du, 2009an 1.000.000 eurokoa izatetik, aurtengoan 500.000 eurokoa izatera, hain zuzen ere. Gainera, bi ekintzaileetatik batek bakarrik jotzen du finantzaketako kanpo iturrietara. Beraz, hasierako kapital horretan ekintzaileak berak bakarrik (norberaren ekarpenekin eta aurrezkiekin) jartzen duen kapitalaren ehunekoa nahiko handia da.

Inbertsio informalarri bagagozkio, aurreko urteekin alderatuta atzera egin dugula esan daiteke. Horrela, beste norbaiten negozio ekimen batean dirua inbertitzeko prest dauden pertsona helduen (lan egiteko adinean daudenak) ehunekoa %3,6 izan zen 2011n (eta %3,7, berriz, 2010ean). Atzera egin arren, datuen segida historikoa positiboa da eta esan daiteke EAEk 2007az geroztik inbertsio informalaren masa kritikoa sendotzea lortu duela. 18 eta 64 urte arteko biztanleriaren %3,5ean kokatuko litzateke datu hori, Alemania, Herbehereak edo Danimarkaren pareko.

Segmentu horretako pertsonen ezaugarriak aurreko urteetako antzekoak dira: gizonetako, tarteko adinekoa, goi mailako heziketa duena, eta lan egoera aktiboan dagoena. Pertsona horien prestakuntza eta gaikuntza azpimarratu behar dira. Izan ere, hamar inbertsiogiletatik zazpi uste dute ekiteko beharrezko trebetasunak eta jakiteak badituztela. Gainera, ia erdiak enpresa abian jartzeko berariazko prestakuntza jaso du. Datu hori oso positiboa da, erakusten baitu inbertsiogile informalaren sareak baduela gaitasuna babesten dituen proiektuei jakiteak eta esperientzia eskaintzeko.

Inbertsiogilearen eta ekintzailearen arteko zuzeneko famili harremana handitu egin da aurtengo edizioan. Aitzitik, behera egin du hasieran proiektuaren sustatzailearekin inolako ahaidetasun edo adiskidetasun harremanik ez duen inbertsiogile informalaren taldearen pisua. Azken profil horri GEM proiektuan *business angel* profesional izena ematen zaio. EAEn dagokionez, 2011n inbertsiogile informalaren %8,7 izan zen.

GEMen esparru kontzeptualak eta ekintzailetzari buruzko literaturak **inguruneko baldintzei** oso egiteko garrantzitsua ematen die bai jarduera ekintzailea sustatzerakoan eta bai lurraldeko garapen ekonomikoan izan dezakeen eragina neurtzerakoan. Zalantzarik gabe, hori lortzeko ezinbestekoa da jarduera ekintzaileari lagunduko dion erakunde esparrua, maila guztietan: banaka, erakundeetan eta lurraldean. Ekintzailetza aztertzekeo erakunde ikuspegia hartuta, jardueran ekintzailean eragina izan dezaketean inguruneko baldintza formalak identifikatzera iritsi gaitezke: jarrerak, balioak, kultura. Gainera, gaur egungo ingurune ekonomikoa, politikoa eta sozio-kulturala aintzat hartuta, denboran portaera aldakorra duten (formalak) edo egonkorrak diren (informalak) inguruneko baldintzak bereiziko ditugu.

Ildo horretatik, 5. kapituluak ekiteko inguruneko baldintza nagusien (formalak eta informalak) erradiografia erakusten digu. EAEko 36 adituen iritziz, baldintza horiek eragina izan zuten batez besteko balorazioa ematerakoan, bilakaera baloratzerakoan edo sailkapenetako kokapenean (eragozpenak, laguntzak eta gomendioak). Oro har, inguruneko baldintza formalen *batez besteko balorazioak* (1etik 5era) erakusten digu ez direla ekiteko oso aldekoak izan, bereziki lehen eta bigarren hezkuntza (1,89tik 1,55era), finantza laguntza (2,42tik 2,18ra) eta barne merkatuaren dinamika (2,48tik 2,45era). Aitzitik, azpiegitura fisikoek dute aurrean ere baloraziorik handiena (3,92tik 4,03ra). Baldintza informalek, besteak beste, ekiteko jakite eta trebetasunek, maila kaxarra erakusten dute berriro (2,20tik 2,10era), eta gizarte eta kultur arauak ez dute maila gainditzen (2,60tik 2,48ra).

Inguruneko baldintza formal eta informalaren *balorazio alderatuak* erakusten du, EAEko, Espainiako eta Europako adituen arabera, baldintza formalen artean baloraziorik txikiena merkatuko dinamika duela, Espainiako batez bestekoarekin eta Europakoarekin alderatuta. Bestalde, EAEn, Espainiako batez bestekoarekin alderatuta, baloraziorik handiena duten baldintza formalak honakoak dira: hazteko potentzial handiko enpresa ekimenak sustatzea, ekintzailetzari laguntzeko politikak eta zerga pizgarriak, eta enpresaburuaren gaitasun berri-tzailea. Eta Europako batez bestekoarekin alderatuta, azpimarratzekoa da, baita ere, hazteko potentzial handiko ekimenak sustatzea, gobernuaren programak eta zerga pizgarrien politikak. Gainera, interesgarria da azpimarratzea baloraziorik handieneko baldintza (azpiegitura fisikoa) eta baloraziorik txikieneko (lehen eta bigarren hezkuntza) berdina direla bai EAEn, bai Espainian eta baita Europako gainerako herrialdeetan ere.

EAEko adituei egindako galdera irekiei erreparatuta, 2011n honakoak izan ziren ekiteko *eragozpen* nagusiak: finantzaketa eskuratzea, gizarte eta kultur arauak, eta giro ekonomikoa. Jarduera ekintzailetzaren inguruko *laguntzak*, berriz, giro ekonomikoa, gobernuaren programak eta gobernuaren politikak izan dira. Gainera, Espainia osoko adituak ere bat datoz jarduera ekintzailearen inguruneko baldintzak hobetzeko *gomendioetan*: «heziketa eta prestakuntza», «gobernuaren politikak» eta «finantza laguntza».

Résumé exécutif

Après deux années de baisse continue de l'activité entrepreneuriale basque, nous assistons à un changement de tendance, avec un **taux de population engagée dans des activités entrepreneuriales de moins de 42 mois** de 3,9 %. Cette progression est due fondamentalement à l'augmentation importante des entreprises naissantes, qui ont entre 0 et 3 mois, dont le nombre a été multiplié par trois par rapport à l'année dernière et qui récupère le niveau de 2005 et 2006.

Néanmoins, le nombre de nouvelles entreprises, qui ont entre 3 et 42 mois, est exactement le même que l'année dernière. Au niveau international, le Pays Basque est classé une année de plus à la deuxième position du classement des résultats d'entreprise les plus bas des 55 pays participants au projet GEM 2011, devançant uniquement la Slovaquie. Par rapport aux autres régions espagnoles, le Pays Basque gagne une place et obtient le troisième résultat le plus réduit d'activité d'entreprise, après les Asturies et les Canaries.

Le chiffre le plus remarquable cette année est le taux d'entrepreneurs potentiels, qui se situe à 9 %, bien au-dessus du meilleur chiffre enregistré des 8 dernières années. L'augmentation de la population du Pays Basque qui déclare son intention de mettre en marche un nouveau projet d'entreprise dans les 3 prochaines années est deux fois plus élevée que l'année passée. Pour terminer, et malgré la progression du taux de fermeture d'entreprise, 1,7 %, le pourcentage de population engagée dans des entreprises consolidées (plus de 42 mois) confirme sa force traditionnelle et se situe de nouveau au niveau de l'année 2009, avec une récupération de 0,5 pour cent par rapport à l'année précédente.

Le profil de l'entrepreneur du Pays Basque est similaire à celui des éditions précédentes. La majorité des entrepreneurs sont des hommes, de 35 à 45 ans, avec un haut niveau de formation et peu d'expérience comme investisseur providentiel (*Business Angel*).

Quant aux types de comportements des entrepreneurs, les chiffres suggèrent que l'identification d'une opportunité est toujours le principal motif pour entreprendre, même si de plus en plus d'entrepreneurs décident de mettre en marche leur activité pour des raisons de nécessité.

Dans une perspective de genre, les données suggèrent que le TEA féminin est toujours plus bas que le masculin ; cette année le TEA féminin a toutefois augmenté un peu plus que le masculin. D'un point de vue psycho-social, les femmes présentent un profil plus vulnérable que les hommes.

Et quant aux **caractéristiques organisationnelles**, il faut remarquer que les projets d'entreprises identifiés au Pays Basque en 2011 avaient une taille moyenne de 1,7 employés et des perspectives d'emploi à cinq ans de 4,2 employés. Cela représente un environnement de potentiel de création d'emploi un peu plus optimiste que l'année précédente et donc une légère amélioration des résultats de l'activité d'entreprise.

La principale activité à laquelle se sont consacrés la majorité des projets d'entreprise en 2011 est toujours la prestation de services (74,5 % des cas), surtout de services orientés vers le consommateur final (50,6 %). Cependant, cette dernière année il y a eu une augmentation des projets d'entreprise consacrés aux activités de transformation, qui représentent un quart des initiatives identifiées (24,1 %). Nous avons également observé une légère augmentation des projets d'entreprise avec des produits ou des services nouveaux pour certains ou tous les clients, dont l'importance en 2011 était de 31,2 %, ainsi qu'une augmentation des projets avec peu ou pas de concurrence, dont le total a atteint 46,9 %.

Enfin, l'orientation internationale des projets d'entreprise a augmenté légèrement par rapport à l'année dernière, grâce en particulier à la croissance des initiatives dont plus des trois quarts des clients se trouvent à l'étranger, qui ont représenté 3,9 % des cas en 2011.

Quant au **financement du processus entrepreneurial** il faut noter que les initiatives naissantes au Pays Basque ont lancé leur activité en 2011 avec un capital de départ ou de lancement inférieur à celui des exercices précédents. Ce capital était en moyenne de 20 000 euros, la valeur la plus basse depuis le début des recueils de données GEM au Pays Basque. D'autre part, l'intervalle maximum d'investissement a également connu un recul passant d'un million d'euros en 2009 à 500 000 euros cette édition. De plus, seule la moitié des entrepri-

ses naissantes a eu recours à des sources externes de financement de telle manière que le pourcentage de capital de départ assumé en solitaire par l'entrepreneur (apports/économies personnelles) est assez élevé.

En ce qui concerne l'investissement informel, on observe un léger recul par rapport aux années précédentes. Ainsi le pourcentage de personnes adultes (en âge de travailler) disposées à investir des fonds propres dans une initiative d'un tiers s'est situé en 2011 à 3,6 % (pour 3,7 % en 2010). Malgré ce recul, les données sont positives et confirment que le Pays Basque a réussi à consolider depuis 2007 une masse critique d'investisseurs informels qui dépasse 3,5 % de la population entre 18 et 64 ans, au même niveau que des pays de référence comme l'Allemagne, les Pays-Bas ou le Danemark.

Le profil type qui caractérise ce segment ne présente pas de différences substantielles par rapport aux années précédentes : homme, d'âge moyen, avec une formation supérieure universitaire et qui se trouve dans une situation de travail active. Il faut remarquer leur préparation et formation puisque sept entrepreneurs sur dix considèrent qu'ils disposent des capacités et des connaissances nécessaires pour entreprendre et pratiquement la moitié a reçu une formation spécifique concernant la mise en marche d'une entreprise. Ce chiffre est tout à fait positif dans la mesure où l'on constate que le réseau d'investisseurs informels peut apporter des connaissances et de l'expérience aux projets que ceux-ci soutiennent.

Le rapport familial direct entre l'investisseur et l'entrepreneur a augmenté au cours de cet exercice et le groupe d'investisseurs informels qui ne maintiennent a priori aucun rapport de parenté ou d'amitié avec le promoteur du projet a diminué. Le dernier profil est celui que le projet GEM identifie comme investisseur providentiel (*business angel*) professionnel et qui dans le cas du Pays Basque atteint 8,7 % de l'ensemble des investisseurs informels en 2011.

Le cadre conceptuel GEM et les publications sur l'entrepreneuriat accordent aux **conditions de l'environnement** un rôle d'importance indiscutable aussi bien dans le développement de l'activité d'entreprise que dans l'impact sur le développement économique d'un territoire. Pour y arriver, un cadre institutionnel qui offre et facilite une culture d'entreprise dans tous les domaines individuels, organisationnels et territoriaux est sans aucun doute nécessaire. En adoptant l'approche institutionnelle pour l'analyse de l'entrepreneuriat il est possible d'identifier une série de conditions formelles (lois, décrets, règlements) et informelles (attitudes, valeurs, culture) de l'environnement qui peuvent influencer l'activité entrepreneuriale. De plus, en considérant le contexte économique, politique et socio-culturel actuel, il est possible de distinguer ces conditions de l'environnement qui peuvent représenter un comportement variable (formelles) ou stable (informelles) dans le temps.

Dans ce contexte, le chapitre 5 présente une radiographie des principales conditions (formelles et informelles) de l'environnement pour entreprendre qui, selon l'opinion des 36 experts du Pays Basque, ont eu une incidence selon leur évaluation moyenne, leur évolution ou leur position dans les différents classements (obstacles, soutiens et recommandations). En termes généraux, l'évaluation moyenne (de 1 à 5) des conditions formelles de l'environnement montre qu'elles restent peu favorables pour entreprendre, en particulier l'éducation primaire et secondaire (de 1,89 à 1,55), le soutien financier (de 2,42 à 2,18) et la dynamique du marché interne (de 2,48 à 2,45). En contrepartie, l'infrastructure physique reçoit toujours la meilleure note (de 3,92 à 4,03). De même, les conditions informelles comme les connaissances et les capacités pour entreprendre (de 2,20 à 2,10) continuent à obtenir une mauvaise note et les normes sociales et culturelles (de 2,60 à 2,48) restent juste au-dessus de la moyenne.

L'évaluation comparative des conditions formelles et informelles de l'environnement, selon l'opinion des experts basques, espagnols et européens, montre que la dynamique de marché demeure l'une des conditions formelles avec la note la plus basse par rapport à la moyenne espagnole et même à la moyenne européenne. D'autre part, parmi les conditions formelles qui obtiennent les meilleures notes au Pays Basque par rapport à la note moyenne en Espagne on peut remarquer : le développement d'initiatives d'entreprises avec un fort potentiel de croissance, les politiques aussi bien de soutien à l'entrepreneuriat que d'incitation fiscale et la capacité d'innovation de l'entrepreneur. Et par rapport à la note moyenne européenne, on peut aussi remarquer l'aide au fort potentiel de croissance, les programmes gouvernementaux et les politiques d'incitation fiscale. En outre, il est intéressant de souligner que l'élément le mieux perçu (infrastructure physique) et le moins bien perçu (l'éducation primaire et secondaire) sont les mêmes, aussi bien au Pays Basque que dans le reste de l'Espagne et de l'Europe.

Sur la base des opinions exprimées dans les réponses ouvertes, en 2011, les principaux obstacles pour entreprendre désignés par les experts du Pays Basque sont toujours : l'accès au financement, les normes sociales et culturelles ainsi que le climat économique. Tandis que les soutiens de l'environnement à l'activité entrepreneuriale ont été le climat économique, les programmes gouvernementaux et les politiques gouvernementales. En outre, à l'instar de l'opinion des experts de toute l'Espagne, les recommandations pour l'amélioration des conditions de l'environnement de l'activité entrepreneuriale sont : « l'éducation et la formation », les « politiques gouvernementales » et le « soutien financier ».

GEM. Basque Country. Executive Summary 2011

Executive summary

After two years of steady decline in Basque entrepreneurship, we are now witnessing a change in this trend, with 3.9% of the **population involved in entrepreneurial activities less than 42 months old**. This progress is primarily due to the hefty increase in the rate of nascent entrepreneurship, firms between 0 and 3 months old, which tripled from the previous year and is now returning to the levels attained in 2005 and 2006. However, in the category of new firms, those between 3 and 42 months old, the statistic is identical to that of the previous year.

In terms of the international comparison, this year once again the Basque Country ranks second to last in entrepreneurial results among the 55 countries included in the GEM 2011 project, ahead of only Slovenia. In the regional environment, the Basque Country moves up one position, with the third lowest total for entrepreneurial activity in the country, trailed by Asturias and the Canary Islands.

The most notable statistic for this year is the proportion of potential entrepreneurs, which stands at 9%, by far the highest of the past 8 years. The increased Basque population of individuals stating their intention to start a business within the next three years doubles that of last year. Finally, despite the rise in business closures (1.7%), the percentage of the population involved in established firms (more than 42 months old) has returned to its traditionally strong performance to reach the level achieved in 2009, regaining 0.5 percentage points over the previous year.

The entrepreneurial profile for the Basque Country is very similar to that of previous editions of the report. Most are men between 35 and 45 years old, with a high level of education/training, and little experience as business angels.

In terms of entrepreneurial behavior, data suggests that identifying an opportunity is still the main reason for starting a business, although there is an increasing proportion of those who engage in entrepreneurial activity out of necessity.

With regard to gender, the data suggest that the rate of female TEA is still lower than the male equivalent, although during this past year female TEA increased slightly compared to the male rate. From a psychosocial standpoint, women are more vulnerable than men.

With respect to **organizational characteristics**, it should be pointed out that entrepreneurial ventures identified in the Basque Country in 2011 had an average size of 1.7 employees and an average five-year job expectation of 4.2 employees. This constitutes a somewhat more optimistic level of potential job creation compared to the previous year, and thus a slight improvement in the results of entrepreneurial activity.

The majority of entrepreneurial ventures in 2011 once again revolved around services (74.5%), particularly consumer-oriented services (50.6%). Nevertheless, in the past year there was a higher percentage of entrepreneurial ventures in the transforming sector, which accounted for nearly one out of every four (24.1%) business ventures identified. We have also observed a slight increase in entrepreneurial ventures with new products or services for some or all customers, for which the overall rate in 2011 was 31.2%, as well as an increase in ventures with little or no competition, which rose to 46.9% overall.

Finally, the international orientation of entrepreneurial ventures saw a slight gain over the previous year, thanks especially to the increased importance of business ventures with more than three quarters of their customers located abroad, which in 2011 accounted for 3.9% of the total.

As for the **financing of entrepreneurial processes**, nascent ventures in the Basque Country started their new business activity in 2011 with less seed money or start-up capital than in previous years. The median amount of venture capital was €20,000, lower than any other year since the inception of GEM data collection in the Basque Country. Meanwhile, the maximum range of investment has also dropped from €1,000,000 in 2009 to €500,000 in this edition. Moreover, just one out of two nascent entrepreneurs turn to outside sources of funding and thus the percentage of seed money put up by entrepreneurs (contributions/personal savings) is quite high.

Informal investment is down slightly from previous years. In 2011, the percentage of adults (working age) willing to invest their own money in a third-party business venture was 3.6% (versus 3.7% in 2010). Despite the setback, the time-series data is positive and confirms that since 2007 the Basque Country has achieved a critical mass of angel investors that exceeds 3.5% of the population between 18 and 64 years of age, on par with the leading countries such as Germany, Holland and Denmark.

The standard profile for this group has not changed significantly from previous years: male, middle aged, with university education and currently part of the active working population. In this regard, preparation and training are noteworthy, as seven out of ten investors believe they have the skills and knowledge required for entrepreneurship. Moreover, nearly half have received specific education or training related to launching an enterprise. This statistic is quite positive insofar as establishing that the network of business angels is capable of providing knowledge and expertise to the ventures it supports.

The level of direct family ties between the investor and the entrepreneur has increased this year, with a concurrent decrease in the percentage of angels not having an a priori relationship or friendship with the promoter of the venture. Those with the latter profile are what the GEM project identifies as «professional business angels,» which in the Basque Country represent 8.7% of business angels in 2011.

Given the GEM conceptual framework and the literature on entrepreneurship, the **conditions of the environment** take on an undeniable importance for fostering entrepreneurial activity and its impact on the economic development of a given territory. This undoubtedly requires an institutional framework that facilitates and nurtures an entrepreneurial culture at the individual, organizational and territorial levels. By adopting the institutional approach to the analysis of entrepreneurship, it is possible to identify a series of formal (laws, decrees, regulations) and informal (attitudes, values, culture) conditions of the environment that may influence entrepreneurial activity. Moreover, considering the current economic, political and sociocultural situation, it is possible to distinguish any conditions of the environment that may exhibit variable (formal) or steady (informal) behavior over time.

In this context, Chapter 5 takes an in-depth look at the main conditions (formal and informal) of the environment for entrepreneurship that, according to the 36 experts from the Basque Country, had an influence due to their average score, evolution or position in the various rankings (obstacles, supports, and recommendations). In general, the *average score* (from 1 to 5) of the formal conditions of the environment shows they are still not favorable for entrepreneurship. This is specifically in regard to primary and secondary education (from 1.89 to 1.55), financial support (from 2.42 to 2.18) and the dynamics of the internal market (from 2.48 to 2.45). In contrast, physical infrastructure still receives the highest score (from 3.92 to 4.03). Likewise, informal conditions, such as the knowledge and skills for entrepreneurship (from 2.20 to 2.10), continue to receive unsatisfactory scores, and social and cultural norms (from 2.60 to 2.48) also are near the unsatisfactory level.

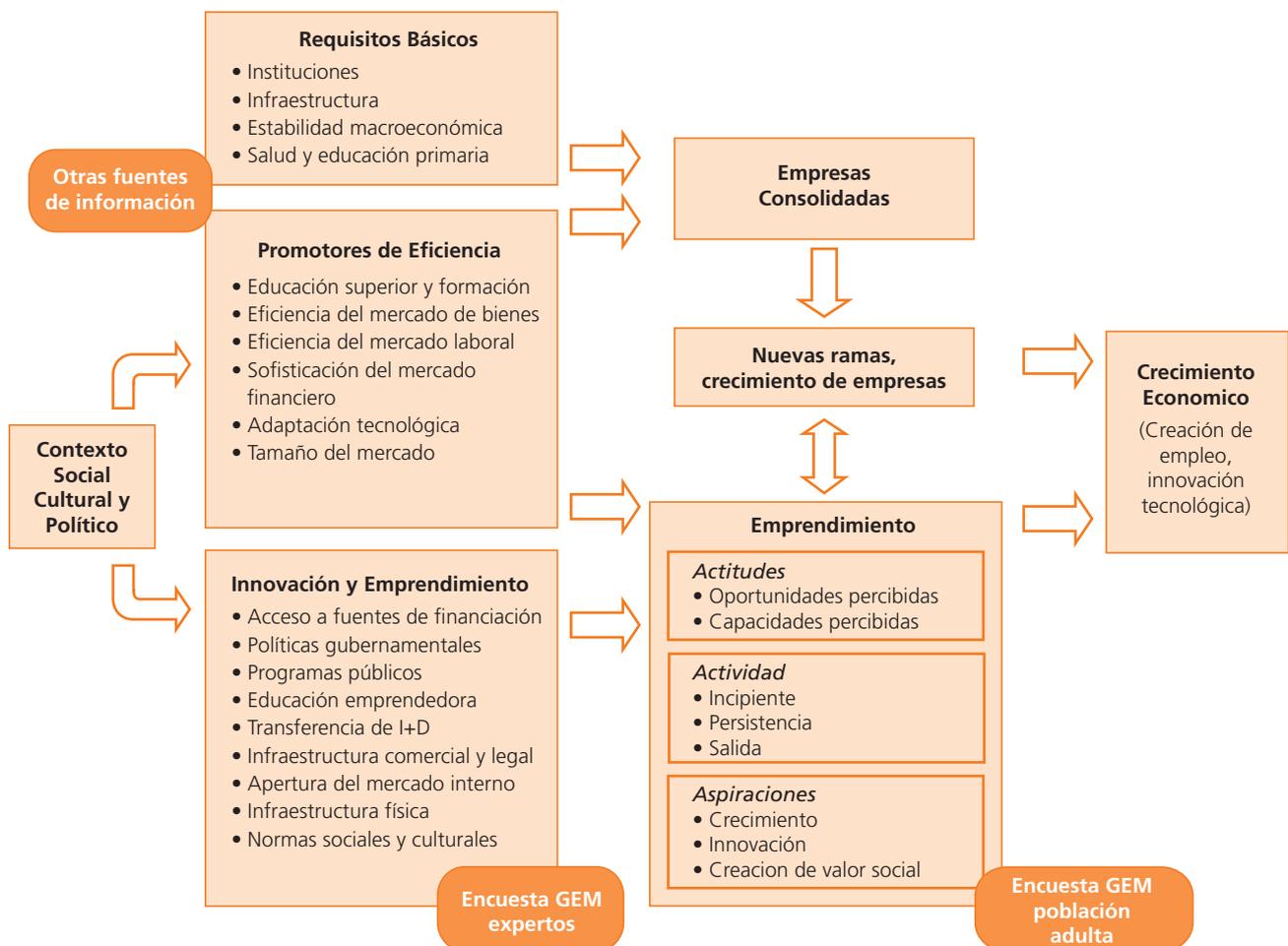
The *comparative assessment* of the conditions of the formal and informal environment, according to the Basque, Spanish and European experts, shows that the category of market dynamics is still one of the lowest-scoring formal conditions with respect to the Spanish average and even the European average. Meanwhile, the formal conditions in the Basque Country with the highest scores compared to the Spanish average include: promoting entrepreneurial ventures with high growth potential, policies for supporting entrepreneurship and tax incentives, and the innovative capacity of the entrepreneur. Another point worth mentioning in regard to the average score for Europe is the development of ventures with high growth potential, government programs and tax incentive policies. Interestingly, there is a coincidence in the highest-rated condition (physical infrastructure) and the lowest-rated condition (primary and secondary), in both the Basque Country and Spain and the rest of Europe.

According to the opinions expressed in the open-ended responses by experts in the Basque Country, in 2011 the main *obstacles* for entrepreneurship remain unchanged, namely: access to financing, social and cultural norms, and the economic climate. Meanwhile, entrepreneurial *support* from the environment has come from the economic climate, government programs and government policies. Furthermore, coinciding with the experts throughout Spain, the *recommendations* for improving the conditions of the environment for entrepreneurship are: «education and training,» «government policies» and «financial support.»

El modelo conceptual GEM

El análisis tradicional sobre el crecimiento económico ha tendido a concentrarse en el impacto de las grandes corporaciones y ha descuidado, en gran medida, el estudio del grado de innovación y competencia que las pequeñas y nuevas empresas han inyectado en el conjunto de la economía. El modelo conceptual que subyace en el Proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) recoge estas dos visiones y desarrolla un modelo integrador que considera el impacto económico de todas las empresas de un país o región. Además, tal y como muestra el Gráfico 1 el modelo GEM relaciona el contexto social, político y cultural con tres grupos de factores que caracterizan el entorno emprendedor y coinciden con diferentes fases de desarrollo de países y regiones (Global Competitiveness Report, 2010-11): economías basadas en factores de producción tradicionales, economías basadas en la eficiencia de los factores de producción y economías impulsadas por la innovación.

Modelo Conceptual GEM



Fuente: GEM Global Report, Kelley, Bosma y Amorós (2011).

Estas condiciones del entorno inciden por una parte sobre las actitudes ante el emprendimiento en la población en general y en el grado de aspiración y actividad de los emprendedores, así como en la capacidad de las empresas consolidadas en generar y desarrollar nuevas ideas que permitan su crecimiento. Ciertamente, estas últimas contribuyen al crecimiento económico a través de la creación de nuevos establecimientos o unidades de negocio que generan nuevos puestos de trabajo y renta (*intrapreneurship*). Además, cuando una planta antigua es sustituida por otra nueva, es bastante común encontrarnos con nuevas aplicaciones tecnológicas en la nueva planta que conducen a un nivel superior de productividad. Estos nuevos establecimientos o unidades de negocio nacidas a modo de *spin-offs* de las grandes corporaciones, pero también con cada vez mayor frecuencia de las PYMES, pueden proceder tanto de empresas domésticas como de empresas multinacionales. En su conjunto, por lo tanto, la actividad emprendedora y el desempeño de las grandes corporaciones repercutirán en el crecimiento económico nacional o regional.

A medida que los países o regiones atraviesan las diferentes fases de desarrollo atendiendo a los factores en los que se sustenta su economía, las condiciones del entorno que favorezcan la dinámica emprendedora serán a su vez más específicas.

Así, en economías impulsadas por factores de producción tradicionales la provisión de condiciones básicas, como infraestructuras o el acceso a la educación primaria y atención sanitaria, serán prioritarias. Para los emprendedores con ambiciones a crecer, en cambio, la decisión de comenzar un nuevo negocio está supeditada a una serie de condicionamientos adicionales a los ya descritos anteriormente. Éstas estarán dirigidas a promover la eficiencia de los factores de producción, especialmente a fin de impulsar la actividad de emprendedores motivados por aprovechar oportunidades de negocio sobre aquellos que actúan por necesidad. Por último, las economías avanzadas reúnen los requisitos básicos y de eficiencia, pero requerirán además de éstos de condiciones aún más sofisticadas para favorecer el carácter innovador y orientación de crecimiento de los nuevos negocios.

En resumen, las condiciones del entorno, a través de las habilidades y motivación de aquellos que deseen emprender un nuevo negocio, afectan al dinamismo y demografía empresarial de una nación o región. Una combinación exitosa de estos elementos originará un incremento en el nivel de innovación y competencia del mercado, que debería generar, como resultado final, un efecto positivo en el crecimiento económico nacional o regional. El estudio de esta dinámica es la esencia de nuestro Proyecto GEM.

GEM relaciona el crecimiento económico con la interacción existente entre empresas establecidas y nuevas empresas, y nos ayuda a comprender mejor la razón por la cual el proceso de creación de empresas resulta vital para el conjunto de la economía. El informe elaborado por el equipo global GEM (2004)¹ sostiene que la relación entre la capacidad emprendedora y el nivel de renta de un país o región, adquiere una forma de «U», de tal forma que países con bajos niveles de PIB per cápita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida que aumenta el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye paralelamente hasta un punto determinado, a partir del cual dicha actividad emprendedora vuelve a aumentar al incrementarse el nivel de PIB per cápita. En resumen, podemos pensar que naciones o regiones con distintos niveles de renta afrontan distintos retos. Así, políticas o instrumentos que son válidos o efectivos en una nación no necesariamente lo son en otras naciones o regiones.

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

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

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

1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional

Como ya es tradicional, el capítulo primero del informe *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco 2011* muestra el nivel emprendedor y de dinámica empresarial de la CAPV en el contexto internacional. En esta octava edición, correspondiente al año 2011, han sido cincuenta y cinco los países participantes que han seguido el modelo metodológico y conceptual. La cobertura del proyecto en el ámbito de las Comunidades Autónomas españolas continúa siendo total, lo que aporta al proyecto estatal una fortaleza muy destacable con una de las bases de datos regionales más potentes de GEM.

Para abordar el estudio de la actividad emprendedora y dinámica empresarial consolidada realizamos un análisis agrupando a los países participantes en función de su nivel de desarrollo socio-económico. Comenzamos mostrando el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) de la CAPV involucrada en actividades emprendedoras en Fase de Gestación, en empresas Consolidadas, en Cierres Empresariales, así como aquellos que se están planteando emprender en los próximos tres años (Potencial Emprendedor). Posteriormente, exponemos la situación comparada de la CAPV en el entorno internacional agrupando a los 55 países participantes y las Comunidades Autónomas españolas en tres conjuntos: países pertenecientes a la Unión Europea, países pertenecientes a la OCDE y CCAA españolas.

TEA (*Total Entrepreneurial Activity*)

El índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) es la variable principal del proyecto GEM, y a través de ella se mide la actividad emprendedora de entre 0 y 42 meses de vida en los 55 países participantes.

Su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *Empresas Nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *Empresas Nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).

Para realizar el cálculo definitivo de este indicador poblacional, se eliminan los elementos duplicados que puedan darse en cuanto a aquellas personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*Naciente y Nueva*). Es importante señalar que en este cómputo se incluye el autoempleo.

GEM nos permite así mismo disponer de otras 3 variables muy importantes para medir la dinámica empresarial y capacidad de generación de nuevos proyectos en nuestro entorno:

1. Empresas *Consolidadas*, porcentaje de población adulta implicada en empresas *con más de 42 meses de vida*.
2. *Cierres de empresa*, población adulta involucrada en ceses de negocios en los últimos 12 meses (julio 2010-julio 2011).
3. Emprendedor *Potencial*, porcentaje de población adulta que ha declarado su intención de emprender en los próximos 3 años.

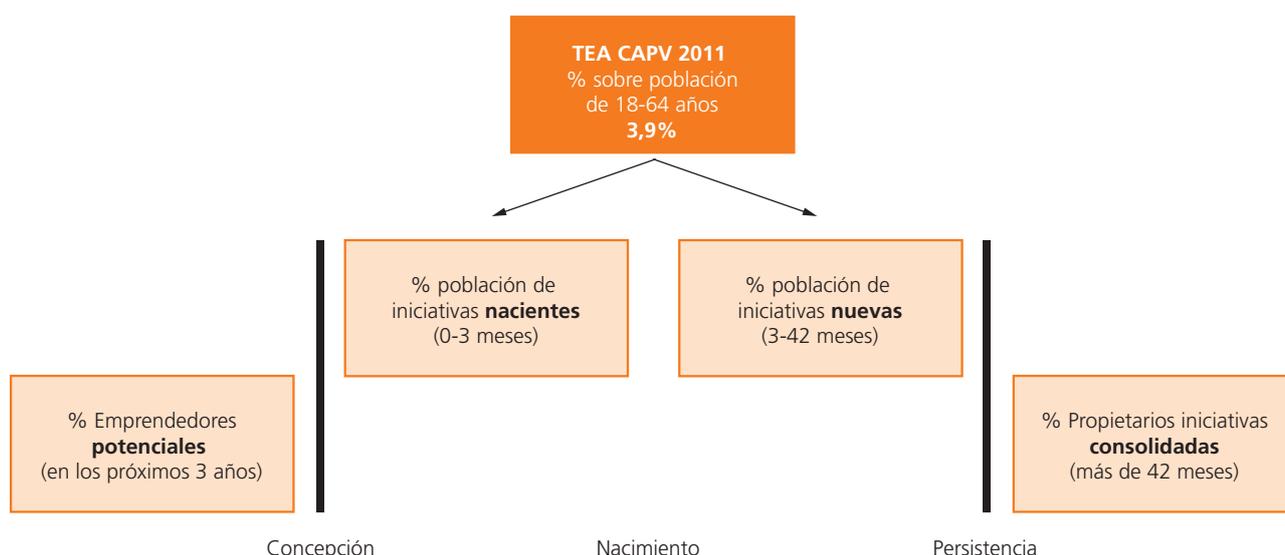
En concreto, estos son los cuatro apartados que incluye este capítulo:

- Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV.
- Perspectiva internacional de la Actividad Emprendedora de la CAPV.
- Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV.
- Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional.

1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV

La primera figura gráfica con la que comenzamos este informe revela que en el año 2011 el 3,9% de la población activa vasca poseía un negocio de hasta 42 meses de vida. La descomposición de ese dato muestra que la mitad de esas iniciativas (2%) se encontraban en fase de *Empresa Naciente* (0-3 meses) y la otra mitad, 1,8%, en una fase más avanzada, que denominamos *Empresas Nuevas* (3-42 meses).

Gráfico 1.1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2011



Tal y como puede observarse en el *Cuadro 1.1.1*, los datos del año 2011 indican un cambio de tendencia respecto a resultados obtenidos en los dos últimos años, con una recuperación de la actividad emprendedora de 1,5 puntos porcentuales. Esto supone un incremento del 36% respecto al año 2010, año en que se registró el peor dato de emprendimiento de la historia del proyecto GEM CAPV.

Cuadro 1.1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%	6,85%	2,75%	2,5%	3,9%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%	3,55%	1,45%	0,7%	2,0%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%	3,30%	1,30%	1,8%	1,8%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%	7,40%	6,8%	7,3%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%	3,52%	4,2%	9,0%
Cierres	1,10%	1,08%	0,91%	0,60%	0,95%	1,35%	0,7%	1,7%

El mayor salto incremental se observa en el dato de población involucrada en *Empresas Nacientes* (0-3 meses), que se ha visto triplicado respecto al año anterior y que recupera el nivel obtenido en 2005 y 2006, años en los que la CAPV presentaba un dato emprendedor relativamente estable, en torno al 5%-5,5% de su población implicada en actividades empresariales de nueva creación entre 0 y 3,5 años de vida.

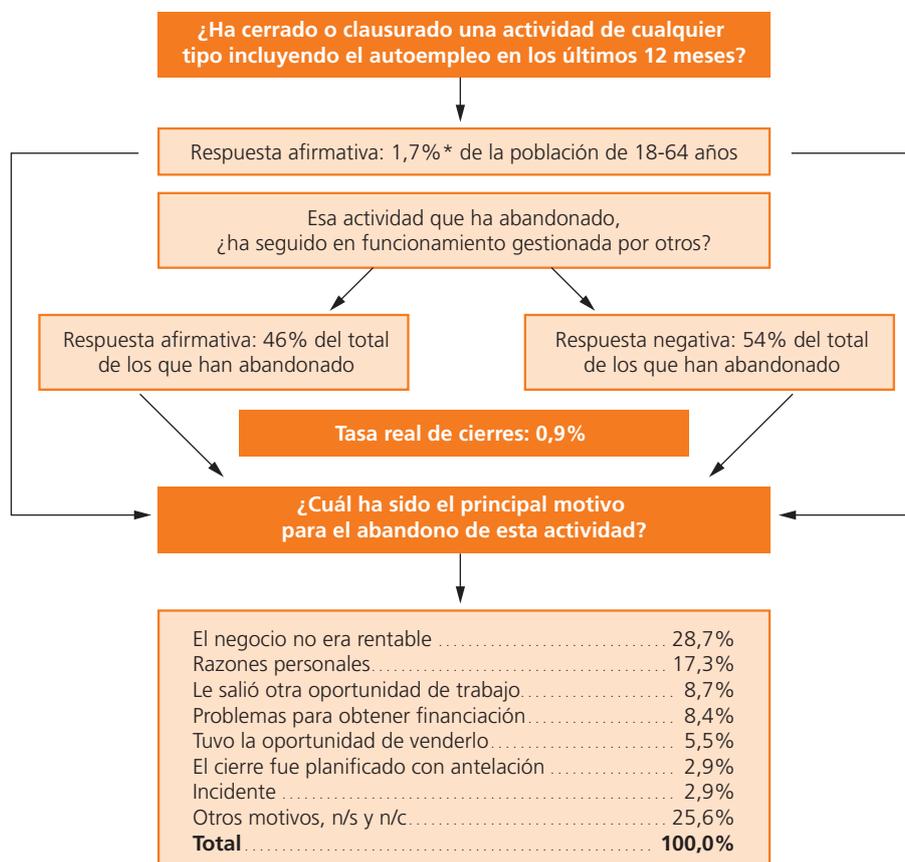
Sin embargo, el dato relativo a *Empresas Nuevas* no se recupera, repitiéndose exactamente el mismo dato que el año 2010, 1,8%. El reducido índice de creación empresarial de los últimos dos años y el importante incremento observado en el *Cierre Empresarial*, 1,7%, están incidiendo en este indicador, que en función de los resultados de este ejercicio debería verse fortalecido durante el año 2012.

El colectivo de población propietaria de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses de vida), 7,3%, consolida su fortaleza tradicional y vuelve a situarse en el nivel obtenido en el año 2009, con una recuperación de 0,5 puntos porcentuales respecto del año anterior.

La cifra record de este ejercicio la ofrece el indicador de emprendedores *Potenciales*, que se sitúa en un 9%, muy por encima del mejor dato registrado de los últimos 8 años. El incremento de población vasca que declara su intención de poner en marcha un nuevo proyecto empresarial en los próximos 3 años duplica el indicador del año pasado. Tal y como veremos en apartados posteriores de este informe, el incremento emprendedor por razones de necesidad puede estar incidiendo de manera significativa en este fenómeno, sobre todo entre aquellos colectivos que encontrándose en situación de desempleo, agotan sus prestaciones de paro sin encontrar un nuevo empleo o no observan perspectivas de encontrarlo en el corto plazo.

El *Cuadro 1.1.1* nos muestra también que los datos de *Cierres* de empresa del año 2011 suponen el máximo nivel registrado en la CAPV de los ocho últimos años. El *Gráfico 1.1.2* nos permite ahondar en las razones de abandono apuntadas por el 1,7% de la población vasca que afirmó haber cerrado un negocio en el año 2011. El cuestionario GEM permite además aproximar la tasa real de cierre planteando la siguiente cuestión: «Esa actividad que ha abandonado, ¿ha seguido en funcionamiento gestionada por otros?». Los resultados nos muestran que en el 46% de los casos la empresa continúa activa con otros propietarios, por lo que el recálculo del indicador nos situaría en un cierre real en un 0,9%.

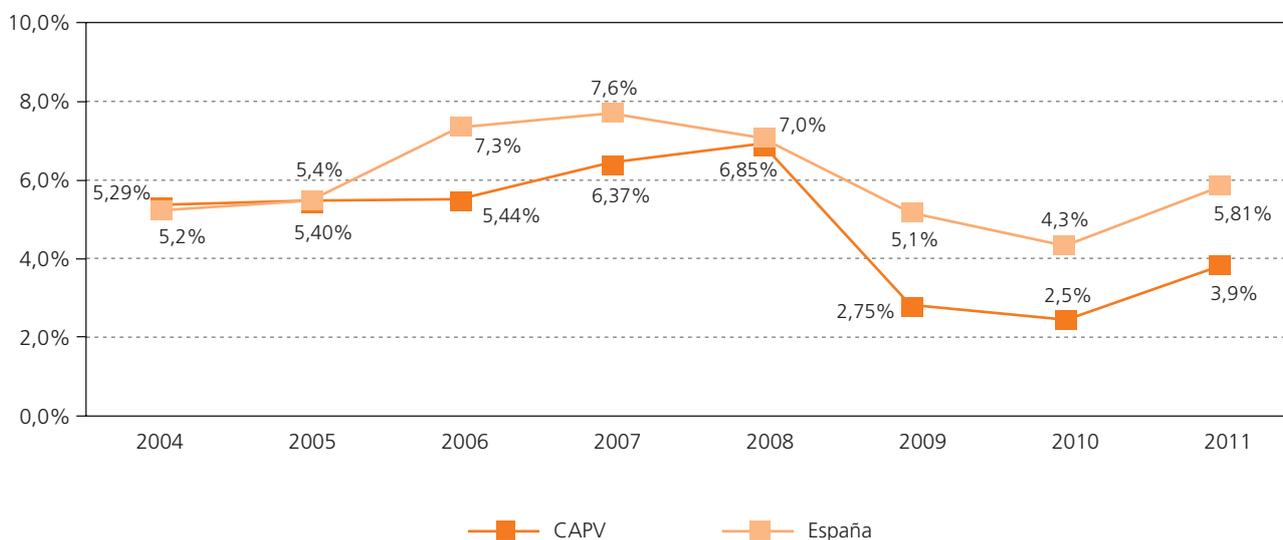
Gráfico 1.1.2. Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2011



En cuanto a los motivos de cierre o abandono, el más citado fue la falta de rentabilidad del negocio, 28,7% y un 17,3% alude a «razones personales», evitando dar más detalles. El 8,7% tuvo una oportunidad laboral que hizo que abandonase la empresa y un 8,4% afirma que tuvo dificultades para obtener financiación. Además, un 5,5% afirma que tuvo la oportunidad de venderlo. Solo un 2,9% hablan de un cierre planificado con antelación y en último término y con el mismo porcentaje se hace referencia a algún incidente.

El *Gráfico 1.1.3* muestra la evolución de la actividad de creación de empresas en la CAPV y en España desde el año 2004 hasta el año 2011. En las dos últimas ediciones ya tuvimos la oportunidad de comentar el año de retardo de la CAPV en cuanto a la reducción en sus cifras de emprendimiento. En España la caída de actividad emprendedora comienza a observarse en el año 2008. Sin embargo, en la CAPV el fenómeno no se hace notar hasta el 2009, año en el que parece acumularse el retroceso emprendedor del año 2008 y 2009. Así pues, tras dos años de fuerte caída de nueva actividad empresarial en la CAPV, nos encontramos ante un cambio de tendencia prácticamente idéntico al que reflejan las cifras estatales, es decir, una recuperación del indicador de 1,5 puntos.

Gráfico 1.1.3. Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2011

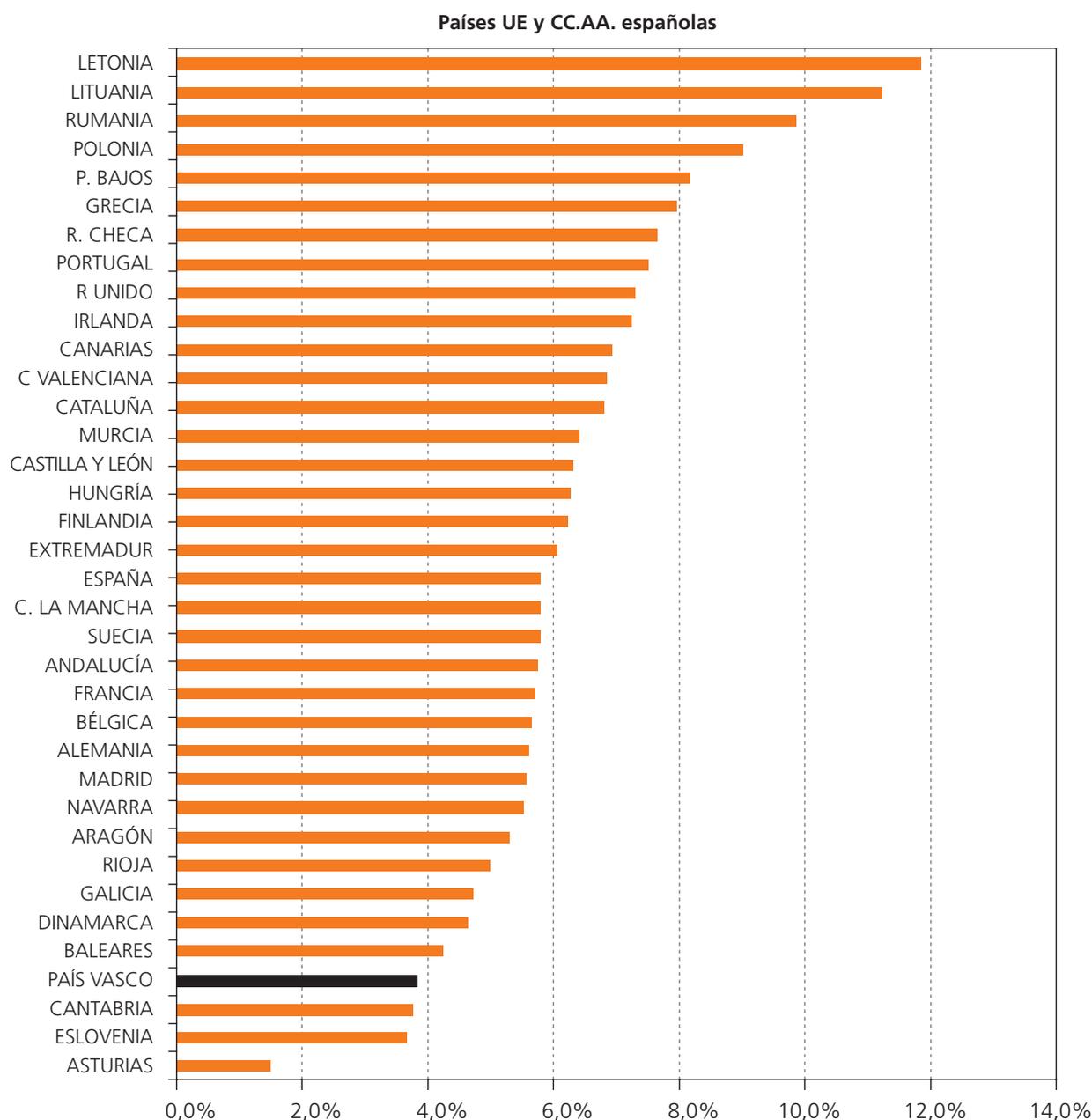


El *Cuadro 1.1.2* muestra el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación o TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Cierres* de empresa para los 55 países y Comunidades Autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2011. En los apartados siguientes desglosaremos esta información por grupos de países, diferenciando la actividad emprendedora en fase de gestación de la dinámica empresarial de las empresas con una permanencia más estable en el mercado.

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestión (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2011

	TEA 2011	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres		TEA 2011	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres
Países							
Nigeria	35,0%	9,6%	3,0%	Países Bajos	8,2%	8,7%	2,0%
China	24,0%	12,7%	5,3%	Bosnia H.	8,1%	5,0%	6,7%
Chile	23,7%	7,0%	6,8%	Barbados	8,0%	3,9%	3,8%
Perú	22,9%	5,8%	5,0%	Grecia	8,0%	15,8%	3,0%
Trinidad T.	22,7%	6,9%	3,9%	Taiwán	7,9%	6,3%	4,9%
Colombia	21,4%	7,5%	6,0%	Corea del Sur	7,8%	10,9%	3,2%
Argentina	20,8%	11,8%	4,3%	Rep. Checa	7,6%	5,2%	2,7%
Panamá	20,8%	6,0%	2,1%	Portugal	7,5%	5,7%	2,9%
Tailandia	19,5%	30,1%	4,5%	Croacia	7,3%	4,2%	3,6%
Guatemala	19,3%	2,5%	3,8%	Reino Unido	7,3%	7,2%	2,0%
Uruguay	16,7%	6,0%	4,3%	Irlanda	7,3%	8,0%	3,4%
Venezuela	15,4%	1,6%	3,2%	Noruega	6,9%	6,7%	2,5%
Brasil	14,9%	12,2%	3,8%	Singapur	6,6%	3,3%	2,1%
Irán	14,5%	11,2%	6,2%	Suiza	6,6%	10,2%	2,9%
Eslovaquia	14,2%	9,6%	7,0%	Hungría	6,3%	2,0%	2,3%
Jamaica	13,7%	5,1%	0,0%	Finlandia	6,3%	8,8%	2,0%
Bangladesh	12,8%	11,6%	2,5%	E.A.U.	6,2%	2,7%	4,8%
EE.UU.	12,3%	9,1%	4,4%	España	5,8%	8,9%	2,2%
Turquía	11,9%	8,0%	3,8%	Suecia	5,8%	7,0%	3,2%
Letonia	11,9%	5,7%	3,0%	Francia	5,7%	2,4%	2,2%
Lituania	11,3%	6,3%	2,9%	Bélgica	5,7%	6,8%	1,4%
Australia	10,5%	9,1%	4,3%	Alemania	5,6%	5,6%	1,8%
Rumania	9,9%	4,6%	3,9%	Japón	5,2%	8,3%	0,7%
Méjico	9,6%	3,0%	5,0%	Malasia	4,9%	5,2%	2,6%
Argelia	9,3%	3,1%	8,9%	Dinamarca	4,6%	4,9%	2,3%
Sudáfrica	9,1%	2,4%	5,6%	Rusia	4,6%	2,8%	1,5%
Paquistán	9,1%	4,1%	1,5%	Eslovenia	3,7%	4,8%	1,5%
Polonia	9,0%	5,0%	4,2%				
CC.AA. Españolas							
Canarias	6,9%	6,4%	3,1%	Navarra	5,6%	10,5%	1,8%
C. Valenciana	6,9%	10,6%	3,3%	Aragón	5,3%	14,4%	2,2%
Cataluña	6,8%	8,3%	2,2%	Rioja	5,0%	13,0%	1,0%
Murcia	6,4%	8,2%	2,7%	Galicia	4,7%	9,9%	2,3%
C. León	6,3%	8,6%	2,2%	Baleares	4,3%	13,5%	1,2%
Extremadura	6,1%	12,9%	1,8%	País Vasco	3,9%	7,3%	1,7%
C. Mancha	5,8%	14,9%	2,1%	Cantabria	3,8%	15,1%	2,1%
Andalucía	5,8%	6,6%	2,0%	Asturias	1,5%	14,7%	1,9%
Madrid	5,6%	5,7%	1,9%				

Gráfico 1.2.2. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2011



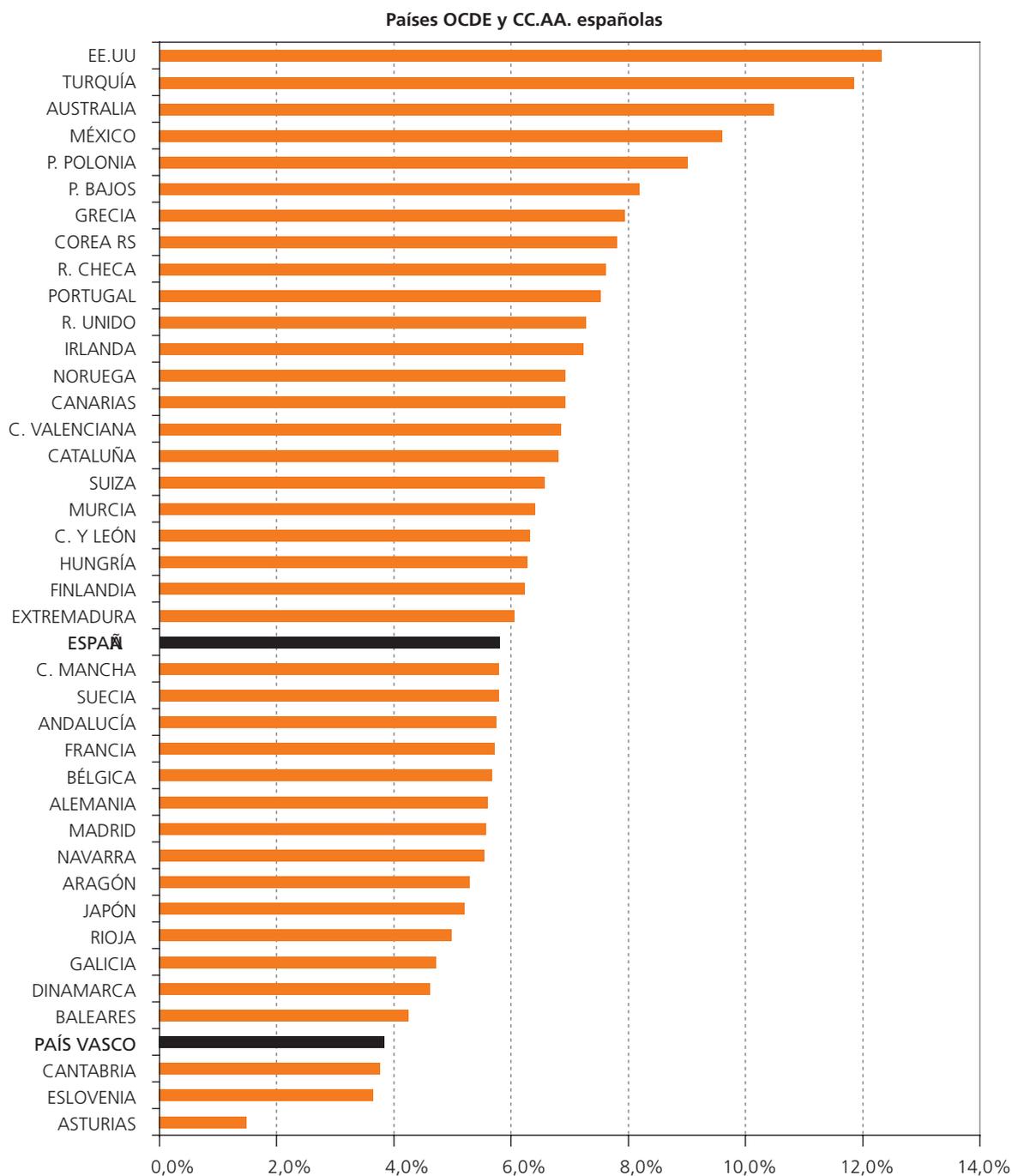
El Gráfico 1.2.2 muestra que los países de la UE con mayor nivel de actividad emprendedora son las repúblicas bálticas Letonia (11,9%) y Lituania (11,3%), seguidas de Rumania y Polonia con un 9,9% y un 9% de población emprendedora, respectivamente. Los Países Bajos (8,2%) presentan un indicador nada desdeñable (en consonancia con el del año anterior) y Grecia con 8% de población emprendedora continúa siendo, un año más, el país de la UE con mayor nivel de empresas consolidadas, 15,8% (véase Cuadro 1.1.2). La CAPV se encuentra en la zona de resultados emprendedores más discretos acompañada de Eslovenia y Dinamarca, si bien presenta datos de actividad empresarial consolidada muy superiores.

Alemania, Bélgica, Francia y Suecia se sitúan en niveles muy cercanos a España, destacando, por un lado, el escaso dato de empresas consolidadas en Francia, 2,4%, que casi se ve anulado por su índice de mortandad empresarial, 2,2%, y por otro, la elevada tasa de cierre empresarial relativa de Suecia, 3,2%.

EE.UU. encabeza el ranking de la OCDE (véase *Gráfico 1.2.3*) seguido de Turquía y Australia (que ocupan exactamente los mismos puestos que el año pasado), todos ellos con tasas superiores al 10% de su población creando nuevas empresas. Los países de la UE empiezan a tener protagonismo a partir del quinto lugar con Polonia, Países Bajos y Grecia, todos ellos con índices de actividad emprendedora entre 3 y 4 puntos inferiores al de EE.UU.

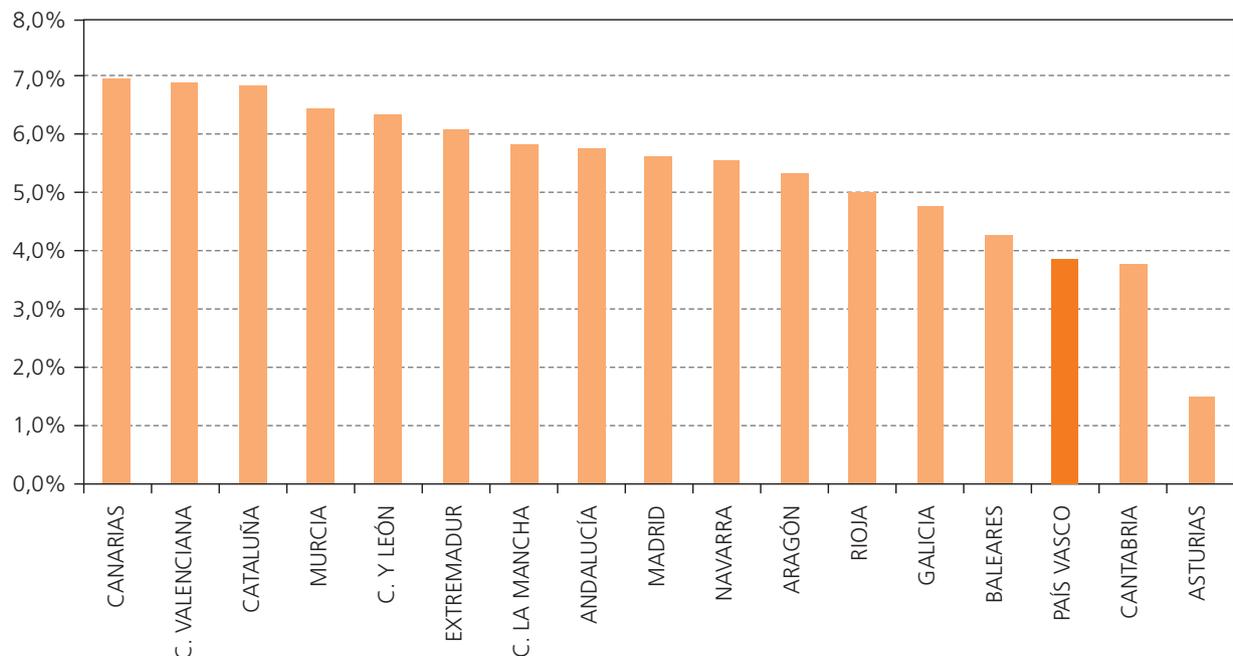
La posición de la CAPV en este gráfico nos permite hacer un análisis muy similar al anterior, relativo a la UE. La única novedad a Eslovenia y Dinamarca es Japón, cuya limitación emprendedora tradicional está muy relacionada con el ecosistema empresarial de gran dimensión por el que se caracteriza el país. Este ya es el tercer año consecutivo en que la CAPV se encuentra por debajo de Japón en actividad emprendedora.

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2011



El *Gráfico 1.2.4* muestra de manera independiente la situación de las CCAA españolas. Canarias, la Comunidad Valenciana y Cataluña se encuentran muy cerca del 7% de población emprendedora, si bien, las dos primeras ofrecen también los datos más abultados de cierre empresarial (véase *Cuadro 1.1.2*). La CAPV se coloca de nuevo en los últimos puestos, entre Cantabria y Baleares. Cerramos este apartado destacando el reducido índice asturiano, casi cuatro veces inferior a la media estatal.

Gráfico 1.2.4. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2011



1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV

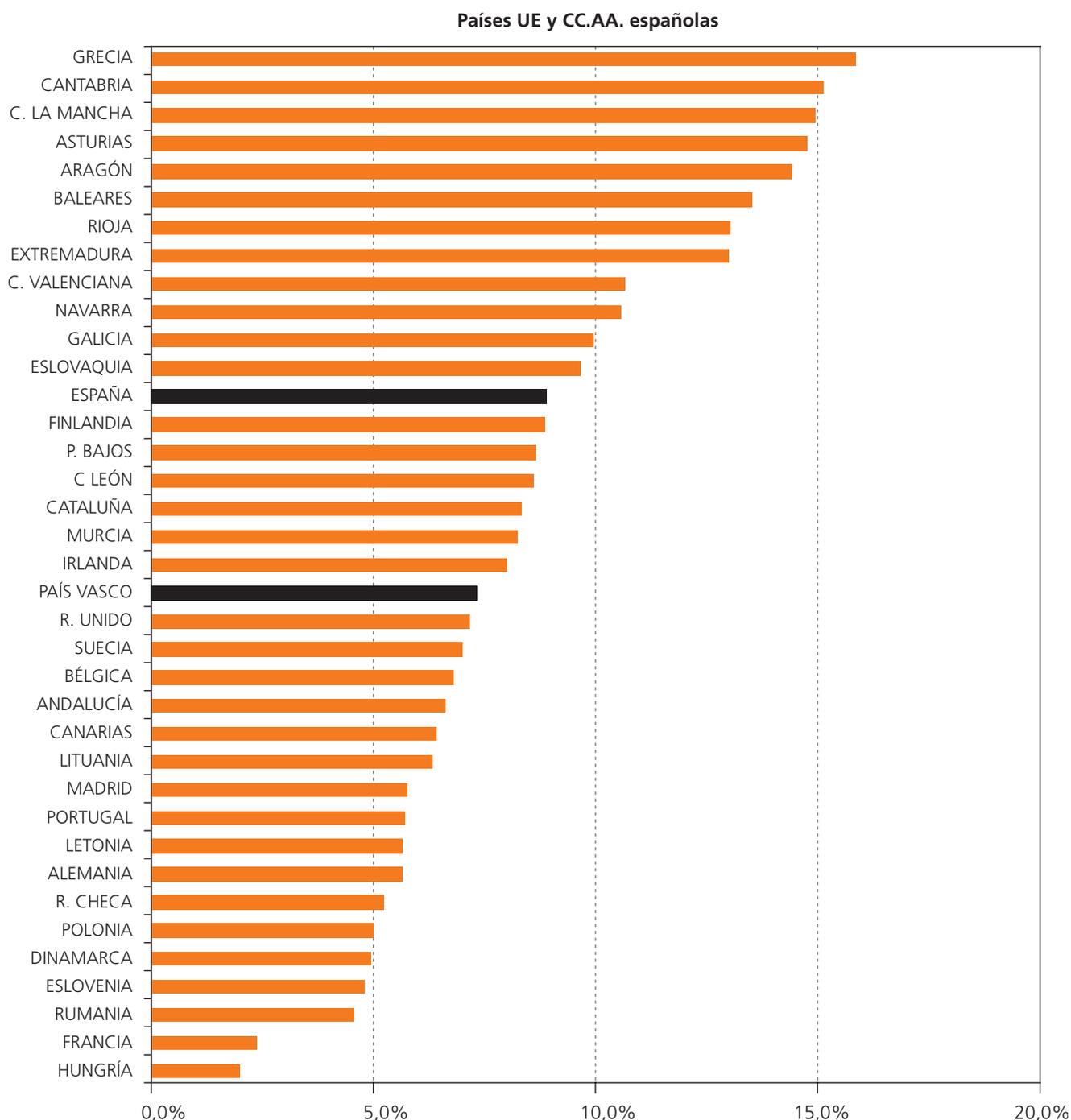
El análisis de actividad empresarial consolidada de la CAPV lo vamos a limitar exclusivamente al ámbito de la UE y las CCAA españolas. El *Gráfico 1.3.1* nos muestra la tasa de población con actividades empresariales *Consolidadas* en la Unión Europea. Grecia lidera este *ranking* por tercer año consecutivo, con un 15,8% de población propietaria de negocios consolidados, lo que supone una mejora de un punto respecto del año anterior.

El indicador de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses) es el que tradicionalmente presenta mayor fortaleza en la CAPV, incluso en un ciclo económico recesivo como el que vivimos actualmente. De hecho, la CAPV ostenta una posición muy respetable, ocupando el sexto puesto de la UE (sin tener en cuenta al resto de CCAA españolas, que muestran, en general, un muy buen nivel en este indicador).

Hungría, Francia y Rumania cierran este año el ranking. Debemos destacar que este es el quinto año consecutivo en que Francia y Rumania ocupan la segunda y tercera peor posición en cuanto a población propietaria de negocios consolidados. Para terminar, es interesante reseñar que Eslovenia y Dinamarca tampoco presentan datos muy alentadores, sobre todo si tenemos en cuenta que, como ya hemos comentado, su actividad emprendedora es también muy escasa.

En cuanto a las CCAA españolas, podemos comentar su posición comparativa haciendo uso del mismo gráfico (véase *Gráfico 1.3.1*). Cantabria y Castilla la Mancha destacan por su alto porcentaje de empresarios/as consolidados/as, siendo Madrid y Canarias los que presentan datos más reducidos. Para finalizar debemos recalcar la posición de la Rioja y Baleares que combinan altos índices de actividad empresarial con más de 42 meses de vida y una reducida tasa de cierre (véase *Cuadro 1.1.2*). La CAPV obtiene datos muy similares a los de Murcia o Cataluña.

Gráfico 1.3.1. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2011

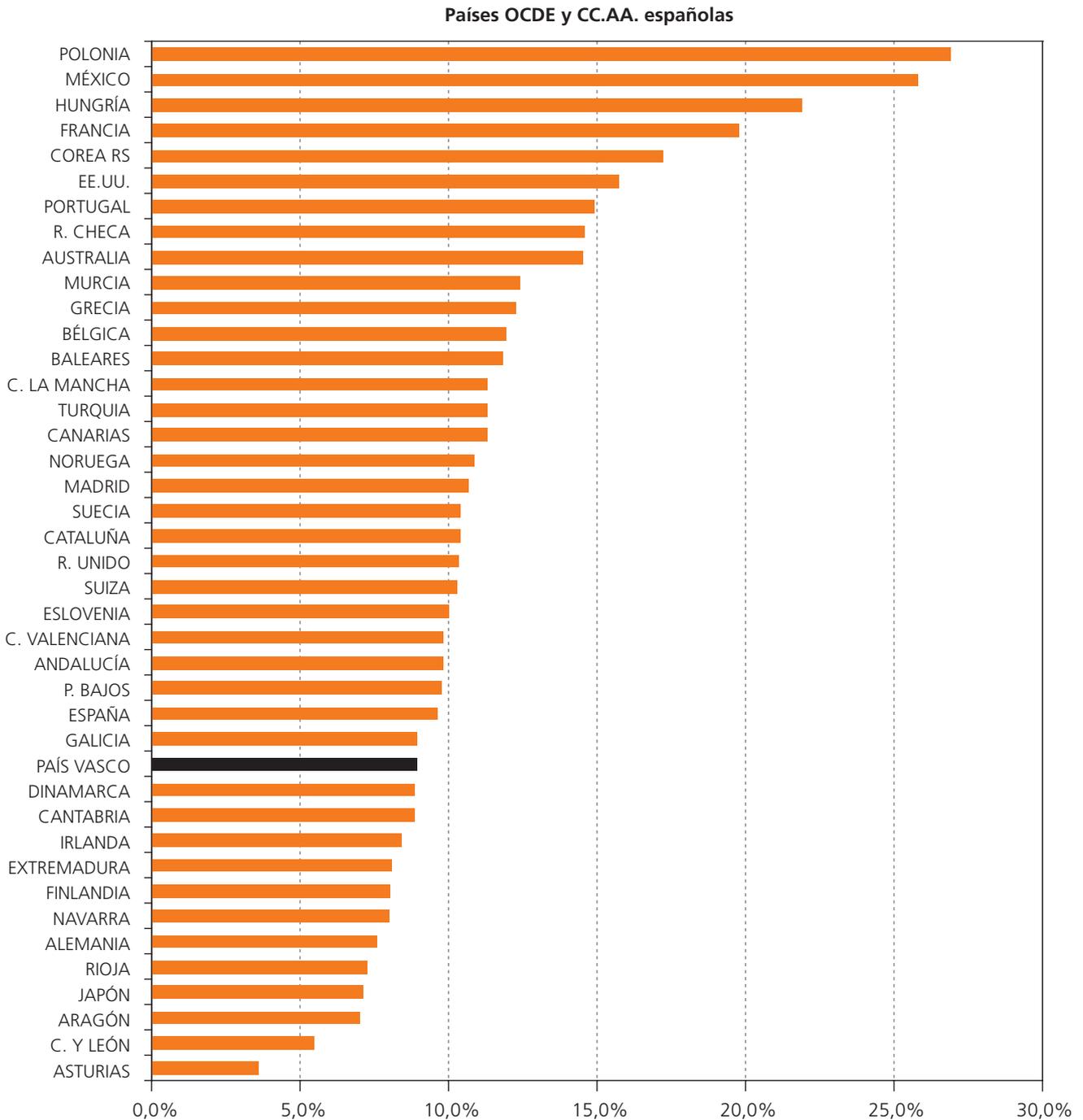


1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional

El potencial emprendedor de la CAPV 2011 supone la mejor cifra de intención emprendedora futura recopilada por el proyecto GEM CAPV en toda su historia. Un 9% de población vasca declara su intención de emprender en los próximos 3 años, lo que duplica la cifra del año anterior y supera en 1,5 puntos porcentuales el mejor dato obtenido en el año 2008 (véase Cuadro 1.1.1).

El Gráfico 1.4.1 muestra que son Polonia y México los países que en el 2011 presentan mayor potencial de emprender en el futuro, con un porcentaje de población dispuesta a crear una nueva empresa que supera el 25%. La sorpresa la ponen Hungría y Francia en tercer y cuarto puesto del ranking, con

Gráfico 1.4.1. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2011



índices de emprendimiento futuro que involucran al 20% de su población. Dos países con tasas de creación empresarial en torno al 6%, con niveles de empresa consolidada muy limitados y altos niveles de cierre empresarial relativo. De hecho, en Hungría la tasa neta de creación empresarial es negativa ya que el cierre empresarial se encuentra por encima de la tasa de creación.

La CAPV presenta una cifra muy similar a los Países Bajos y Dinamarca. En el ámbito de las CCAA españolas destaca, de nuevo, Asturias con un índice muy limitado de actividad emprendedora actual y futura.

2. Perfil del emprendedor

Está ampliamente demostrado que el emprendimiento es uno de los ejes del proceso económico; y los emprendedores, los individuos que a través de la creación de nuevas actividades fomentan el desarrollo de la economía. Dada la importancia de la figura del emprendedor, resulta interesante conocer cuál es su perfil para poder diseñar políticas públicas que se adecuen mejor a las particularidades de este colectivo en nuestro entorno.

Este capítulo dedicado al perfil del emprendedor de la CAPV se centra principalmente en el análisis de las características socio-demográficas de los emprendedores y los principales motivos para emprender. Por último, se incluye un apartado en el que se analiza el perfil del emprendedor desde la perspectiva de género.

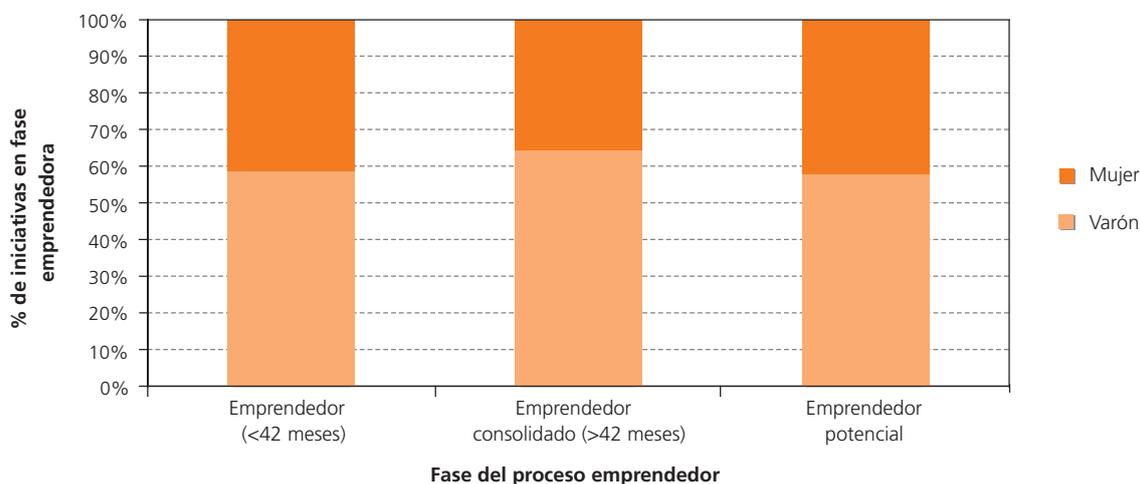
2.1. Perfil del emprendedor de la CAPV

En el siguiente apartado se describe el perfil del emprendedor de la CAPV en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentra su actividad: emprendedor (empresa creada con menos de 42 meses), emprendedor consolidado (empresa creada con más de 42 meses) y emprendedor potencial.

2.1.1. Actividad emprendedora y género

Los datos sugieren que todavía la presencia de la mujer es inferior a la del hombre en todas las fases del proceso emprendedor. De hecho, sólo el 41% de los emprendedores con empresas con menos de 42 meses son mujeres. Entre los emprendedores consolidados el 36% son mujeres y en el caso de los emprendedores potenciales alcanza el 42%. Un dato a favor de la igualdad de género es que cuanto más incipiente sea la fase del proceso emprendedor mayor es la presencia de la mujer, lo que puede vislumbrar una mayor igualdad a medio/largo plazo (véase *Gráfico 2.1.1*).

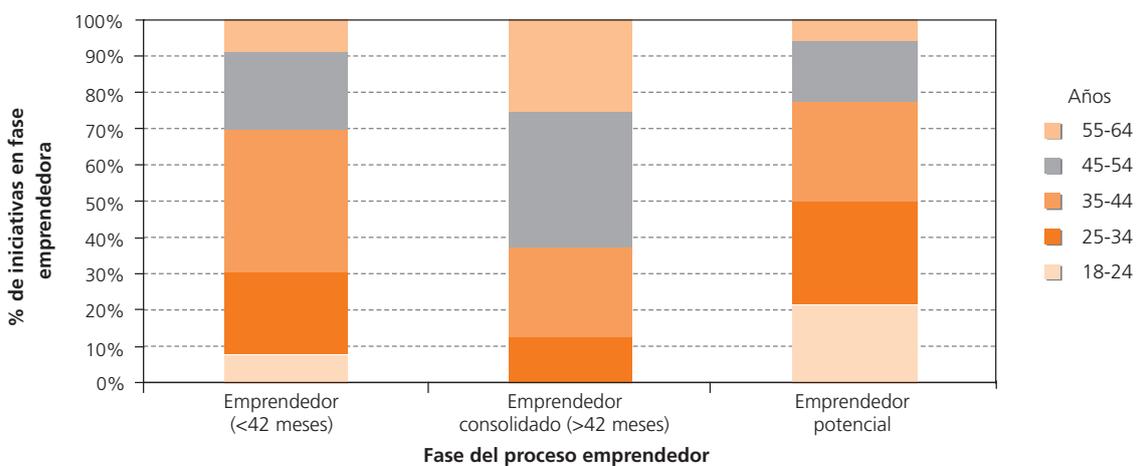
Gráfico 2.1.1. Actividad emprendedora y género



2.1.2. Actividad emprendedora y edad

La edad media de los emprendedores varía significativamente en función de la fase en la que se encuentra. Como promedio los emprendedores tienen 40 años de edad, los emprendedores consolidados tienen una edad media de 47 años y los emprendedores potenciales de 35. La distribución de la edad de los emprendedores también varía dependiendo de la fase en la que se encuentra. Por ejemplo, 62 % de los emprendedores consolidados tiene más de 45 años, mientras que los emprendedores mayores de 45 años no abundan en las otras fases. Por el contrario, los emprendedores que se encuentran en fases más iniciales del proceso emprendedor son más jóvenes: en el caso de los emprendedores (<42meses) el 31% y en el caso de los emprendedores potenciales el 50% de ellos cuenta con menos de 34 años. A pesar de que la distribución de la actividad emprendedora es diferente en cada fase responde al proceso lógico del desarrollo profesional (véase *Gráfico 2.1.2*).

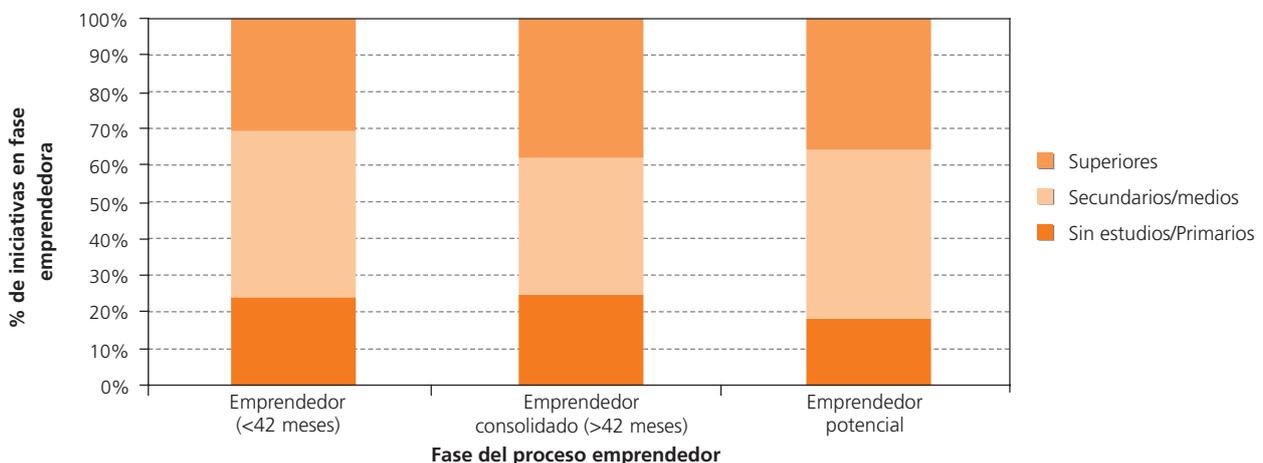
Gráfico 2.1.2. Actividad emprendedora y edad



2.1.3. Actividad emprendedora y nivel educacional

El *Gráfico 2.1.3* muestra que la mayoría de los emprendedores cuenta con un nivel de estudios considerable. Es más, cuanto más preliminar es la fase del emprendimiento menor es el porcentaje de emprendedores sin estudios o con estudios primarios, lo que es reflejo directo del nivel educativo de la sociedad vasca. En el colectivo emprendedor el 30% cuenta con estudios superiores, porcentaje inferior al de los emprendedores consolidados (38%). No obstante, entre los emprendedores potenciales el porcentaje de emprendedores con estudios superiores alcanza el 35%.

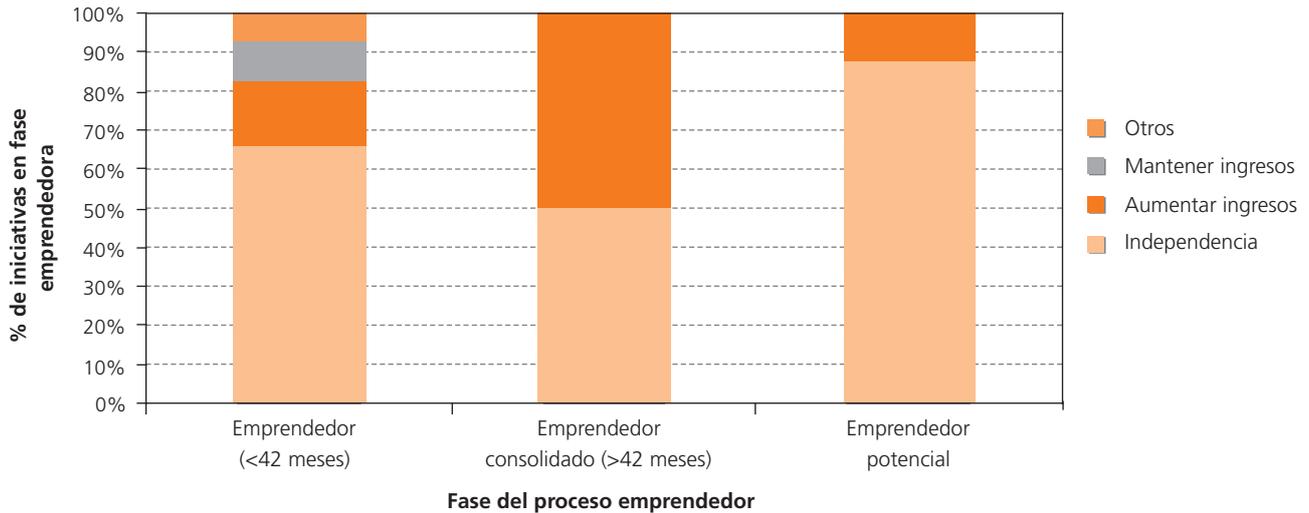
Gráfico 2.1.3. Actividad Emprendedora y nivel educacional



2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender

En lo que a la motivación para emprender se refiere la razón principal que impulsa el proceso es el deseo de independencia. No obstante, entre los emprendedores consolidados el deseo de aumentar los ingresos también es una razón de peso que les llevó a crear sus empresas. Los emprendedores (<de 42 meses) afirman tener también otras razones para involucrarse en el proceso, como el mantenimiento de ingresos u otras razones sin especificar (véase *Gráfico 2.1.4*).

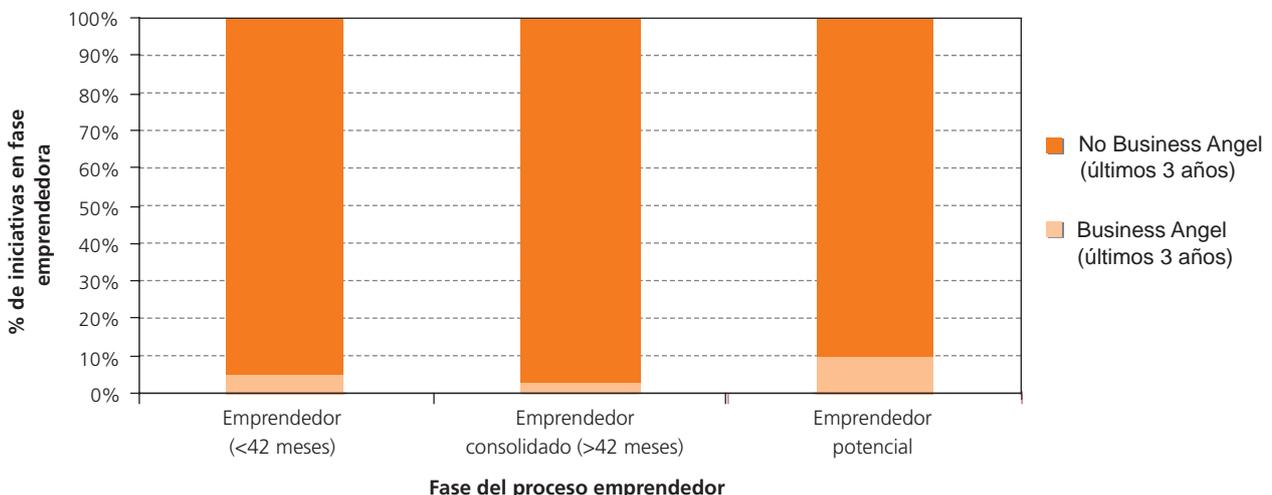
Gráfico 2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender



2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como business angels

En lo que a la experiencia como Business Angels se refiere, la mayoría de los emprendedores en todas sus fases nunca ha participado como inversor en ningún otro proyecto. Sólo el 5,2% de los emprendedores y el 3,4% de los emprendedores consolidados han ejercido como Business Angels. Este porcentaje es superior (9,3%) en el caso de los emprendedores potenciales. No obstante, respecto a la muestra analizada en el año anterior, el porcentaje de Business Angels entre el colectivo analizado ha disminuido considerablemente (véase *Gráfico 2.1.5*).

Gráfico 2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels



2.1.6. Rasgos característicos de los emprendedores en cada una de las fases

Desde la perspectiva de las políticas públicas resulta interesante fomentar el emprendimiento en colectivos que hayan sufrido las consecuencias más drásticas de las crisis (ej. mujeres y mayores en situación de paro) y en colectivos que pueden ayudar a reactivar la economía (ej. creando empresas de alto valor añadido).

Emprendedor Potencial

- 58% son hombres y 42% mujeres
- Edad media: 35 años. El 50% cuenta con menos de 35 años.
- Nivel de estudios: sólo el 18% con estudios primarios. 35% estudios superiores.
- El 9% de ellos tienen experiencia como *Business Angels*.

Emprendedor

- El 59% son hombres y 41% mujeres.
- Edad media: 40 años. El 61,5% de ellos tiene entre 25 y 45 años.
- Nivel de estudios: el 45% tiene estudios secundarios, el 30% superiores.
- Sólo el 5% de los emprendedores tiene experiencia como *Business Angels*.

Emprendedor Consolidado

- El 64% son hombres y 36% mujeres.
- Edad media: 47 años. El 62% tiene más de 45 años.
- Nivel de estudios: el 37% cuenta con estudios secundarios y el 38% tiene estudios superiores.
- Experiencia como *Business Angels* (3%).

Por ello, puede ser interesante continuar fomentando el emprendimiento femenino, ya que es un colectivo con mayor tasa de paro y menor tasa de emprendimiento. Por otra parte, es importante seguir fomentando el emprendimiento entre el colectivo juvenil para garantizar el futuro, pero al mismo tiempo sin descuidar el colectivo de los adultos, ya que existe entre éste un porcentaje considerable que debido a la crisis ha perdido el empleo y dada su experiencia laboral puede tener posibilidades de buscar una alternativa de trabajo en el emprendimiento.

Además, sería interesante fomentar el emprendimiento de alto crecimiento y valor añadido, al que se le podría dar respuesta con el fomento del emprendimiento entre la población con un alto nivel de estudios. Por último, la extensión de la figura de los Business Angel es una de las asignaturas pendientes de la CAPV.

2.2. Tipos de comportamiento emprendedor

El objetivo de este apartado es describir cuáles son los principales motivos que han incidido en la creación de las nuevas empresas en la CAPV, incidiendo en los aspectos de oportunidad y necesidad.

Clasificación de la actividad emprendedora en función de su motivación

El proyecto GEM clasifica en tres categorías las iniciativas emprendedoras en función del tipo de motivación que las impulsó:

- Por aprovechamiento de una oportunidad: el emprendedor ha identificado una oportunidad de negocio y decide crear una empresa.
- Por necesidad o falta de alternativas de trabajo: el emprendedor por falta de trabajo por cuenta ajena, decide crear su propia actividad como sustento económico.
- Por otros motivos.

2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

En base al análisis de los resultados del estudio, el siguiente cuadro resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en la CAPV en el 2011, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (SU) y nueva o *Baby Business* (BB). Además, se analiza la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas (nacientes y Baby Business). Tal y como se aprecia, el 26% de emprendedores explica que le ha guiado la necesidad a la hora de crear su empresa (véase Cuadro 2.2.1). Este porcentaje es superior a los años anteriores (véase Cuadro 2.2.2), lo que indica que en esta coyuntura económica está cambiando el perfil de los emprendedores vascos. No obstante, en las empresas nacientes el porcentaje de emprendedores por necesidad es menor que en el caso de las empresas nuevas. Es necesario esperar unos años para ver cómo evoluciona el perfil del emprendedor desde la perspectiva de la motivación. No obstante, es necesario recalcar que todavía es la oportunidad la razón principal que motiva la creación de empresas.

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

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA : SU+BB
Oportunidad pura	49,3%	37,2%	43,7%
Oportunidad en parte	29,1%	31,5%	30,2%
Necesidad	21,6%	31,3%	26,1%

Tal y como ha sido comentado anteriormente, desde el primer informe GEM País Vasco la oportunidad ha sido el motivo principal para la creación de empresas, pero desde el 2009 el emprendimiento por necesidad está creciendo de forma importante

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

Año de medición	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2004	5,3 (100%)	4,4 (84%)	0,9 (16%)	n.d.
2005	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2006	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2007	6,4 (100%)	5 (78%)	0,7 (10%)	0,7 (12%)
2008	6,8 (100%)	5,6 (82%)	0,8 (12%)	0,4 (7%)
2009	2,8 (100%)	2,2 (80%)	0,3 (10%)	0,3 (10%)
2010	2,5 (100%)	2,0 (80%)	0,4 (16%)	0,1 (4%)
2011	3,85 (100%)	2,8 (73%)	1 (26%)	0,05 (1%)

Asimismo, si se comparan los datos de la CAPV con las del Estado (véase Gráfico 2.2.1), se aprecia que la motivación de los emprendedores de la CAPV es muy similar a la de los emprendedores del Estado. Aunque en ambos casos es la oportunidad el principal motivo de creación de empresas, el porcentaje es algo superior en la región vasca.

Si se comparan los datos de la CAPV con las de otras comunidades el estado (véase Gráfico 2.2.2), se observa que en todas las comunidades analizadas es el emprendimiento por oportunidad mayor que el emprendimiento por necesidad. Son seis las Comunidades Autónomas que tienen un porcentaje superior emprendimiento por necesidad que el País Vasco: Aragón, Murcia, Comunidad Valenciana, Andalucía, Cantabria y Castilla La Mancha. Destacan los datos de la comunidad riojana y la asturiana, que según los datos analizados este ejercicio, el 100% de los emprendedores son emprendedores por oportunidad.

Gráfico 2.2.1. Distribución de la actividad emprendedora total 2011 en función del principal motivo de la creación

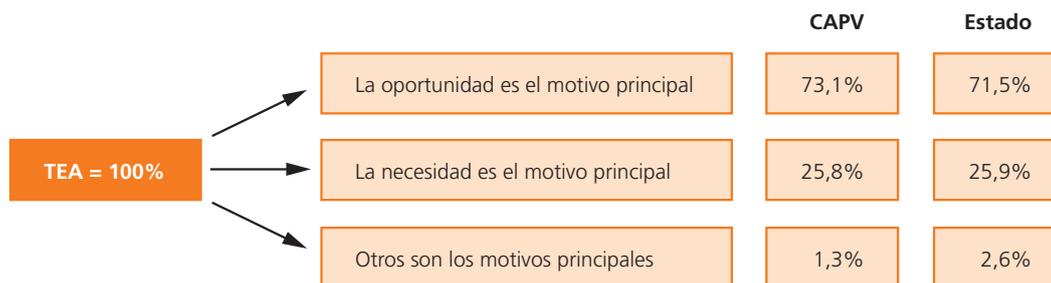


Gráfico 2.2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas

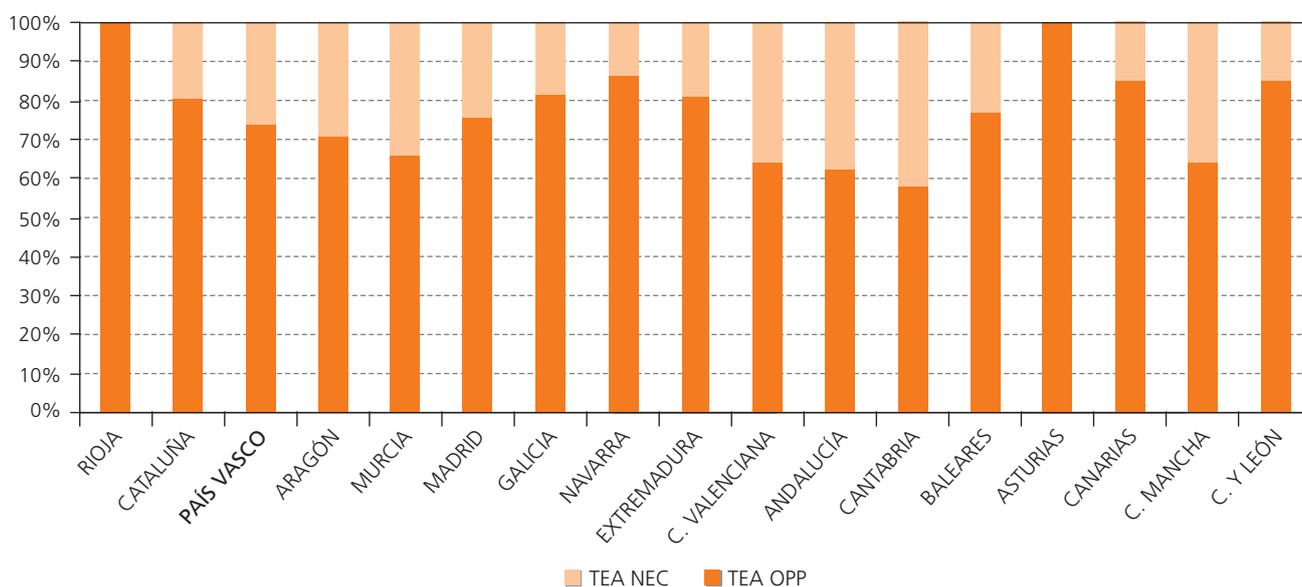
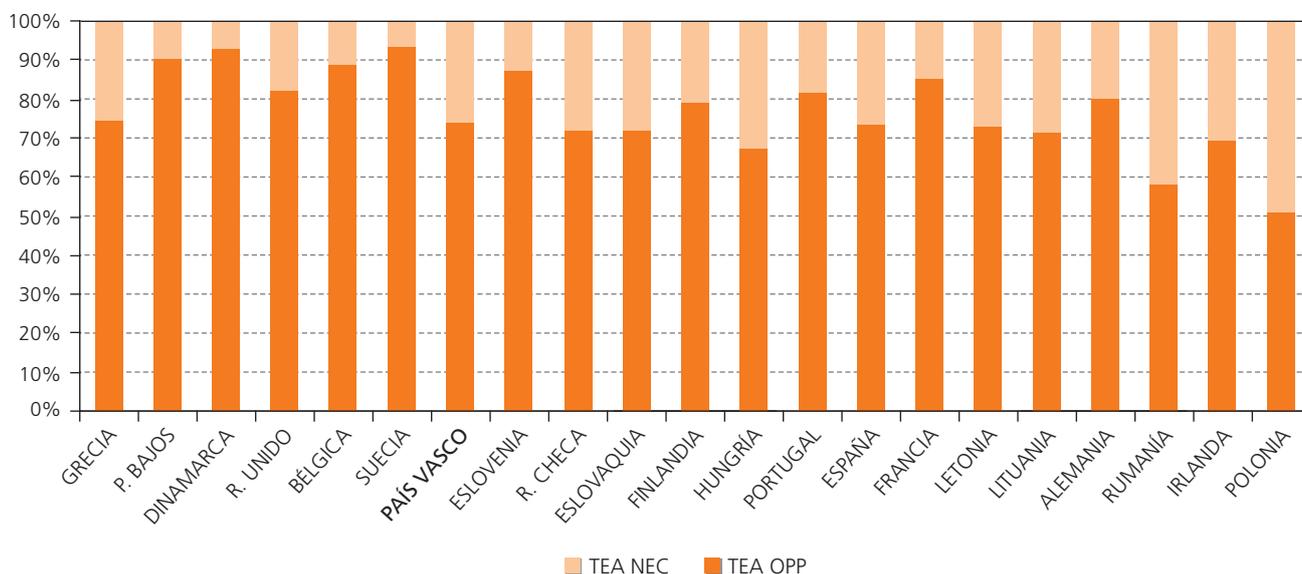


Gráfico 2.2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE participantes en GEM 2011



El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es típico de los países desarrollados y se repite tanto en los países de la UE, así como en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM. En este sentido en todos los países europeos que participan en el proyecto GEM se observa que el emprendimiento por oportunidad es superior al emprendimiento por necesidad. Los países con un porcentaje superior de emprendimiento por necesidad son Grecia, R. Checa, Eslovaquia, Hungría, España, Lituania, Rumania y Polonia. Los países con alto PIB de Europa presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad (véase *Gráfico 2.2.3*).

2.3. Análisis del perfil del emprendedor desde la perspectiva del género

Este apartado se centrará en describir las diferencias existentes entre los emprendedores femeninos y masculinos, analizando aspectos como las habilidades para la creación de empresas, la edad del colectivo emprendedor y el nivel de estudios. También se analizarán los motivos que impulsan a los emprendedores y emprendedoras a crear su propia empresa.

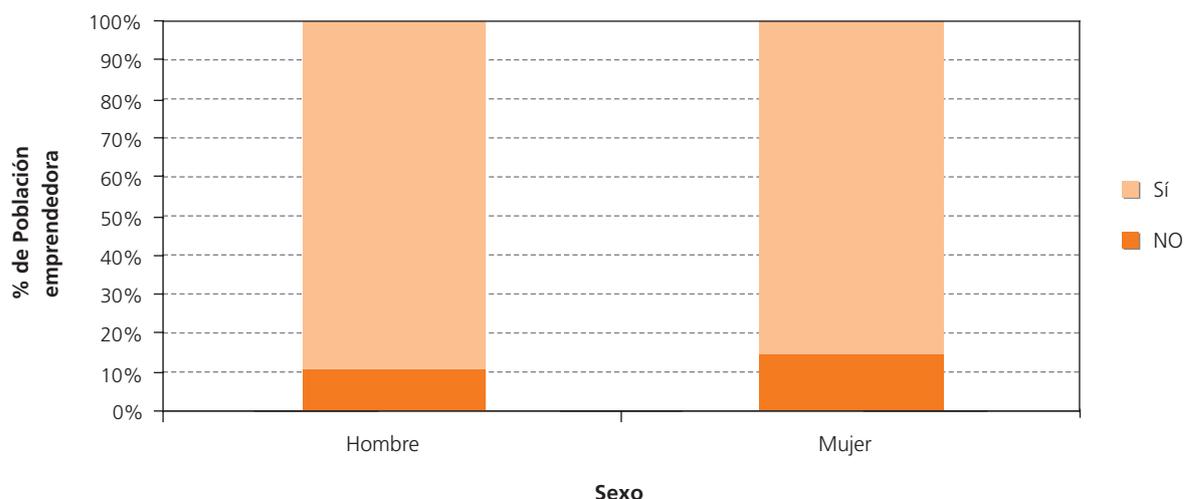
Aunque no existan diferencias importantes en las habilidades y cualidades necesarias para iniciar un proceso emprendedor entre los hombres y las mujeres, la realidad muestra que la tasa de actividad emprendedora femenina es significativamente más baja que la masculina. Este gap justifica un análisis exhaustivo del emprendimiento desde el punto de vista del género.

Este apartado compara el perfil de las emprendedoras con el de los emprendedores analizando las características demográficas y psico-sociales de ambos colectivos y su comportamiento emprendedor.

2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género

El 85% de las mujeres opina que cuenta con las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa, mientras que el porcentaje de hombres que cree tener dichas habilidades es del 89%. A pesar de que la diferencia no es desmesurada, todavía las mujeres tienen una visión más pesimista de sí mismas, que los hombres, lo que no contribuye a aumentar el emprendimiento entre las mujeres (véase *Gráfico 2.3.1*).

Gráfico 2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género



2.3.2. Edad de los emprendedores por género

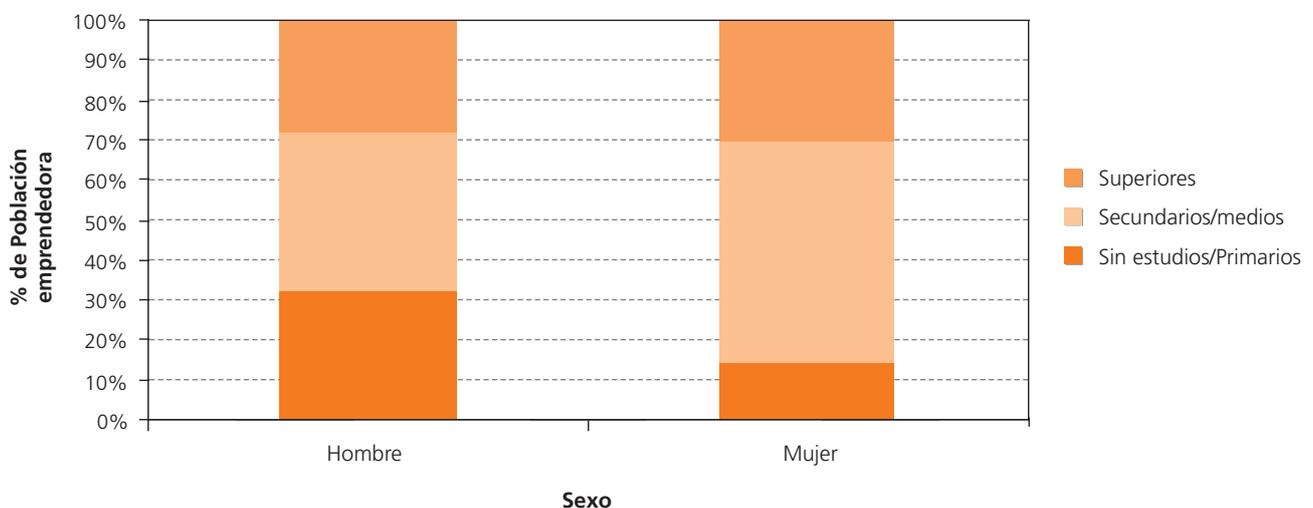
La edad media de las mujeres emprendedoras es inferior al de los hombres. En el caso de las mujeres, las emprendedoras tienen como promedio 37 años y en el caso de los hombres la edad media asciende

a 42, siendo estos datos muy similares al de la edición anterior. Es importante recalcar que los años dedicados a la maternidad y cuidados de los hijos influyen de forma importante en la decisión de poder emprender entre las mujeres. La diferencia en la edad entre los dos colectivos se explica en parte por la mayor dedicación de las mujeres a los cuidados de los hijos.

2.3.3. Nivel de estudios y género

Al contrario de lo que mostraba la edición anterior, el colectivo emprendedor femenino tiene como promedio un nivel de estudios superior al del colectivo masculino. Aunque el porcentaje de hombres con estudios superiores sea muy parecido para los dos géneros (31% en el caso de las mujeres y 28 % en el caso de los hombres), el porcentaje de mujeres emprendedoras sin estudios primarios es bastante inferior (véase *Gráfico 2.3.2*).

Gráfico 2.3.2. Nivel de estudios y género



2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor

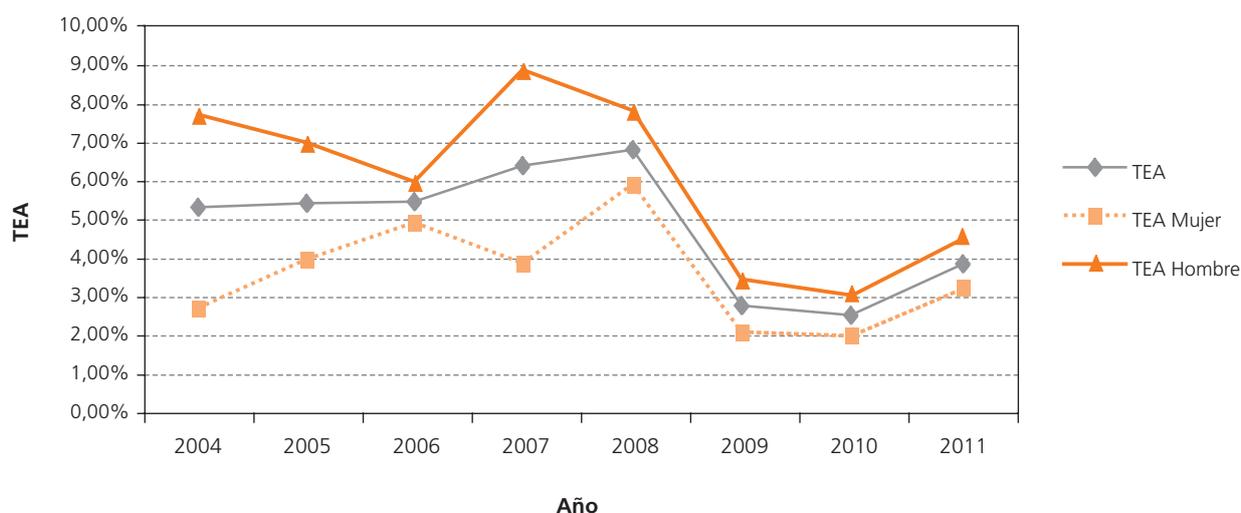
Al igual que ha ocurrido en los últimos años, el TEA femenino y el masculino han presentado la misma tendencia: este último año ambos han aumentado respecto al ejercicio anterior. No obstante, aunque el TEA femenino sea inferior al masculino, en términos porcentuales el TEA femenino ha aumentado más que el masculino (un 59% vs. un 45%), disminuyendo así el gap existente entre ambas tasas. Por lo tanto, la ratio mujer/hombre ha subido hasta el 0,7, indicando que por 10 emprendedores hay 7 emprendedoras (véase *Gráfico 2.3.3* y *Cuadro 2.3.1*).

Tal y como ocurre en la mayoría de los países desarrollados, en la CAPV el TEA femenino también, es inferior al masculino. En el año 2011, el TEA femenino se ha situado en un 3,18%, mientras que el masculino ha sido del 4,5%. Desde la perspectiva temporal, los datos sugieren que el TEA femenino es menos volátil que el masculino.

Es la identificación de una oportunidad el principal motivo que incita a las personas a emprender en la CAPV, tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres. No obstante, en el caso de las mujeres la necesidad es un factor cada vez más importante a la hora de emprender. En este ejercicio, el 60% de las mujeres han emprendido por oportunidad, siendo el 40% la que ha optado por emprender debido a la necesidad. El porcentaje de mujeres que emprendieron por necesidad en la edición anterior

fue del 35%, lo que denota una proporción cada vez mayor de mujeres que necesita buscar una alternativa a su situación laboral. En el caso de los hombres, el 82% ha emprendido por haber identificado una oportunidad y el 18% por necesidad. Entre los hombres, el emprendimiento por necesidad también ha aumentado desde el 2010, ya que en la edición anterior sólo el 10% de los hombres habían emprendido por necesidad. Como consecuencia de esta evolución, la ratio-hombre mujer por necesidad se sitúa en un 1,80 (hay 1,80 mujeres que crean su empresa por necesidad por cada uno de los hombres que lo hace por esa razón) y la ratio por oportunidad en un 0,51 (hay 0,51 mujeres que crean su empresa por oportunidad por cada hombre que lo hace), mientras que en términos generales hay 0,70 mujeres emprendedoras por hombres que crean su propia empresa (véase *Cuadro 2.3.2*).

Gráfico 2.3.3. Evolución del TEA en función del género



Cuadro 2.3.1. Evolución Ratio Mujer/Hombre

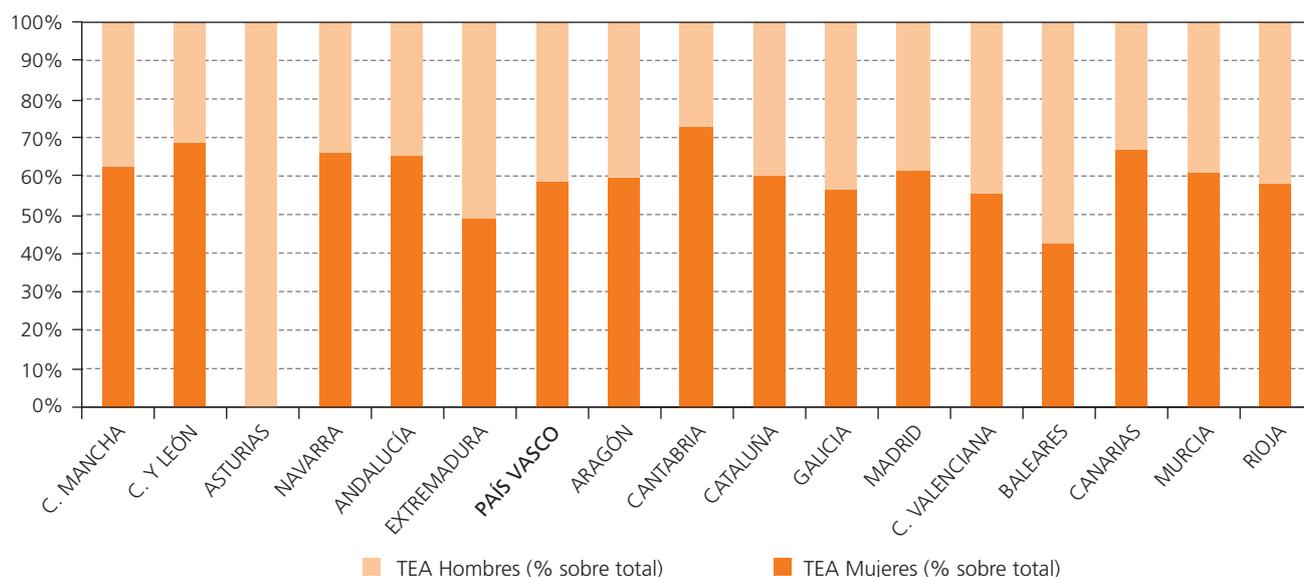
	CAPV							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ratio Mujer/Hombre	0,35	0,56	0,82	0,43	0,76	0,61	0,6	0,7

Cuadro 2.3.2. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	2,81%	1,90%	3,70%	0,51
Por necesidad	0,99%	1,28%	0,71%	1,80
Total	3,85%	3,18%	4,51%	0,70

Analizando los datos por Comunidades Autónomas, los datos sugieren que la Comunidad Autónoma más paritaria es Extremadura, con un TEA muy similar en el caso de las mujeres y hombres. La Comunidad del País Vasco, junto con Aragón, Cataluña, Galicia y Comunidad Valenciana también se encuentran en una situación bastante paritaria, ya que los hombres dentro del colectivo emprendedor representan entorno al 60% de los emprendedores y las mujeres un 40%. En la Comunidad de Baleares, las mujeres representan casi el 60% del colectivo emprendedor. En el caso de Asturias, los datos sugieren que el 100% de los emprendedores son mujeres. No obstante, este dato puede ser debido al pequeño tamaño de la muestra analizada, más que a la realidad asturiana (véase *Gráfico 2.3.4*).

Gráfico 2.3.4. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)



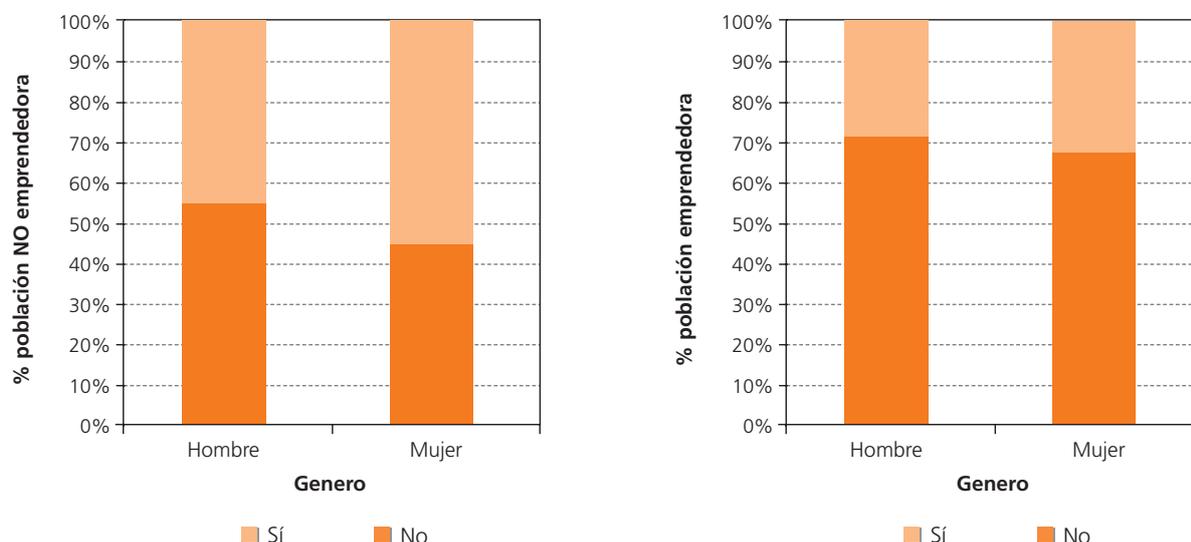
2.3.5. Características psico-sociales de los emprendedores en función del género

En el análisis de las características psico-sociales, el estudio se centra en los siguientes aspectos: el temor al fracaso, la percepción de las oportunidades y la participación en redes.

2.3.5.1. Temor al fracaso y género

El miedo al fracaso es un sentimiento que suele aparecer con cierta frecuencia entre los ciudadanos, especialmente entre las mujeres. En esta edición el 45% de los hombres han afirmado que sienten miedo al fracaso, mientras que el 65% de las mujeres entrevistadas han afirmado que temen el fracaso. Como resulta lógico, entre el colectivo emprendedor el porcentaje de personas que afirma tener miedo al fracaso el menor, pero en este caso también las mujeres son más temerarias que los hombres: el 33% de las mujeres y el 28% de los hombres afirma tener miedo al fracaso (véase Gráfico 2.3.5).

Gráfico 2.3.5. Temor al fracaso y género



La literatura basada en la sociología y psicología ha mostrado que las cualidades psicológicas y sociológicas de los individuos también pueden influir en su propensión al emprendimiento (Arenius y Minniti, 2005). La capacidad de asumir riesgos, la confianza en la capacidad de uno mismo y la habilidad para detectar oportunidades de negocio son cualidades que pueden contribuir al emprendimiento.

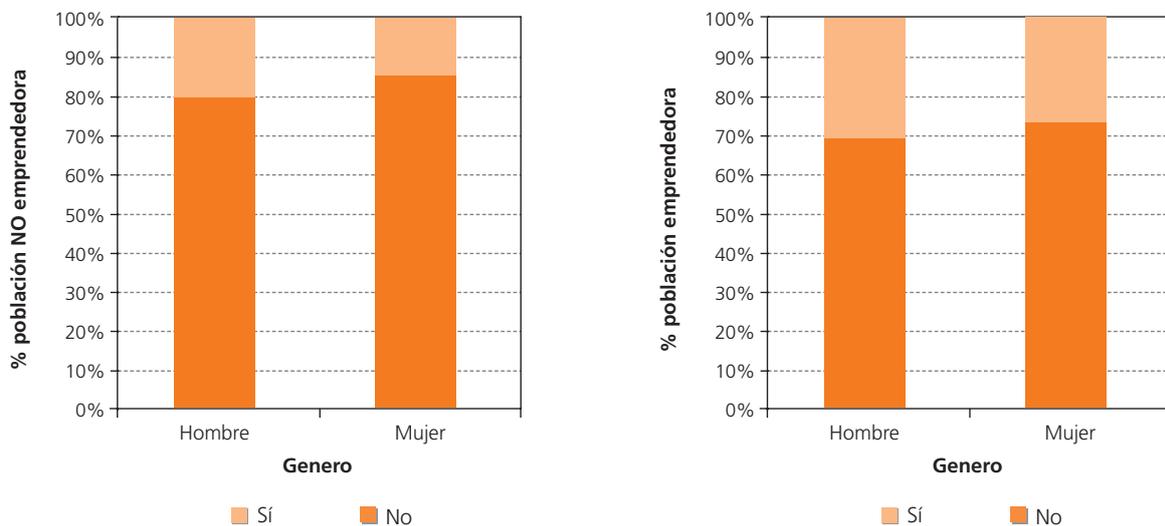
En este apartado se describen las características psico-sociales de la población emprendedora y este perfil se compara con la de la población no emprendedora. Además, se analizan estas características en función del género.

El miedo al fracaso puede ser uno de los factores importantes que puede frenar la actividad emprendedora. Observando que en esta edición el porcentaje de la población (tanto hombres como mujeres) que afirma tener miedo al fracaso ha aumentado es una asignatura pendiente para aquellos agentes responsables del fomento del emprendimiento.

2.3.5.2. Percepción de oportunidades y género

La percepción de oportunidades es otra de las variables que puede impulsar el emprendimiento: la población que sea capaz de identificar oportunidades de negocio, tendrá más probabilidades de crear nuevas actividades. No obstante, la mayoría de la población de la CAPV, incluso en el colectivo emprendedor, confiesa no ser capaz de percibir oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Desde una perspectiva de género, los hombres se muestran más optimistas que las mujeres (tanto en el colectivo emprendedor como en el de no emprendedores), lo que al mismo tiempo puede explicar el menor emprendimiento registrado entre las mujeres. No obstante, resulta extraño que en una región donde parte importante del TEA se explica por identificación de oportunidades, la población y especialmente el colectivo emprendedor no vea oportunidades de negocio en el futuro próximo (véase *Gráfico 2.3.6*).

Gráfico 2.3.6. Percepción de oportunidades y género

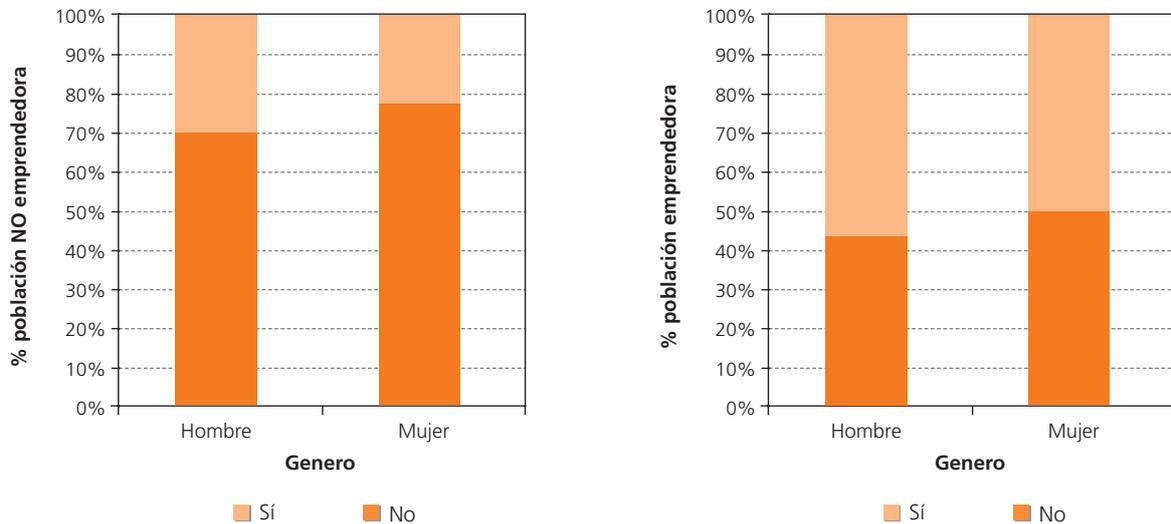


2.3.5.3. Participación en redes y género

Participar en redes relacionadas con el emprendimiento, o simplemente, conocer a otros emprendedores puede incentivar el emprendimiento entre la sociedad. A pesar de que se realizan campañas para dar a conocer y valorizar la figura del emprendedor, todavía la mayoría de la población afirma que no conoce a ningún emprendedor (véase *Gráfico 2.3.7*). Este fenómeno es más frecuente en el caso de las mujeres que en el de los hombres (el 70% de los hombres y el 77% de las mujeres afirman no conocer a

ningún emprendedor). Entre el colectivo emprendedor la mayoría afirma que conoce a otros emprendedores, pero en este caso también es un porcentaje superior de hombres que de mujeres que afirma conocer a emprendedores (56% en el caso de los hombres y 50% en el caso de las mujeres).

Gráfico 2.3.7. Participación en redes y género



En resumen, desde la perspectiva de género el emprendimiento femenino está en desventaja respecto al masculino. Las mujeres están tan capacitadas como los hombres para poder crear negocios, pero las desventajas en aspectos psico-sociales, además de las mayores dificultades a los que deben hacer frente (ej. conciliación laboral-familiar, techo de cristal) hace que la tasa de emprendimiento femenino no alcance el mismo nivel que el masculino.

3. Características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV

El impacto de las iniciativas de negocios generadas por la actividad emprendedora depende de su capacidad para crear empleo e incorporar distintos grados de innovación, competencia, avance tecnológico y orientación internacional. Atendiendo a estos aspectos característicos, el presente capítulo describe los negocios emprendedores con menos de 42 meses de actividad que, durante el 2011, estaban localizados en la CAPV.

Para ello, en primer lugar, en este capítulo se examina la actividad económica que desarrollan los negocios emprendedores. En segundo lugar, se describe la dimensión organizacional de los proyectos en términos de empleo. En tercer lugar, se analiza el grado de novedad de los proyectos en el mercado, así como su contenido tecnológico. Finalmente, se muestra el carácter exportador que tienen en cuanto al peso de sus clientes extranjeros.

Perfil característico de los negocios emprendedores en la CAPV 2011

En el 2011 las iniciativas de negocio de 0 a 42 meses identificadas en la CAPV fueron proyectos llevados a cabo por equipos emprendedores compuestos por una media de 1,9 socios, que se caracterizaron por tener un tamaño aproximado de 1,7 empleados en el momento actual y unas aspiraciones alcanzar un tamaño promedio de 4,2 empleados a cinco años. Si bien la mayoría de los negocios emprendedores se dedicaba principalmente a actividades de servicios (74,5% de los casos), una proporción importante tenía presencia en actividades de transformación (24,1%); mientras que una minoría, en actividades extractivas (1,7%). Por otro lado, el 10,4% de las iniciativas ofrecía productos o servicios nuevos para todos sus clientes, el 13,2% no percibía ninguna competencia en el mercado y el 10,4% utilizaba tecnologías con menos de un año de antigüedad para poder desarrollar el negocio. Finalmente, el 9,2% de las iniciativas desarrollaba una actividad internacional sustancial con ventas dirigidas a un 25% o más de clientes localizados en el exterior.

Principales características

<i>Dimensión del negocio</i>	
N.º de socios emprendedores	1,9
N.º de empleados actual	1,7
N.º de empleados esperado a 5 años	4,2
<i>Actividad económica desarrollada</i>	
Sector extractivo	1,4%
Sector transformador	24,1%
Sector servicios	74,5%
<i>Contenido innovador</i>	
Producto novedoso para todos los clientes	10,4%
Ausencia de competidores en el mercado	13,2%
Uso de nuevas tecnologías nuevas (< 1 año)	10,4%
<i>Carácter internacional</i>	
25% o más clientes en el exterior	9,2%

3.1. Sector de actividad

Al igual que en años anteriores, los negocios emprendedores identificados en la CAPV durante el 2011 estaban dedicados mayoritariamente a actividades de servicios (74,4% de los casos). Tal y como se observa en el *Gráfico 3.1.1*, la proporción de negocios emprendedores en actividades de servicios orientados al consumo en el 2011 supuso el 50,6% del total; un peso notablemente mayor al que tenían las empresas en actividades de servicios a empresas, que representaron el 23,8%. Las iniciativas dedicadas a actividades de transformación supusieron en cambio el 24,1%, mientras que las que se dedicaban a actividades extractivas apenas alcanzaron el 1,4%.

Una de cada cuatro negocios dados de alta pertenece a actividades de transformación

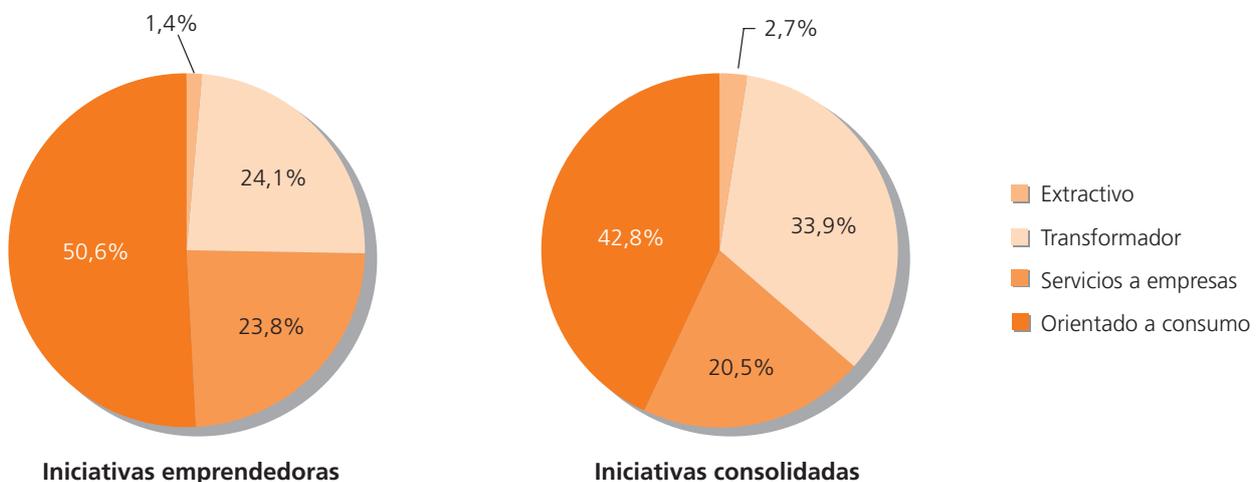
Los datos del Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de EUSTAT confirman que, durante el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2011, uno de cada cuatro negocios dados de alta pertenece a actividades de transformación (el 26,3% de los establecimientos nuevos y el 25,5% de las empresas nuevas).

El resto de altas corresponden mayoritariamente a negocios de servicios en los que predominan las actividades orientadas al consumo (el 40,5% de los establecimientos nuevos y el 45,1% de las empresas nuevas).

Estos datos coinciden en cierta manera con la distribución sectorial de las iniciativas emprendedoras vascas identificadas por el proyecto GEM en el 2011.

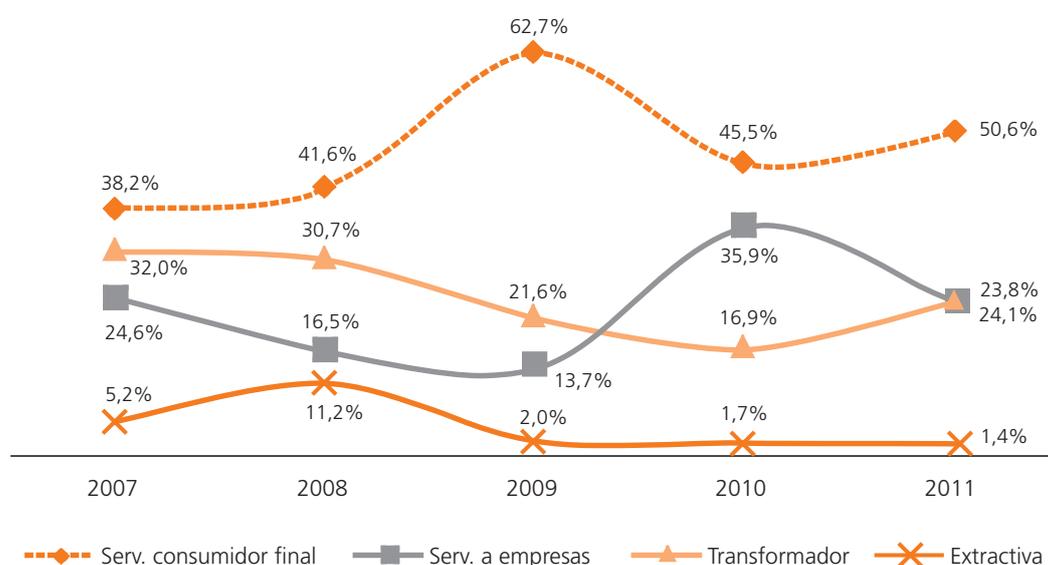
Por otro lado, una vez más los datos arrojan evidencia sobre el hecho de que las iniciativas emprendedoras se concentran en actividades de servicios —tanto orientados a empresas como orientados al consumo— en mayor proporción que las iniciativas consolidadas con más de 42 meses de actividad. Mientras el 42,8% de los negocios consolidados en 2011 desarrollaba actividades de servicios orientados al consumo, el 20,5% de los casos estaba dedicado a actividades de servicios orientados empresas. Sin embargo, los negocios consolidados tienen una mayor presencia que los negocios emprendedores en actividades de transformación y extractivas. Concretamente, el 33,9% de las iniciativas consolidadas en el 2011 se dedicaba a actividades de transformación, mientras que el 2,7% se dedicaba a actividades extractivas.

Gráfico 3.1.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2011



Si bien los servicios son el tipo de actividad más predominante entre las iniciativas emprendedoras, su peso en el 2011 ha supuesto una disminución con respecto a años anteriores. No obstante, el cambio de un año a otro difiere entre servicios orientados al consumidor final y los servicios orientados a empresas. Mientras la proporción de iniciativas emprendedoras que realizan actividades de servicios a empresas ha disminuido en el último año, pasando del 35,9% al 23,8%, la proporción de las que realizan actividades de servicios orientados al consumidor final ha aumentado, aunque en menor medida, pasando del 45,5% al 50,6%. Por otro lado, después de haber disminuido casi hasta la mitad desde el 32,0% en el 2007 hasta el 16,9% en el 2010, la proporción de iniciativas emprendedoras dedicadas a actividades de transformación en el 2011 representa un aumento del peso de estas iniciativas de un poco más de 7 puntos porcentuales (véase *Gráfico 3.1.2*).

Gráfico 3.1.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad, 2007-2011



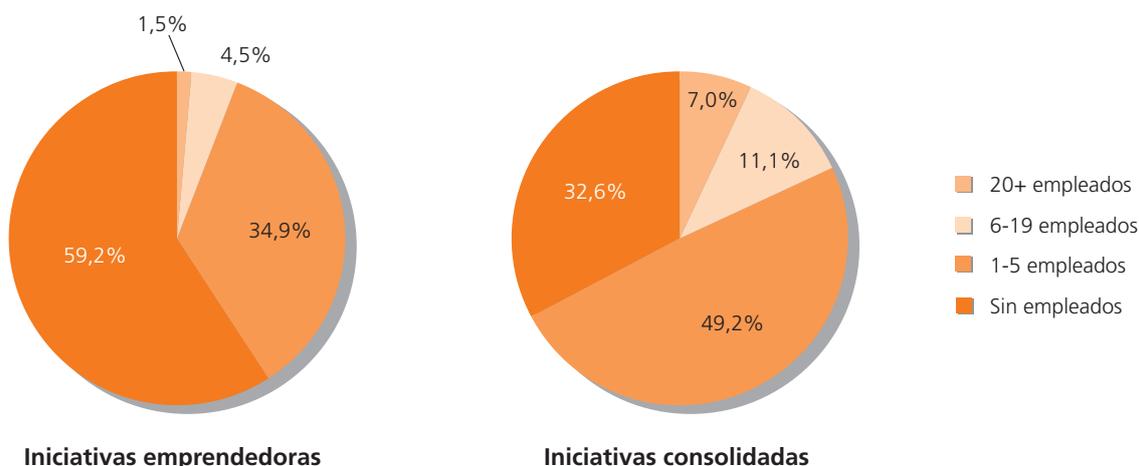
3.2. Dimensión organizacional

El tamaño promedio de las iniciativas emprendedoras localizadas en la CAPV durante el 2011 fue de 1,7 empleados, lo cual coincide ciertamente con la estimación del número de puestos de trabajo por cada empresa nueva existente según fuentes oficiales¹. Agrupando las iniciativas emprendedoras identificadas en el 2011 por tramos de empleo, más de la mitad no tenía ningún empleado (59,2% de los casos), mientras que el 34,9% tenía entre 1 y 5 empleados. En los tramos más altos, el 4,5% de las iniciativas emprendedoras tenía entre 6 y 19 empleados, y sólo el 1,5% tenía 20 o más empleados (véase *Gráfico 3.2.1*).

Comparativamente, las iniciativas emprendedoras existentes en el 2011 mostraron un tamaño en número de empleados claramente menor que en el caso de las iniciativas consolidadas. Se trata de un dato evidenciado también en años anteriores. Sin embargo, en el último año la proporción de proyectos emprendedores sin empleados (59,2%) superaba notablemente, y con diferencia respecto a años anteriores, la proporción de negocios consolidados sin empleados (32,6%). Por el contrario, los negocios consolidados se concentraron en mayor medida que los negocios emprendedores en los tramos de empleo más altos, con un 49,2% en el tramo de 1 a 5 empleados, un 11,1% en el tramo de 6 a 19 empleados y un 7,0% en el tramo de 20 o más empleados.

¹ A partir de datos de EUSTAT, el tamaño de las empresas nuevas con una edad de 3 años o menos (dadas de alta entre el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2011) y cuya sede está en la CAPV es de 2,3 empleados.

Gráfico 3.2.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño de empleo actual en el 2011



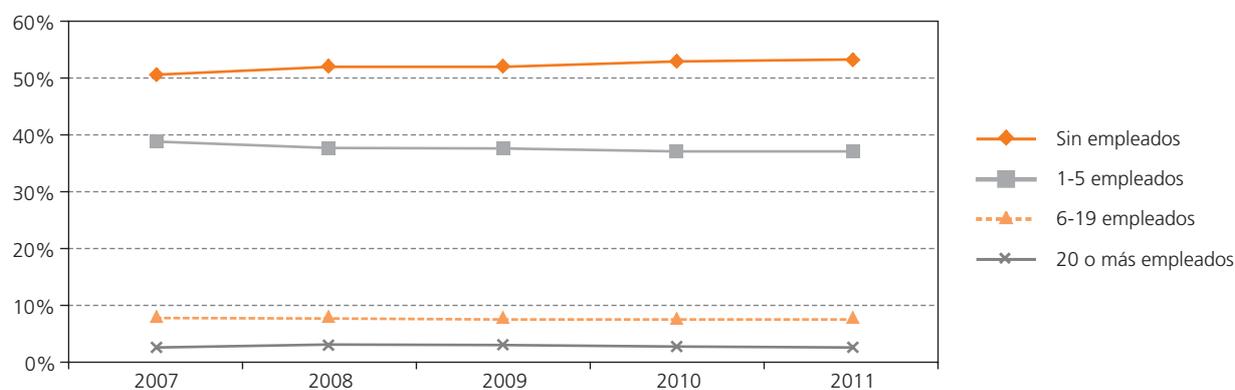
Después de haber experimentado su principal aumento en el 2010 hasta alcanzar el 62,3% del total, la proporción de iniciativas emprendedoras sin empleados ha disminuido en el 2011 como se puede apreciar en el Gráfico 3.2.2. Esta disminución ha coincidido con un ligero aumento de las iniciativas emprendedoras con un tamaño de entre 1 y 5 empleados, las cuales aumentaron su peso en más de dos puntos porcentuales, pasando del 32,4% en el 2010 al 34,9% en el 2011. La proporción de iniciativas emprendedoras con 20 o más empleados también ha aumentado ligeramente, en este caso en detrimento del peso de aquellas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados que han experimentado una caída continua desde el 2007.

En cuanto a las expectativas de futuro, el empleo medio esperado a cinco años por parte de las iniciativas emprendedoras identificadas en el 2011 es de 4,2 empleados, que comparado con el tamaño actual refleja un escenario optimista en el que se observan signos potenciales de generación de empleo.

La mitad de los establecimientos existentes no tienen empleados

El tamaño reducido de los negocios se observa también en la población oficial de establecimientos existente. Por ejemplo, según datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE, los negocios sin empleados representan alrededor de la mitad de la población. Más aún, este colectivo ha ido aumentando ligeramente su peso relativo en los últimos años. En contrapartida, la proporción de negocios de 1 a 5 empleados, que suma el 36,8% del total al 1 de enero de 2011, ha ido disminuyendo. El 10% restante los constituyen proyectos de 6 a 19 empleados y de 20 o más empleados cuyos pesos relativos se han mantenido prácticamente estables en el tiempo.

Establecimientos existentes en la CAPV



Fuente: DIRCE, INE.

Gráfico 3.2.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño de empleo actual, 2007-2011

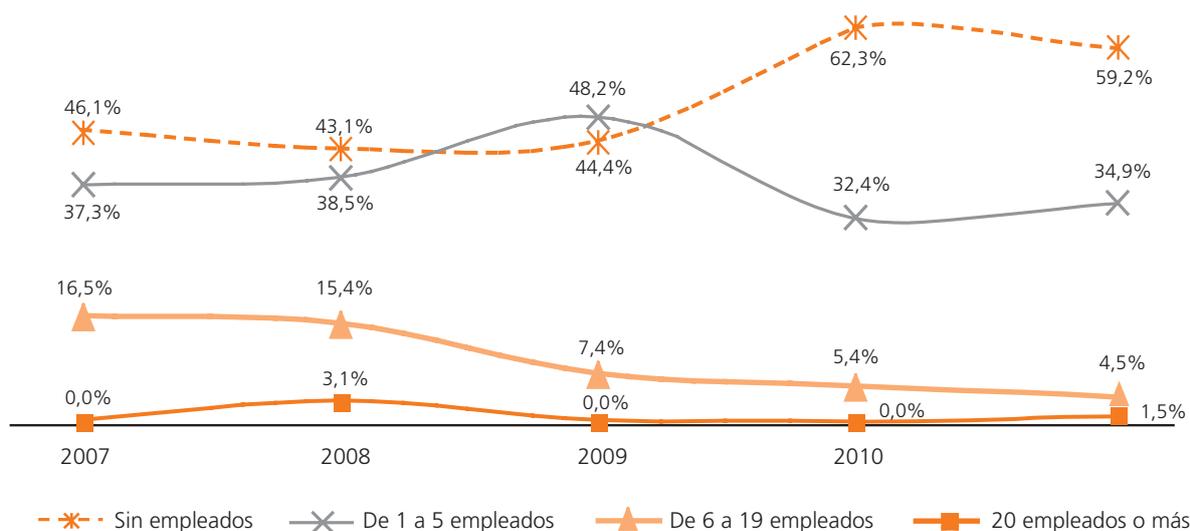
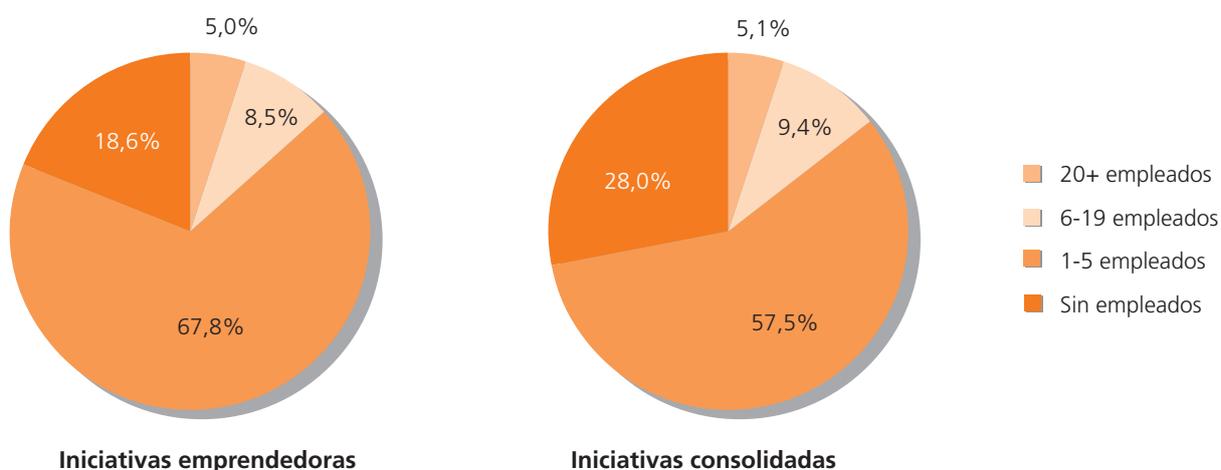


Gráfico 3.2.3. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño esperado a 5 años en el 2011



Sólo el 18,6% de los negocios emprendedores en el 2011 esperaba no tener ningún empleado dentro de cinco años. De cumplirse tales expectativas, esto supondría una disminución de los negocios sin empleo de más de 40 puntos porcentuales con respecto a su peso según el empleo actual. Por el contrario, el 67,8% de los negocios emprendedores esperaba tener entre 1 y 5 empleados, frente al 8,5% que esperaba tener entre 6 y 19 empleados, y el 5,0% que esperaba tener 20 empleados o más. Comparado con la distribución de las iniciativas emprendedoras según el empleo actual que se ha expuesto anteriormente, a cinco años vista se podría esperar de esta manera un aumento del peso que tendrían los proyectos emprendedores en los distintos tramos con empleados (véase Gráfico 3.2.3).

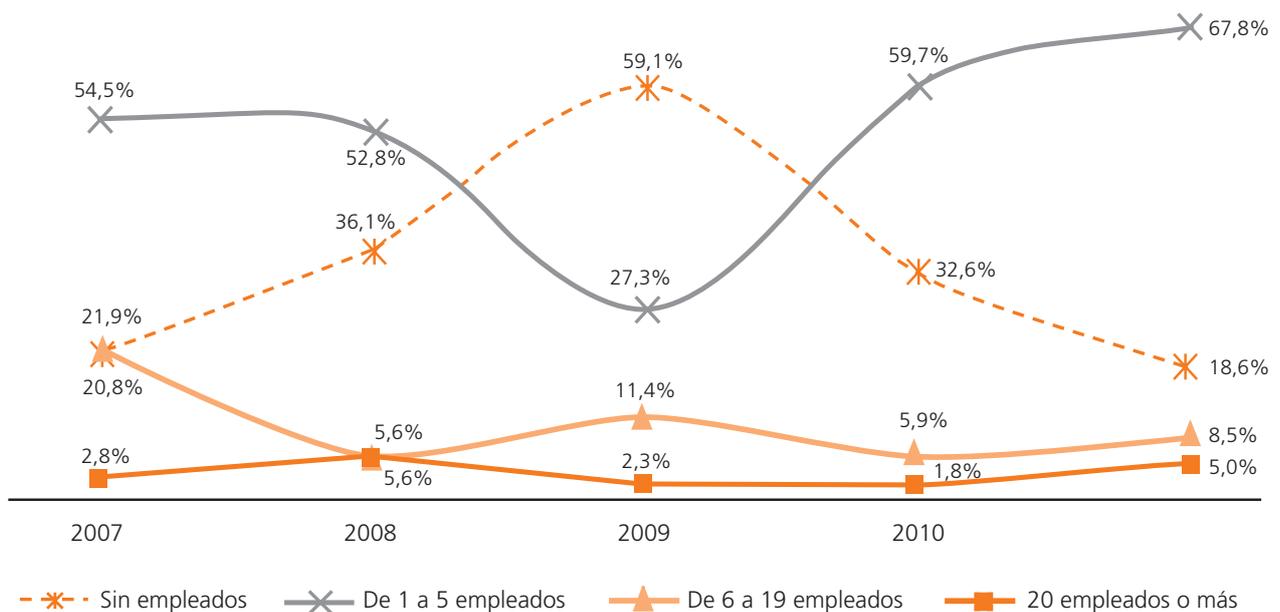
Cabe destacar que en el 2011 las expectativas de empleo futuro en los tramos de empleo más bajos fueron mayores entre las iniciativas emprendedoras que entre los negocios consolidados. Por ejemplo, la proporción de iniciativas emprendedoras que esperaba tener entre 1 y 5 empleados a cinco años fue casi 10 puntos más alta que la proporción de negocios consolidados con el mismo nivel de expectativas, la cual alcanzó el 57,5% del total. Esto coincide con el hecho de que los negocios

consolidados que esperaban no tener ningún empleado dentro de cinco años representan el 28,0% del total, es decir, una proporción casi 10 puntos mayor que en el caso de los proyectos emprendedores.

Por el contrario, la proporción de proyectos consolidados que esperaba tener tramos de empleo más altos fue ligeramente mayor que la de proyectos emprendedores. En este caso, el 9,4% de las iniciativas consolidadas en el 2011 esperaba tener al cabo de 5 años de 6 a 19 empleados, mientras que 5,1% esperaba tener de 20 o más empleados. Aún así, el peso de los negocios consolidados en estos tramos de empleo esperado fue menor que el peso que tienen en los mismos tramos según el empleo actual, por lo que, a diferencia de las iniciativas emprendedoras, se espera una disminución del tamaño de los negocios consolidados con mayor tamaño actual.

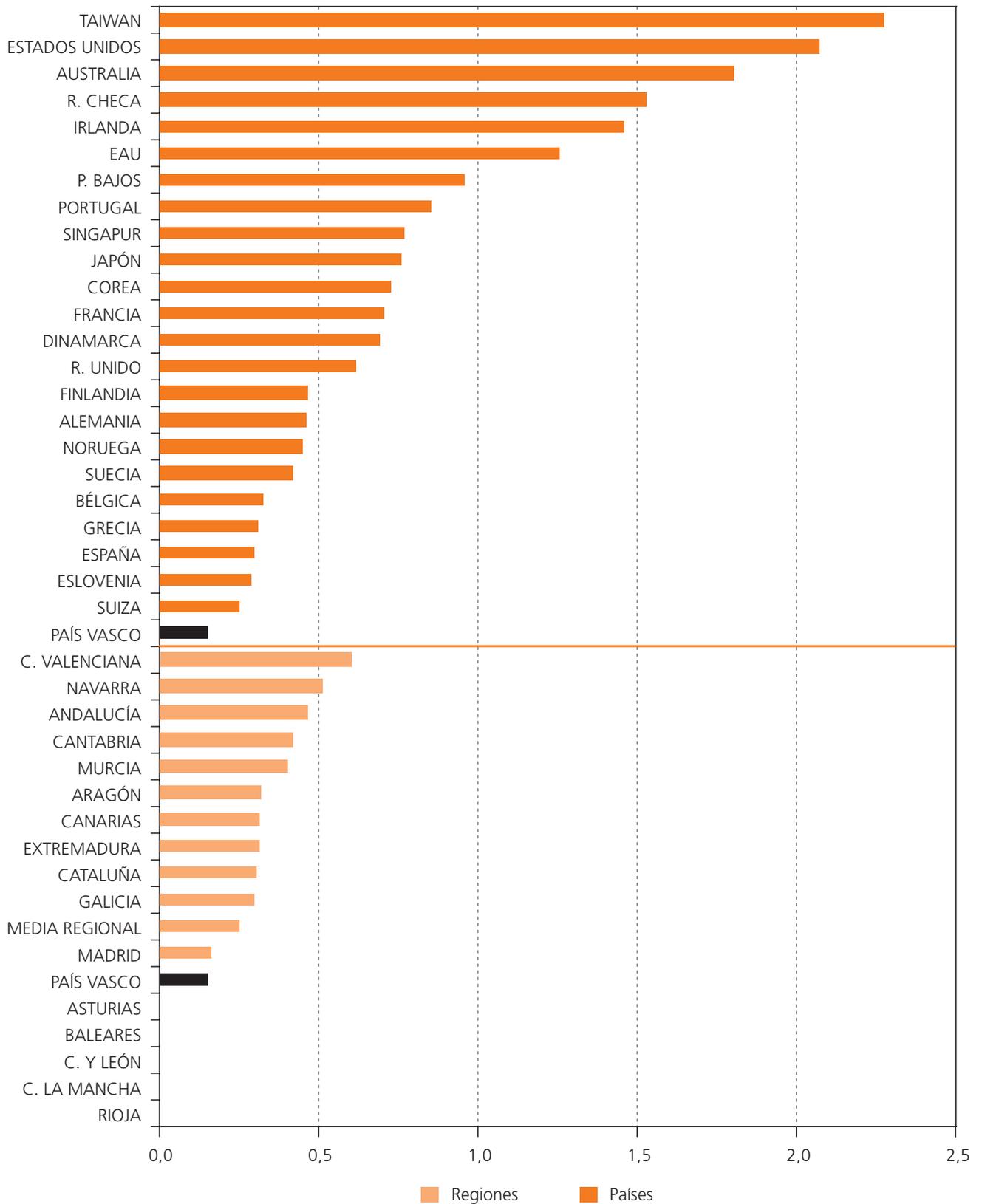
El *Gráfico 3.2.4* refleja que en el último año las expectativas de empleo futuro por parte de las iniciativas emprendedoras existentes en la CAPV han mejorado, sobre todo entre los proyectos que esperan tener de 1 a 5 empleados cuyo peso ha aumentado del 59,7% en 2010 al 67,8% en 2011. También los negocios emprendedores que esperan tener entre 6 y 9 empleados y aquellos que esperan tener 20 o más empleados muestran en el 2011 un peso mayor con respecto al año anterior. Concretamente, ambos tramos de empleo futuro han aumentado 2,6 y 3,2 puntos porcentuales de un año a otro, respectivamente. Este aumento coincide con una disminución de los proyectos emprendedores que no esperaban tener ningún empleado a cinco años, los cuales pasaron de representar el 32,6% en el 2010 al 18,6% en el 2011 y acumulan caída de su peso desde 2009.

Gráfico 3.2.4. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años, 2007-2011



Con estas expectativas de empleo futuro, la CAPV se posicionó en el 2011 por debajo de la media de las Comunidades Autónomas en cuanto al valor del TEA correspondiente a iniciativas que aspiraban tener un tamaño a cinco años por encima de 19 empleados (véase la parte inferior del *Gráfico 3.2.5*). Junto a la CAPV se encontraban la Comunidad de Madrid y La Rioja, mientras que ocupando las primeras posiciones se encontraban la Comunidad Valenciana y Navarra. A nivel internacional la comparación es aún menos halagüeña, ya que la CAPV se posicionó por detrás de la mayoría de países participantes en GEM cuyas economías están basadas en la innovación (véase la parte superior del *Gráfico 3.2.5*). De esta manera se constata que si bien existen expectativas optimistas como veíamos antes, el potencial de crecimiento de los negocios emprendedores en la CAPV no es tan alto como en otros lugares.

Gráfico 3.2.5. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA correspondiente a iniciativas que esperan tener más de 19 empleados en 5 años en el 2011



Una cuarta parte de las empresas vascas son innovadoras

La última encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas llevada a cabo por el INE calificó como tecnológicamente innovadoras durante el periodo 2008-2010 al 24,7% de las empresas de la CAPV.

3.3. Contenido innovador

Para analizar el contenido innovador de las iniciativas emprendedoras identificadas se toman en cuenta tres criterios. El primero de ellos es la percepción que tiene el emprendedor del número de clientes que consideran que el producto o servicio ofrecido por el negocio es novedoso. El segundo criterio se refiere la percepción que tiene el emprendedor de la cantidad de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado. Finalmente, el tercer criterio corresponde a la percepción que tiene el emprendedor de la antigüedad de las tecnologías utilizadas en la fabricación del producto o la prestación del servicio.²

3.3.1. Novedad del producto o servicio

El *Gráfico 3.3.1* muestra la distribución que tenían los negocios emprendedores y consolidados en el 2011 de acuerdo al número de sus clientes que consideraba que el producto o servicio ofrecido era novedoso. En concreto, mientras el 10,4% de los proyectos emprendedores ofrecía un producto o servicio nuevo para todos sus clientes, el 20,8% ofrecía un producto o servicio nuevo sólo para algunos clientes. Por el contrario, el 68,8% de los proyectos emprendedores no ofrecía un producto o servicio nuevo para ningún cliente.

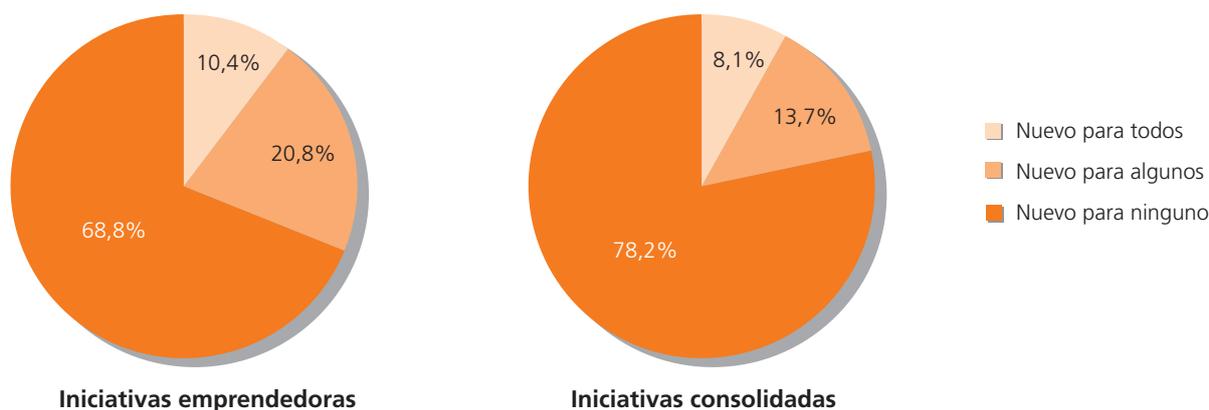
Como viene siendo habitual, las iniciativas emprendedoras muestran una actitud más innovadora que los negocios consolidados en cuanto al peso que tienen aquellos proyectos que ofrecen alguna novedad. En particular, el 31,2% de los proyectos emprendedores en el 2011 ofrecía un producto o servicio que era novedoso para todos o algunos clientes, mientras que en el caso de los negocios consolidados dichos proyectos sumaron el 21,8% del total.

El impacto económico de la innovación aumenta en la CAPV

La última encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas llevada a cabo por el INE muestra que el porcentaje de ventas provenientes de productos nuevos o mejorados representó en el 2010 el 35,87% de la facturación de las empresas vascas. Esto significa alrededor de un 10% más con respecto al 2009, o un 20% más si lo comparamos con el 2008. De esta manera se observa un incremento en los últimos años de la intensidad del impacto económico generado por la innovación en las empresas vascas.

² Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al mercado de referencia del emprendedor y no con respecto a otros mercados. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

Gráfico 3.3.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de novedad del producto o servicio en el 2011



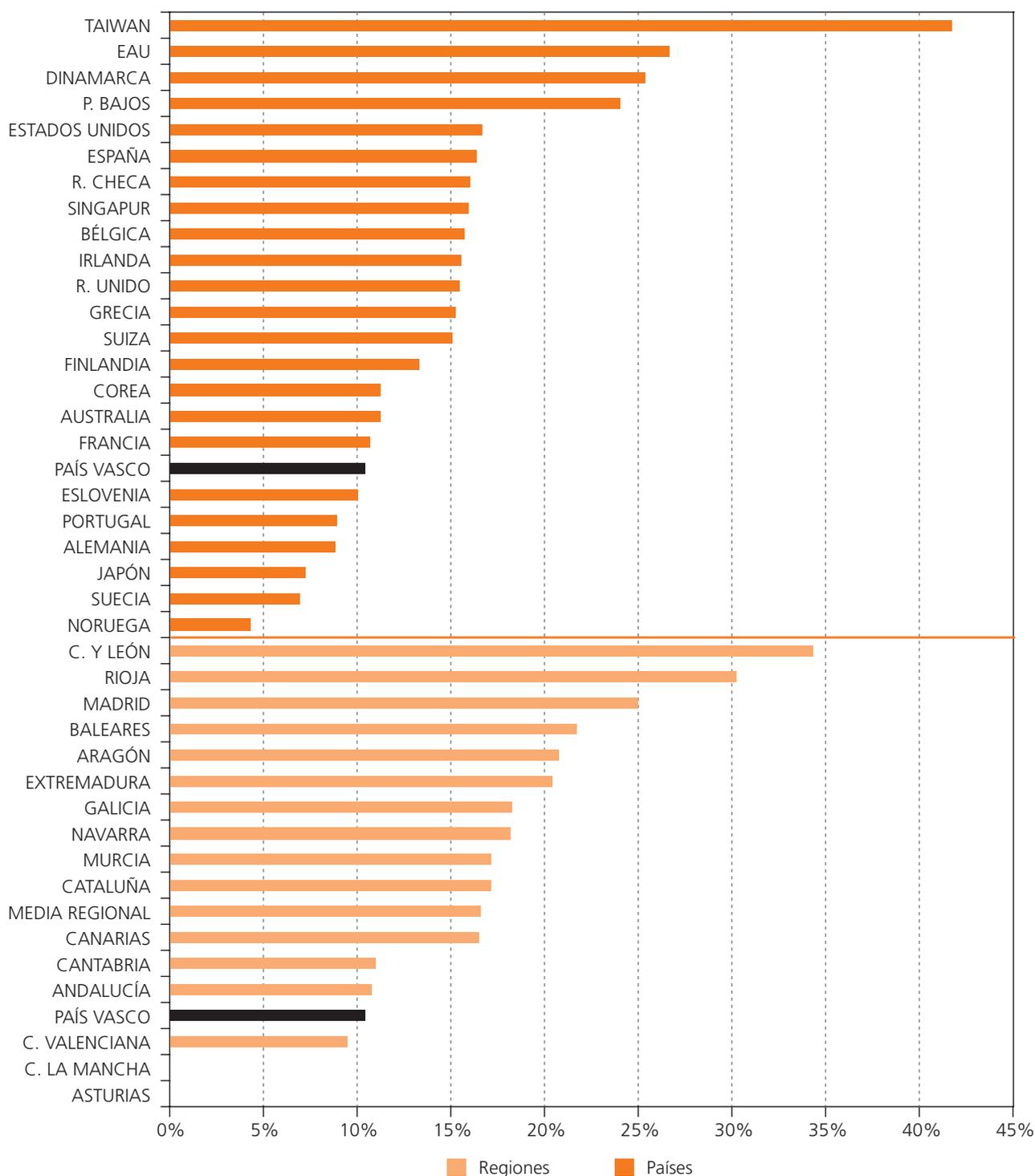
Tal y como se aprecia en el Gráfico 3.3.2, la evolución de las iniciativas emprendedoras innovadoras ha sido favorable en el último año. El peso relativo tanto de los proyectos con un producto o servicio nuevo para todos los clientes como de aquellos cuyo producto o servicio es nuevo sólo para algunos de sus clientes ha aumentado ligeramente del 2010 al 2011, pasando del 8,7% al 10,4% y del 18,7% al 20,8%, respectivamente. Esta evolución positiva es una gran noticia sobre todo si se observa que estos colectivos habían ido disminuyendo paulatinamente en años anteriores.

Gráfico 3.3.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos sus clientes o para alguno de sus clientes, 2007-2011



Sin embargo, al comparar el porcentaje de iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes con el de otras Comunidades Autónomas, la posición de la CAPV a nivel nacional en el 2011 estaba por debajo de la media (véase la parte inferior del Gráfico 3.3.3). Otras comunidades como la Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha y Asturias se encontraban por debajo de la CAPV en este indicador, mientras que Castilla-y León, La Rioja y la Comunidad de Madrid lideraban la lista de Comunidades Autónomas con mayor proporción de iniciativas emprendedoras con productos o servicios nuevos para todos los clientes. En comparación con los países miembros de GEM que cuentan con una economía basada en la innovación, la posición de la CAPV en este indicador la colocaba en el 2011 por encima de países como Eslovenia, Portugal e incluso Alemania. Aún así, la mayoría de países se encontraban por encima de la CAPV, y como se puede observar en la parte superior del Gráfico 3.3.3, Taiwán, Emiratos Árabes Unidos y Dinamarca eran los países que estaban al frente en esta clasificación.

Gráfico 3.3.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes en el 2011

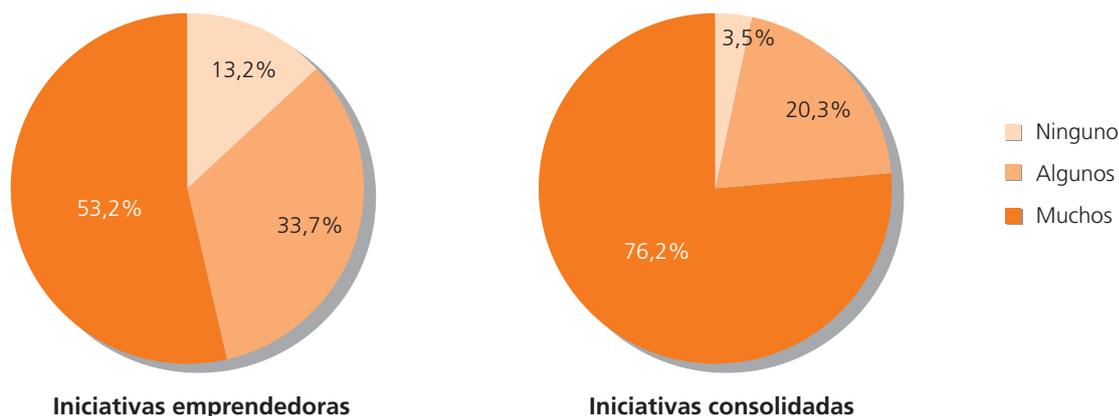


3.3.2. Nivel de competencia

Como se observa en el Gráfico 3.3.4 la percepción de que existen muchos competidores en el mercado afectaba en el 2011 a más de la mitad de los negocios emprendedores (52,3% de los casos). Sólo el 13,2% de las iniciativas emprendedoras afirmaba no tener ningún competidor que ofreciera el mismo producto o servicio en el mercado, mientras que el 33,7% afirmaba que existían algunos competidores que ofrecían el mismo producto o servicio.

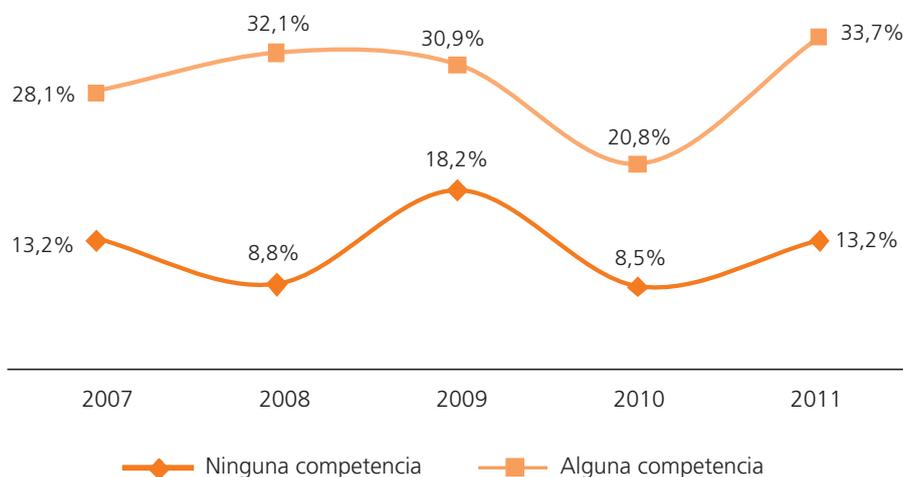
En comparación con los negocios consolidados, la competencia percibida por las iniciativas emprendedoras fue al igual que años anteriores notablemente menor, quizás porque estas últimas conocen menos el mercado que las primeras. En concreto, el 76,2% de los negocios consolidados afirmó tener muchos competidores, lo cual supone un 23,0% más que en el caso de las iniciativas emprendedoras. Por otro lado, sólo el 3,5% de los negocios consolidados en 2011 manifestó no tener ningún competidor que ofreciera el mismo producto o servicio, mientras que el 20,3% afirmó tener algunos competidores en el mercado (véase *Gráfico 3.3.4*).

Gráfico 3.3.4. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de competencia percibida en el 2011



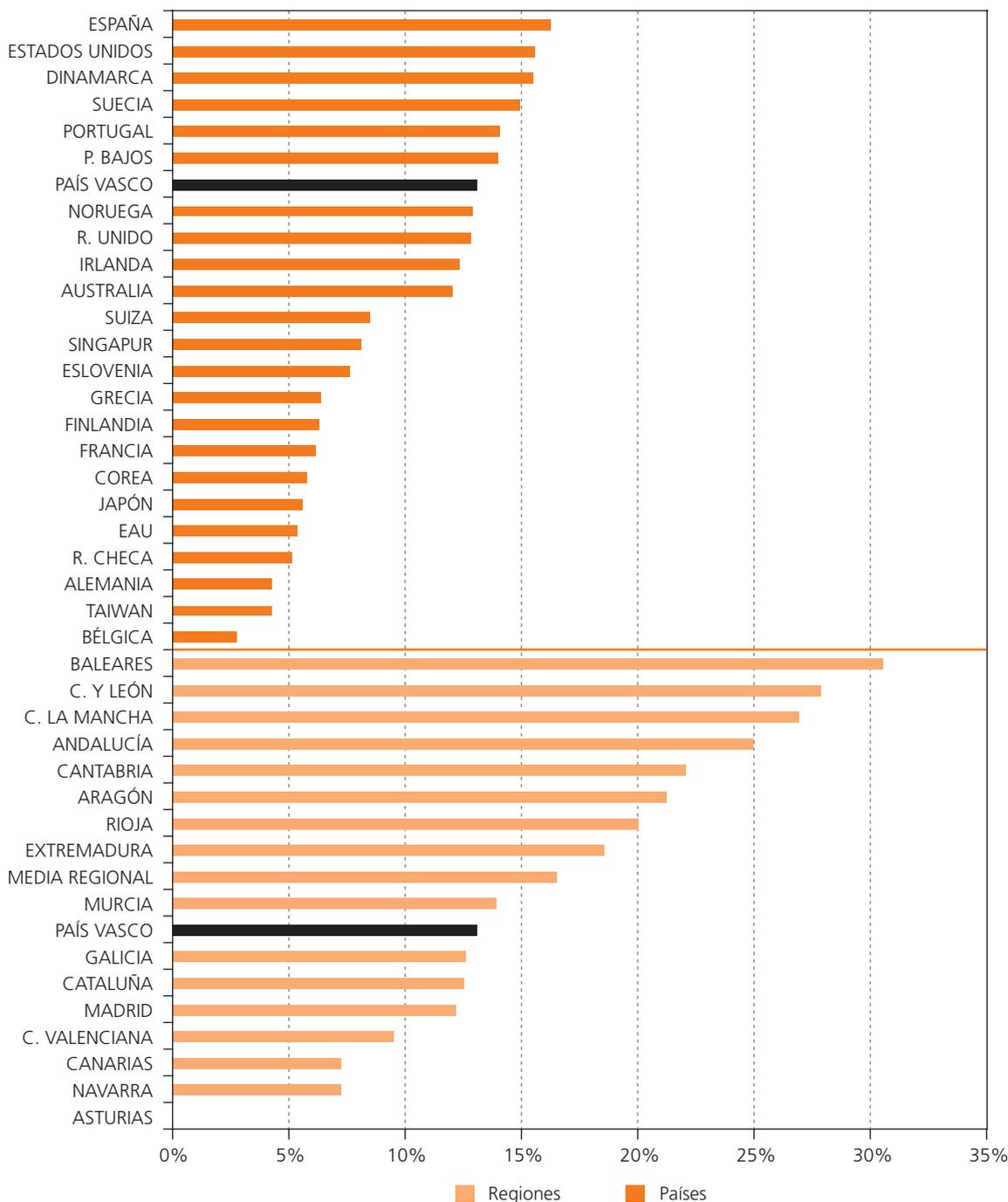
Después de haber experimentado una disminución en el 2010, tanto la proporción de iniciativas emprendedoras que percibía la existencia de algunos competidores como la de aquellas que no percibía ningún competidor ha vuelto a aumentar de manera notable en el 2011 (véase *Gráfico 3.3.5*). La evolución de ambos colectivos refleja que la competencia percibida en el mercado por parte de las iniciativas emprendedoras es menor que antes. Esta es una tendencia que coincide con el hecho de que, como se observaba antes, ha aumentado también, aunque ligeramente, el porcentaje de proyectos que ofrece productos o servicios nuevos (para algunos o todos los clientes), los cuales probablemente estén menos expuestos a la competencia que aquellos que no ofrecen productos o servicios nuevos.

Gráfico 3.3.5. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado, 2007-2011



Con la disminución de la competencia a la que se enfrentan las iniciativas emprendedoras, la CAPV se posicionó en el 2011 cerca de la media de las Comunidades Autónomas a nivel nacional, aunque por debajo, en cuanto al porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibían ninguna competencia en el mercado (véase la parte inferior del *Gráfico 3.3.6*). Otras Comunidades Autónomas como Galicia, Cataluña y la Comunidad de Madrid se encontraban por debajo de la CAPV en este indicador, mientras que Baleares, Castilla y León y Castilla-La Mancha fueron las Comunidades Autónomas donde las iniciativas emprendedoras percibieron una menor competencia. En el plano internacional, la CAPV se posicionó por encima de la media de las economías basadas en la innovación (véase la parte superior del *Gráfico 3.3.6*). No obstante, España, Estados Unidos y Dinamarca fueron los países mejor posicionados en este sentido.

Gráfico 3.3.6. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibe ninguna competencia en el mercado en el 2011



3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas

El 10,4% de las iniciativas emprendedoras existentes en la CAPV durante el 2011 se caracterizó por utilizar tecnologías nuevas con menos de un año de antigüedad. Del resto de iniciativas emprendedoras, el 20,7% utilizaba tecnologías recientes de entre uno y cinco años de antigüedad, mientras que el 68,9% utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad (véase *Gráfico 3.3.7*).

Al igual que en años anteriores, los negocios emprendedores en el 2011 emplearon tecnologías nuevas y recientes en mayor proporción que los negocios consolidados. Sólo el 4,0% de los negocios consolidados utilizaba tecnologías con menos de un año de antigüedad, lo que representa 6,4% menos que en el caso de los proyectos emprendedores. Asimismo, el 10,2% utilizaba tecnologías de entre uno y cinco años de antigüedad, es decir, un 10,5% menos que en el caso de los proyectos emprendedores. Por el contrario, las iniciativas consolidadas que utilizaban tecnologías de más de cinco años de antigüedad sumaban el 85,7% de los casos, que en comparación con las iniciativas emprendedoras representa un 16,8% más (véase *Gráfico 3.3.7*).

Gráfico 3.3.7. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el 2011

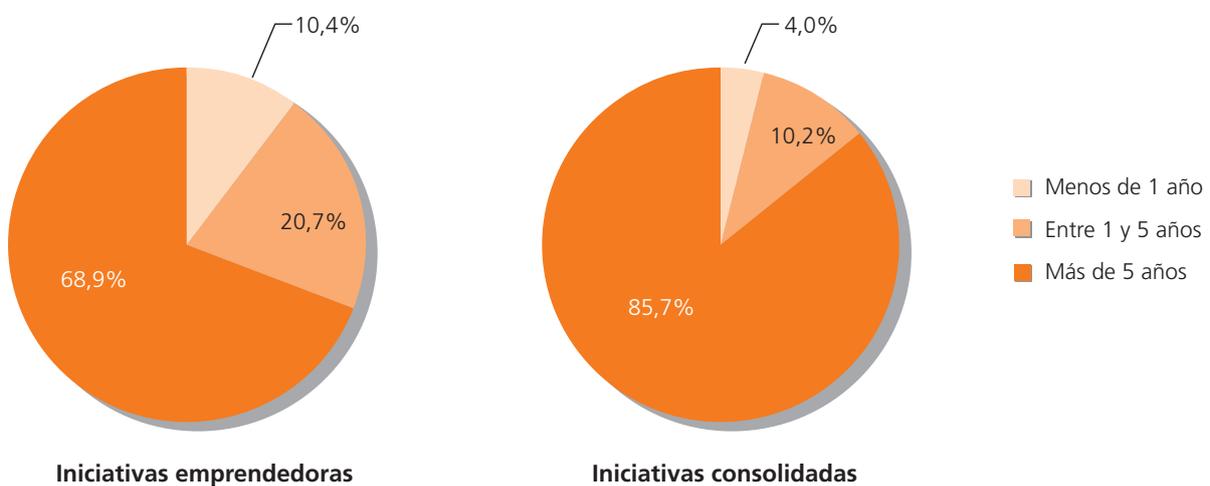
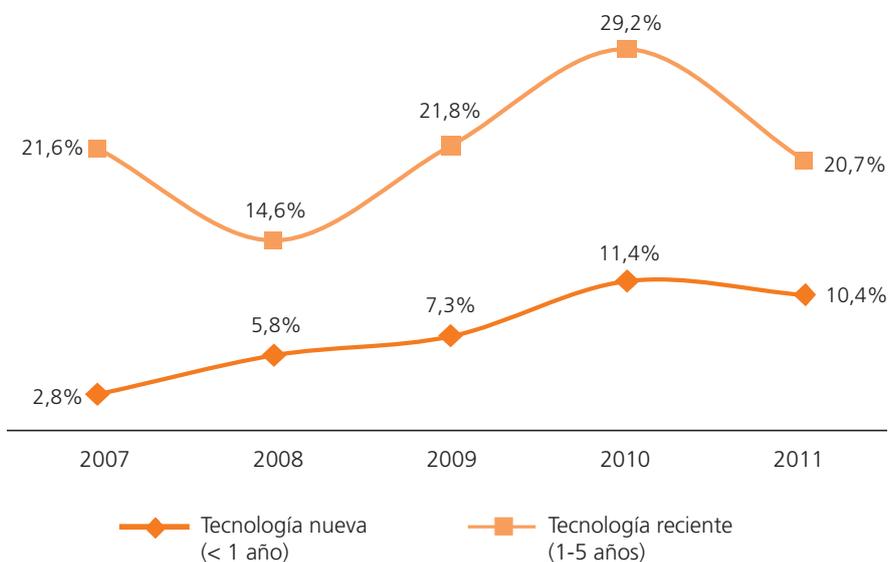
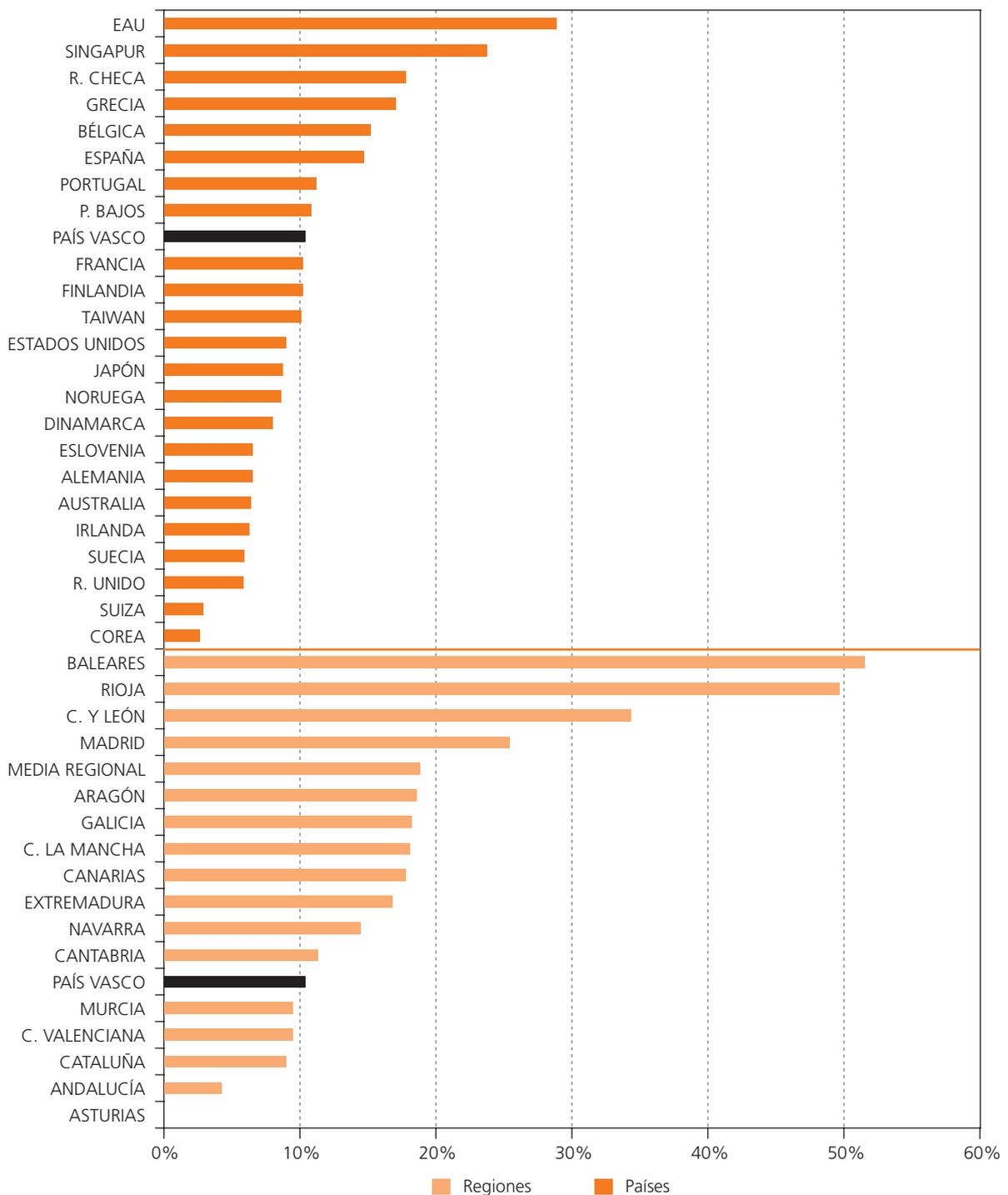


Gráfico 3.3.8. Evolución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad), 2007-2011



Como muestra el *Gráfico 3.3.8*, las iniciativas emprendedoras en la CAPV expandieron el uso de tecnologías nuevas y recientes desde el 2007 hasta el 2010. Sin embargo, en el último año esta tendencia ha parado e incluso disminuido, sobre todo en el uso de tecnologías recientes con una antigüedad de uno a cinco años. Por ejemplo, aquellos proyectos que utilizaban tecnologías de uno a cinco años de antigüedad han disminuido su peso relativo, pasando del 29,2% en el 2010 al 20,7% en el 2011. Del mismo modo, el peso de aquellos proyectos basados en tecnologías con menos de un año de antigüedad ha pasado del 11,4% en el 2010 al 10,4% en el 2011.

Gráfico 3.3.9. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad en el 2011



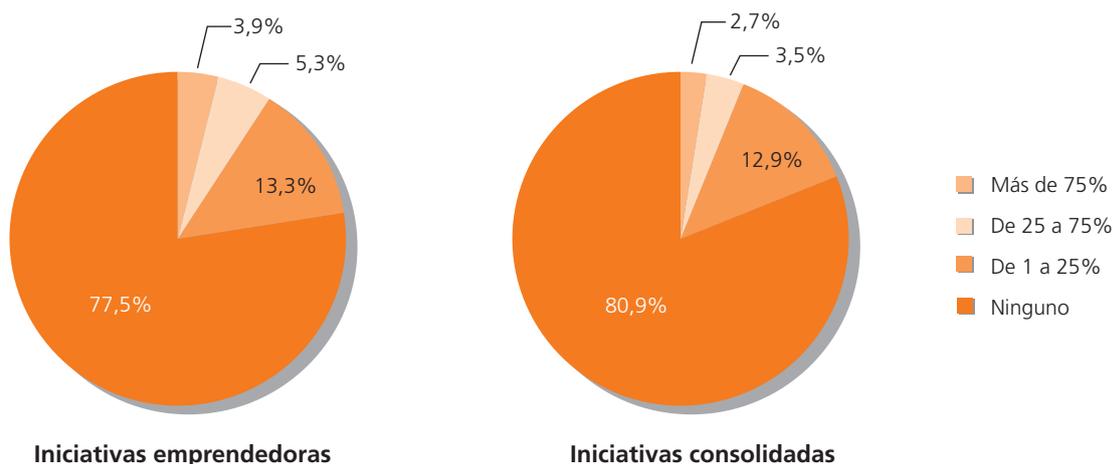
Comparativamente con otras Comunidades Autónomas, el porcentaje de iniciativas emprendedoras que en el 2011 empleaba tecnologías con menos de un año de antigüedad situó a la CAPV por debajo de la media (véase parte inferior del *Gráfico 3.3.9*). Murcia, la Comunidad Valenciana y Cataluña fueron algunas comunidades que también se posicionaron por debajo de la media, e incluso por debajo de la CAPV, aunque ligeramente, mientras que Baleares, La Rioja y Castilla y León ocuparon las primeras posiciones a nivel de Comunidades Autónomas según este indicador. Al comparar con otras economías basadas en la innovación, la CAPV ocupó una posición intermedia entre los países, con Emiratos Árabes Unidos, Singapur y República Checa a la cabeza de la clasificación (véase la parte superior del *Gráfico 3.3.9*).

3.4. Orientación internacional

El *Gráfico 3.4.1* muestra la distribución de las iniciativas emprendedoras y negocios consolidados existentes dentro de la CAPV en el 2011 según el porcentaje de clientes localizados en el exterior. Como es natural, tanto las iniciativas emprendedoras como las consolidadas dependen principalmente del mercado doméstico. En el caso de las iniciativas emprendedoras, sólo el 22,5% de ellas eran proyectos exportadores en el 2011. De manera desglosada, el 13,3% correspondía a iniciativas con una baja intensidad de exportación (del 1% al 25% de clientes localizados en el extranjero), el 5,3% correspondía a proyectos con una intensidad de exportación intermedia (del 26% al 75% de clientes localizados en el extranjero), y el 3,9% correspondía a proyectos con una alta intensidad de exportación (más del 75% de clientes localizados en el extranjero).

Por el contrario, los negocios consolidados en el 2011 mostraban una orientación internacional ligeramente menor que en el caso de las iniciativas emprendedoras, ya que sólo el 19,1% de ellos tenía algún cliente en el extranjero. Dentro del colectivo de negocios consolidados exportadores, el 12,9% estaba formado por proyectos que tenían una baja intensidad de exportación, el 3,5% por proyectos que tenían una intensidad de exportación intermedia, y el 2,7% por proyectos que tenían una alta intensidad de exportación (véase *Gráfico 3.4.1*).

Gráfico 3.4.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV según su grado de orientación exportadora (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el 2011



Tras haber ido disminuyendo desde el 2007 hasta el 2010, el peso de las iniciativas emprendedoras con clientes en el exterior ha experimentado una leve mejoría en el último año (véase *Gráfico 3.4.2*). Concretamente, los proyectos emprendedores con una intensidad de exportación alta han aumentado del 1,7% en el 2010 al 3,9% en el 2011, mientras que la proporción de los que cuentan con una menor intensidad de exportación se ha mantenido estable. No obstante, cabe destacar que el número de proyectos emprendedores orientados al exterior todavía no alcanza los niveles de años anteriores.

Gráfico 3.4.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero, 2007-2011

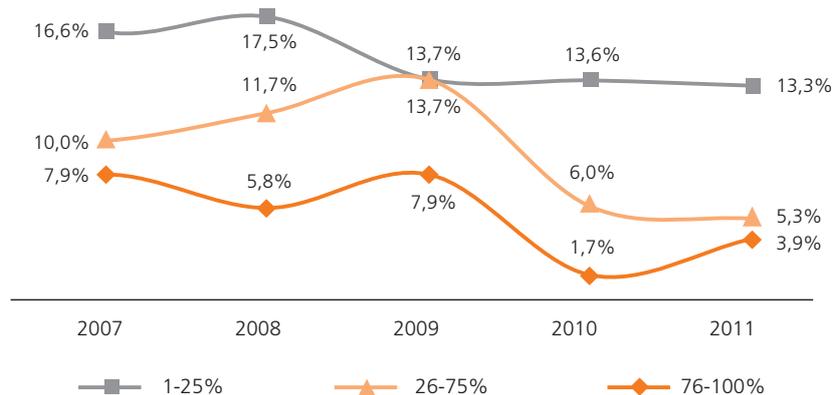
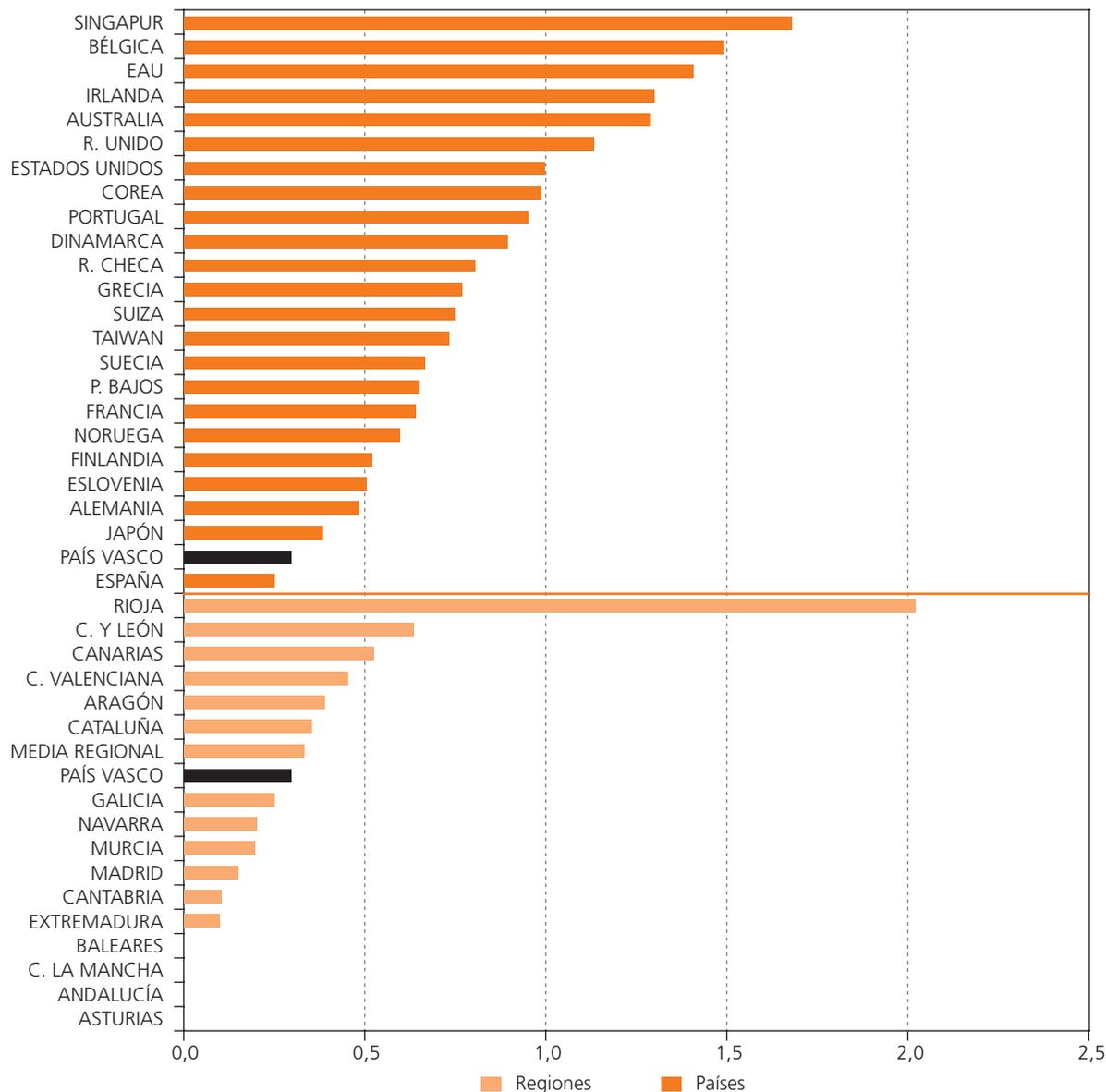


Gráfico 3.4.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional con otras economías basadas en la innovación en función del TEA correspondiente a iniciativas con más del 50% de sus clientes en el exterior en el 2011



Recuperación de las exportaciones en la CAPV

Después de una caída notable en el 2009, el valor de las exportaciones y el número de operaciones de exportación de la CAPV han aumentado respectivamente el 17,8% y 16,8% durante los años 2010 y 2011, de acuerdo a los datos de comercio exterior del Consejo Superior de Cámaras. Esta evolución ha permitido recuperar la senda de crecimiento de los niveles de exportación que se venía experimentando en la CAPV antes del comienzo de la crisis.

Por último, si hacemos una comparación con otras Comunidades Autónomas, la CAPV se ubicó alrededor de la media en cuanto al TEA del año 2011 que correspondía a iniciativas con más del 50% de sus clientes localizados en el exterior (véase la parte inferior del *Gráfico 3.4.3*). La Rioja, Castilla y León y Canarias fueron las Comunidades Autónomas con una mayor actividad emprendedora orientada a altos niveles de intensidad de exportación, mientras que Galicia, Navarra y Murcia fueron algunas de las Comunidades Autónomas que se encontraban por debajo de la CAPV en este indicador. A nivel internacional, la CAPV se posicionó junto con España por debajo de la mayoría de economías basadas en la innovación cuyo peso en este indicador fue notablemente mayor, sobre todo en el caso de Singapur, Bélgica y Emiratos Árabes Unidos que lideraron esta clasificación (véase la parte superior del *Gráfico 3.4.3*).

4. Financiación del proceso emprendedor

4.1. Introducción

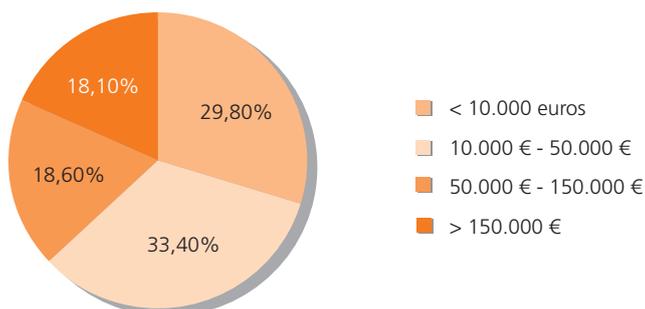
La búsqueda de financiación para una empresa de nueva creación no resulta una tarea sencilla. En términos generales, la financiación bancaria no está disponible hasta que el proyecto alcanza un nivel de actividad suficiente que refleje una trayectoria y unos activos tangibles claros que puedan ser ofrecidos como garantía. En este contexto, las aportaciones de capital (*equity financing*) se convierten en la vía más adecuada (o la única disponible) para financiar las fases iniciales de proyectos *start-up*, una vez que han sido agotados los ahorros o el capital disponible por el propio emprendedor. Esto es así en la medida en que invierten a riesgo, sin exigencia de avales, y proporcionan un capital paciente. Sin embargo, nuestro entorno carece de mercados de capital riesgo desarrollados y, por el momento, son limitados también los fondos movilizados a través de redes de inversores privados o *business angels*.

El proyecto GEM lleva desde el año 2004 recopilando información acerca de la financiación del proceso emprendedor en la CAPV. En primer lugar, desde un enfoque de demanda, se examinan las necesidades de financiación de las iniciativas nacientes o *start-up* (hasta 3 meses de vida) y se aporta información respecto al capital semilla requerido así como de la parte de estas necesidades que es asumida por parte del propio emprendedor. En segundo lugar, desde la perspectiva de la oferta de capital, se analiza de manera específica el segmento informal de financiación, examinando su presencia, su evolución en los últimos años, las diferentes tipologías así como los rasgos que determinan su perfil como inversores.

4.2. Capital semilla medio necesario en la fase start-up

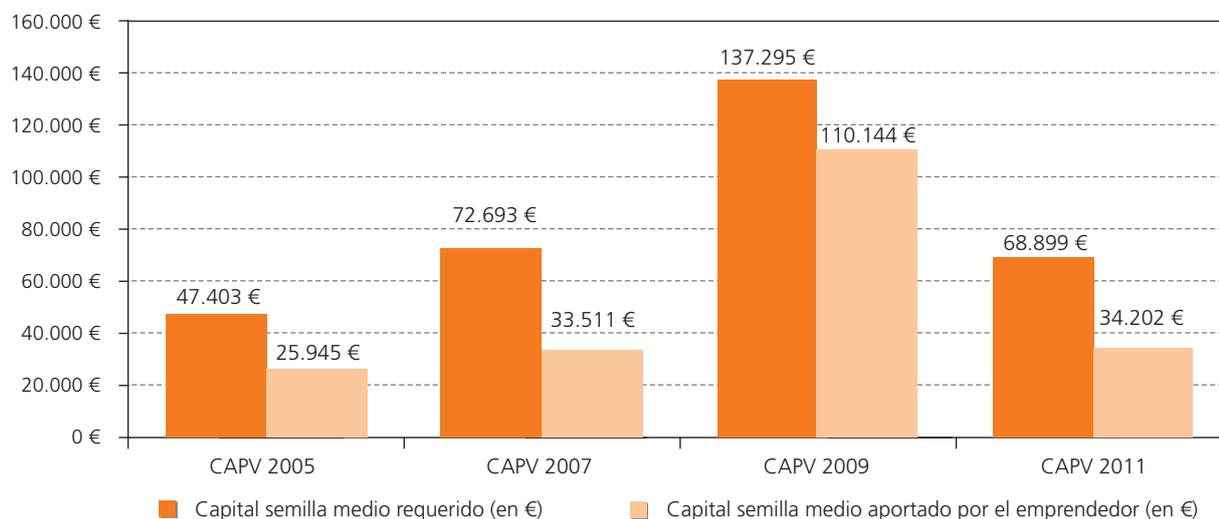
Los datos GEM permiten conocer el capital semilla medio requerido para la puesta en marcha de una *start-up*. Con un rango de inversión que oscila entre los 1.000 y los 500.000 euros, los datos en la CAPV ponen de manifiesto que tres de cada cuatro proyectos en fase naciente iniciaron su actividad con una inversión media inferior a 10.000 euros. Por otro lado, un 33,4% sitúan su capital arranque inicial en un intervalo que oscila entre 10.000 y 50.000 euros. Por último, se detecta un conjunto de proyectos (36,7%) de mayor envergadura, con una inversión semilla necesaria superior a 50.000 euros, incluyendo un reducido subgrupo de iniciativas (18,1%) cuya puesta en marcha exige movilizar un capital que supera los 150.000 euros (véase *Gráfico 4.2.1*).

Gráfico 4.2.1. Capital semilla medio necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011



En términos de evolución, los datos evidencian un acusado descenso en el capital semilla medio requerido respecto al año 2009. Así, la inversión media necesaria se situó en esta edición en 68.899, siendo 34.202 euros el desembolso que por término medio aportan los propios emprendedores (véase *Gráfico 4.2.2*). La gravedad y el empeoramiento de la crisis parecen traducirse en una menor ambición y envergadura de los proyectos emprendidos en la CAPV.

Gráfico 4.2.2. Evolución del capital semilla medio (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV



No obstante, la elevada dispersión de los datos hace el valor de la media (capital semilla medio) no resulte representativo de la realidad de la mayoría de los proyectos de negocio llevados a cabo³. En estos casos, es mejor recurrir a la mediana o la moda como valores de referencia.

En términos de mediana, los datos referidos al año 2011 evidencian también un considerable descenso en el capital semilla requerido. Así, la mitad de los emprendedores nacientes en la CAPV iniciaron proyectos de negocio con un desembolso inicial exigido inferior a 20.000 euros. Se trata del valor mediana más bajo desde que se registran datos GEM en la CAPV (año 2004) y supone un descenso de más de 50.000 euros respecto al año 2009, un año en el que este valor alcanzó su máximo tras situarse en 75.000 euros (véase *Gráfico 4.2.3*). El dato obtenido en la CAPV es además 10.000 euros inferior al registrado en el conjunto de España, donde la mitad de los emprendedores nacientes dieron inicio a su actividad con una inversión inicial inferior a 30.000 euros.

En términos de moda, se aprecia también un descenso de su valor, siendo 20.000 euros el capital arranque de la mayoría de los proyectos *start-up* en la CAPV. Se trata además del valor de la moda más bajo registrado en los últimos años (véase *Cuadro 4.2.1*) aunque coincide con el dato computado en el conjunto de España. El rango máximo de inversión por proyecto también ha experimentado una reducción respecto a años anteriores y se sitúa en 500.000 euros.

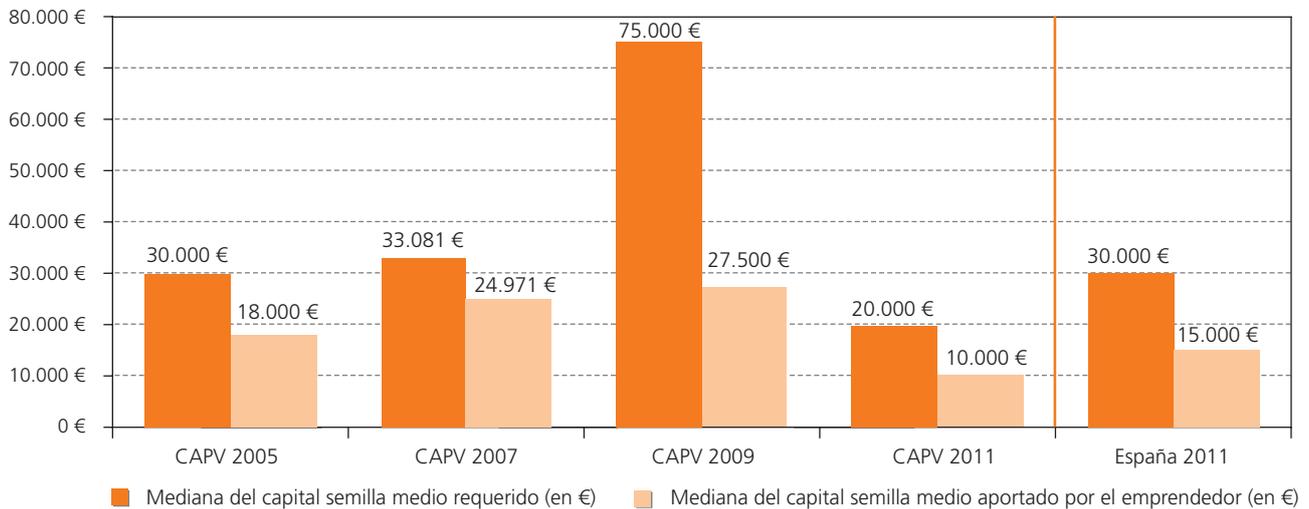
Cuadro 4.2.1. Capital semilla requerido para la puesta en marcha de una start-up. Evolución de la moda y del rango máximo y mínimo de inversión. CAPV 2006-2011

	2006	2007	2008	2009	2011
Moda	30.000	30.000	30.000	100.000	20.000
Inversión mínima	6.000	10.000	10.000	600	1.000
Inversión máxima	300.000	700.000	600.000	1.000.000	500.000

³ El valor medio del capital semilla requerido (68.899 euros) está afectado por la captación de algunas iniciativas atípicas, de inversión media extraordinariamente baja (1.000 euros) o muy elevada (superior a 200.000 euros).

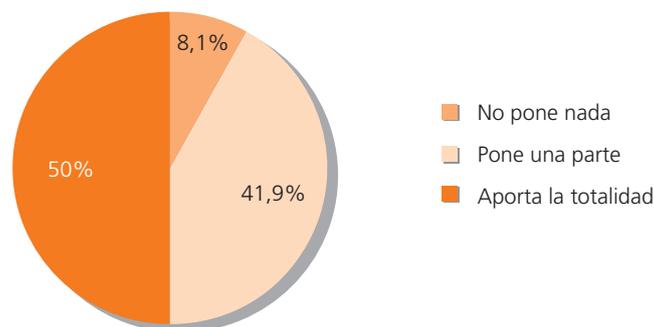
En cuanto al capital que aporta el propio emprendedor, la media se sitúa en 34.202 euros mientras que el valor de la mediana supone menos de la mitad de esta cantidad (10.000 euros). Esto implica que la mitad de los emprendedores nacientes en la CAPV realizaron una aportación superior a 10.000 euros para poder emprender su negocio (véase *Gráfico 4.2.3*).

Gráfico 4.2.3. Evolución de la mediana del capital semilla (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV



En términos porcentuales, los datos demuestran que las aportaciones del equipo promotor representan la principal fuente de obtención de fondos. De hecho, tan sólo un 8,1% de los emprendedores nacientes afirman no haber efectuado desembolso alguno para poder constituir su negocio. En la mitad de los casos, los promotores son responsables de financiar en su totalidad el capital semilla necesario para la puesta en marcha de la *start-up*. Por último, el 41,9% restante, combina el empleo de fuentes externas de financiación junto con las aportaciones que realiza el propio promotor (véase *Gráfico 4.2.4*).

Gráfico 4.2.4. Porcentaje de emprendedores nacientes que aportaron el 100% del capital semilla inicial. CAPV 2011



4.3. El papel del inversor informal en la CAPV

El segmento informal de financiación resulta clave para cubrir el *equity gap* que experimentan los proyectos *start-up* en las primeras fases. Agotadas las aportaciones que realizan los promotores del proyecto, son pocas las opciones que dispone el emprendedor para poder obtener fondos. La elevada incertidumbre, la ausencia de una trayectoria pasada, la previsión flujos de caja negativos en los primeros años así como la ausencia de garantías, son sólo algunos de los factores que obstaculizan el acce-

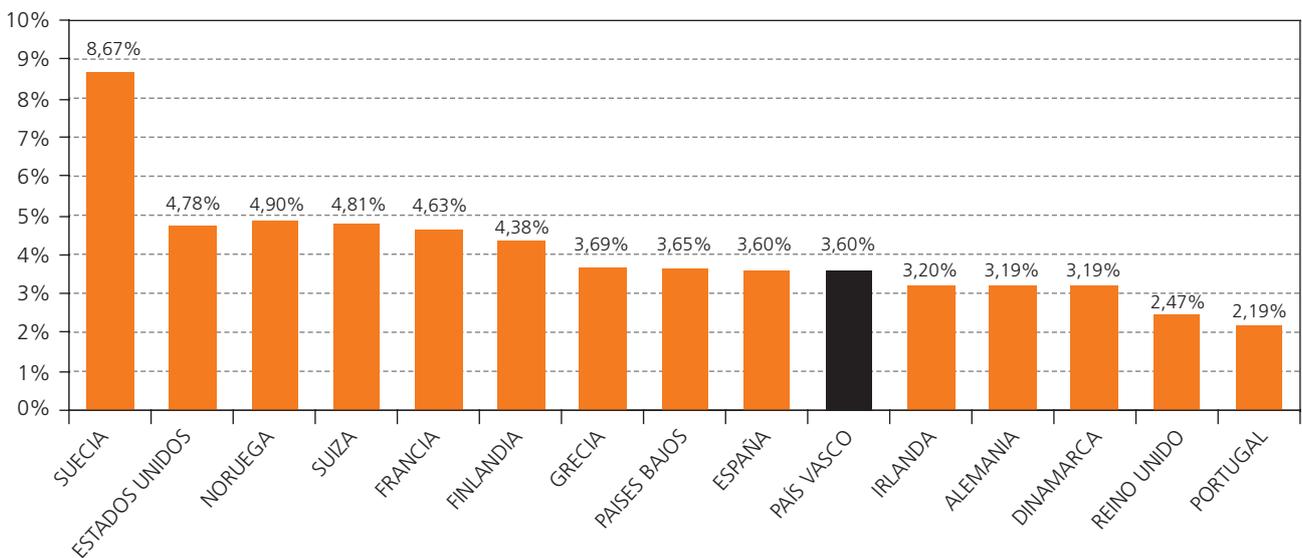
so por parte del emprendedor a financiación de tipo bancario. Por otro lado, el capital riesgo está poco desarrollado en nuestro entorno y se observa una tendencia que apunta hacia una política de inversión más conservadora (más alejada de las fases *early-stage*) y con un capital de entrada mínimo cada vez mayor.

En este contexto, la financiación informal desempeña un papel fundamental ya que invierten a riesgo, sin exigencia de avales, y aportan un capital paciente que se ajusta a las necesidades de los proyectos en sus primeras fases. En cualquier caso, los mercados de inversión informal son muy heterogéneos, siendo necesarias investigaciones que permitan conocer mejor el alcance, el funcionamiento y el perfil de estos inversores.

El proyecto GEM identifica como inversor informal a todas aquellas personas adultas (entre 18 y 64 años) que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. De acuerdo con esta definición, existe un 3,6% de personas que actuaron como inversores informales en la CAPV en el año 2011. Este porcentaje está perfectamente alineado con el que se registra a nivel nacional. De hecho, el porcentaje de inversores informales en España se sitúa en esta edición también en el 3,6%.

La tasa de inversión informal en la CAPV experimenta la segunda caída consecutiva desde 2009, año en el que se registró el porcentaje más elevado (4,1%) de esta variable. En cualquier caso, la tasa logra mantenerse por encima del 3% desde el año 2008, consolidándose una red de inversión informal similar a la de países como Irlanda (3,20%), Alemania (3,19%) o Dinamarca (3,19%). En el entorno internacional destaca sobremanera Suecia, con un tasa del 8,67%, y un conjunto de países como Estados Unidos, Noruega, Francia, Suiza o Finlandia con porcentajes de inversión informal que superan el 4% de la población entre 18 y 64 años (véase *Gráfico 4.3.1*).

Gráfico 4.3.1. Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2011



En la comparación regional, la CAPV ocupa la novena posición y se descuelga de los primeros puestos del ranking a diferencia de lo que ocurrió en los años 2009 (tercera posición) y 2010 (segunda posición). En esta ocasión, son tres las regiones (Castilla y León, Cataluña y Aragón) que alcanzan una tasa de inversión informal superior al 4% y encabeza el ranking La Rioja con un porcentaje equivalente al 7% (véase *Gráfico 4.3.2*).

La evolución durante el periodo 2004-2011 (véase *Gráfico 4.3.3*) describe por lo general una trayectoria ascendente de la tasa de inversión informal en la CAPV, que tras situarse en torno al 2%-2,5% durante los años 2004-2007, ha pasado a consolidarse por encima del 3,5% a lo largo del periodo 2008-2011. Este incremento ha supuesto que la CAPV se posicione por encima de España en lo que porcentaje de inversores informales se refiere, si bien en el año 2011 ambas tasas convergen en el 3,6%.

Gráfico 4.3.2. Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2011

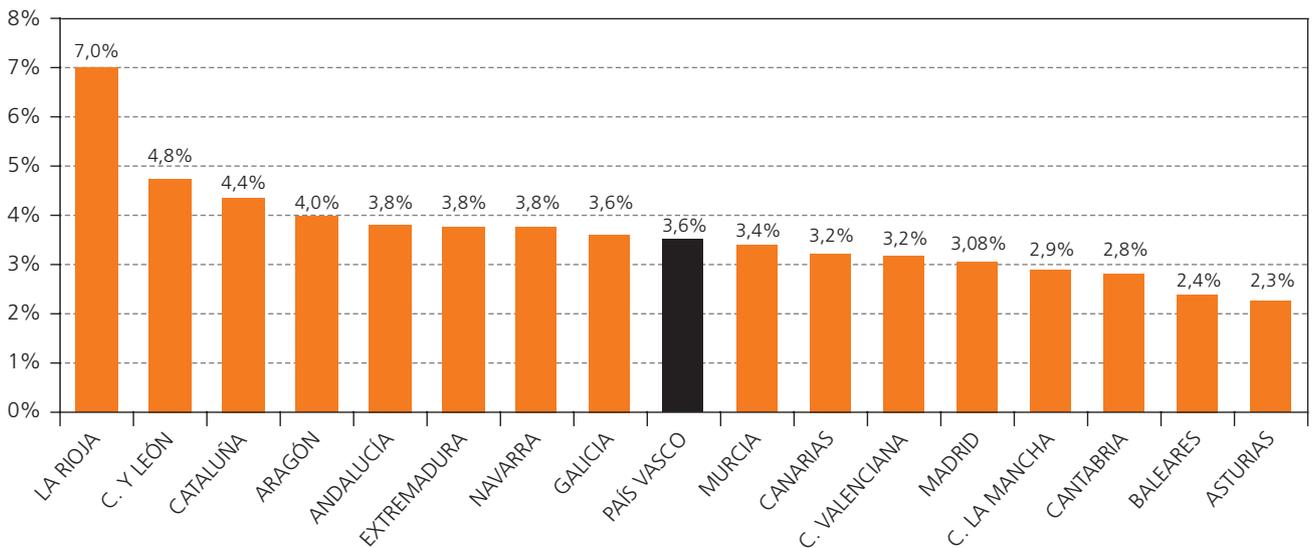
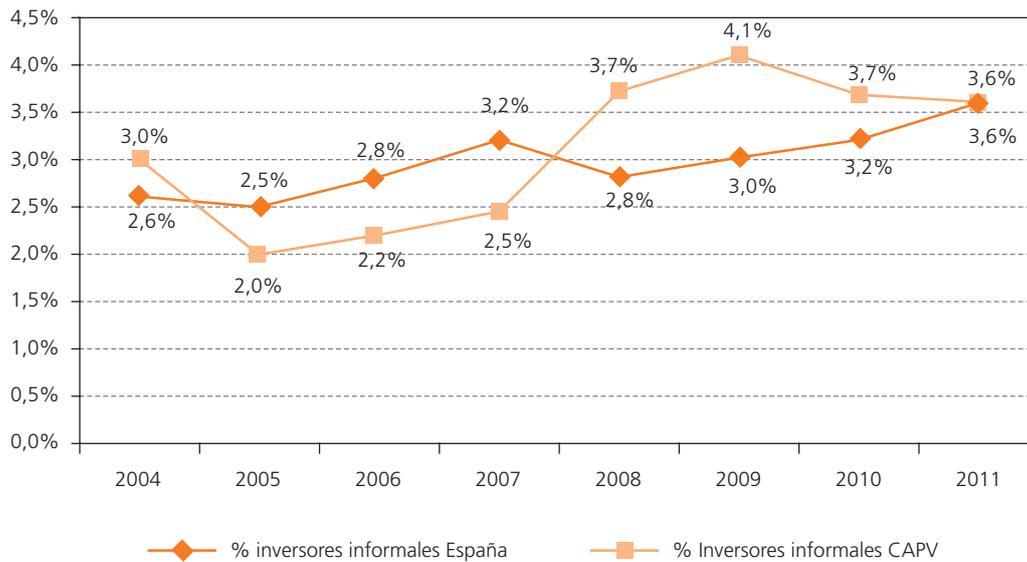


Gráfico 4.3.3. Evolución de los porcentajes de inversores informales en el periodo 2004-2011. CAPV y España



4.4. El perfil del inversor informal en la CAPV

El perfil del inversor informal en la CAPV sigue respondiendo al de un hombre (65,6%), de mediana edad (45 años), con formación media-superior, y que se encuentra en situación laboral activa (70,5%). Seis de cada diez disponen de un nivel de renta superior a 30.000 euros y viven en un hogar medio de tres personas. Algunos datos específicos referidos a la evolución de su perfil respecto al año 2010 se exponen a continuación (véase Cuadro 4.4.1):

- Desciende la participación de mujeres dentro del colectivo. La mayor presencia detectada en el año 2010 (40,2% frente al 32,5% del año 2009) se reduce en esta edición hasta alcanzar una tasa del 34,4%. El nivel de formación se mantiene (42% poseen título universitario), descendiendo además el porcentaje de inversores informales que cuentan con estudios de nivel bajo. Ascende también en un año la edad media del inversor hasta situarse prácticamente en los 45 años (frente a los 43 años en el año 2010).

Cuadro 4.4.1. Perfil del inversor informal en la CAPV. Evolución 2010-2011

Características del Inversor Informal en la CAPV		2010 CAPV	2011 CAPV
<i>Género del inversor informal</i>	Hombres	59,8 %	65,6%
	Mujeres	40,2 %	34,4%
<i>Edad Media inversor informal</i>		43,3 años	44,9 años
<i>Nivel de estudios</i>	Primarios	19,0 %	15,3%
	Secundarios y FP medios	15,8 %	7%
	FP superiores	16,3 %	32,8%
	Universitarios	48,2 %	42%
<i>Tamaño del Hogar</i>		3,26	2,73
<i>Situación Laboral</i>	Empleado activo	69,2 %	70,5%
	Trabaja en su domicilio	10,5 %	1,4%
	Jubilado	10,5 %	11,2%
	Estudiante	2,6 %	7,2%
	No trabaja, otros	7,2 %	9,7%
<i>Nivel de renta</i>	Hasta 10.000€	5,1 %	2,2%
	10.001-20.000€	16,0 %	14,7%
	20.001-30.000€	27,9 %	19,7%
	30.001-40.000€	14,7 %	28,7%
	40.001-60.000€	20,7 %	21,6%
	60.001-100.000€	11,3 %	11%
	Más de 100.000€	4,3 %	2,1%
<i>¿Son emprendedores?</i>	Nacientes (< 3 meses)	1,1%	2,8%
	Nuevos (3-42 meses)	4,0%	2,8%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7 %	7,1%
<i>Piensa crear una empresa en los próximos 3 años</i>	NO	84,5 %	76,2%
	SÍ	15,5 %	23,8%
<i>Cierre de negocio en los últimos 12 meses?</i>	NO	95,1 %	93,1%
	SÍ	4,9 %	6,9%
<i>Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (en los próx. 6 meses)</i>	SÍ	26,2 %	35,2%
	NO	73,8 %	64,8%
<i>Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa</i>	SÍ	75,0 %	69,6%
	NO	25,0 %	30,4%
<i>Miedo al fracaso impide la creación de empresas</i>	SÍ	38,6 %	39,7%
	NO	61,4 %	60,3%
<i>Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida</i>	Sí		46,7%
	NO		53,3%

— Más de siete de cada diez inversores informales tienen una situación laboral activa (70,5% frente al 69,2% en 2010). Por otro lado, se produce el segundo incremento consecutivo de personas en situación de jubilación dentro del colectivo (11,2% frente al 10,5% en 2010 y 8,5% en 2009).

— El inversor informal en la CAPV cuenta mayoritariamente con las habilidades y el conocimiento necesario y adecuado para emprender. Así lo consideran siete de cada diez inversores informales encuestados (69,6%). Por otro lado, prácticamente la mitad (46,7%) afirma haber recibido alguna vez formación cuyo contenido estaba relacionado con la creación de una empresa. Estos da-

tos son relevantes por cuanto confirman que una importante mayoría del segmento de inversión informal está capacitado para aportar conocimiento al emprendedor. Es lo que se conoce como trasvase de capital inteligente y es lo que caracteriza a los conocidos como inversores ángel (*business angels*).

- Aumenta en ocho puntos porcentuales la proporción de inversores informales que esperan crear un negocio en los próximos tres años (23,8% frente al 15,5% en 2010). Este dato está en consonancia con el hecho de que un 35,2% considere que existen buenas oportunidades para emprender en el corto plazo (frente al 26,2% en el año 2010).

Un 5,6% de los inversores informales en la CAPV son a su vez emprendedores de una iniciativa de negocio naciente (2,8%) o nueva (2,8%). Por otro lado, disminuye la presencia de empresarios consolidados dentro del colectivo (7,1% frente al 13,7% en el año 2010). Además, aumenta la presencia de empresarios que han abandonado alguna actividad empresarial doce meses antes de la encuesta (6,9% frente al 4,9% en el año 2010). Sea como fuere, un porcentaje relevante de inversores informales forman parte del ecosistema emprendedor, no sólo como inversores de proyectos ajenos, sino como empresarios o emprendedores (presentes o futuros) de sus propios negocios.

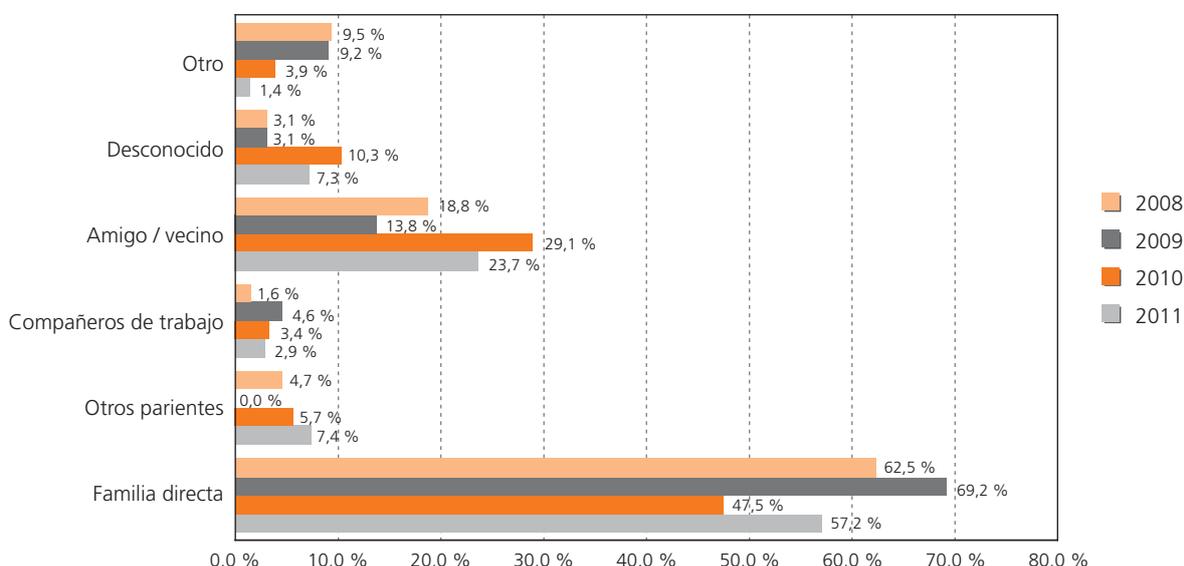
4.5. Relación entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión

El mercado de inversión informal se caracteriza por ser altamente heterogéneo. Para poder analizar esta diversidad, un aspecto importante reside en conocer el tipo de relación que existe entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión (véase *Gráfico 4.5.1*). En el caso de la CAPV, el vínculo de tipo familiar (directa u otros parientes) sigue prevaleciendo de tal forma que un 64,8% de los inversores declaran mantener un lazo de parentesco con el receptor de esos fondos. Esto supone un incremento notable con respecto al año 2010 (53,2%) aunque se sitúa en consonancia con datos de años anteriores (69,2% en 2009; 67,2% en 2008).

En un 23,7% de los casos, se reconoce una relación de amistad con el emprendedor y un 2,9% afirman haber confiado su dinero a personas con las que les une un vínculo de tipo laboral (compañeros de trabajo). En su conjunto, todas las inversiones descritas anteriormente responden al perfil conocido en la literatura como *3Fs* (*Family, Friends and Fools*). En su conjunto, representaron en el año 2011 un 91,3% del total de las inversiones en la CAPV.

El resto respondería a una tipología de inversión informal en la que a priori no existe una relación de proximidad (familiar, amistad o laboral) con los receptores de esos fondos. Se trata de la categoría de *otros* (1,4%) o *desconocido* (7,3%).

Gráfico 4.5.1. Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2011



Desde hace dos años, el proyecto GEM utiliza esta variable para distinguir entre dos grupos de inversores informales. Así, el tipo de relación que el inversor mantiene con el beneficiario de esos fondos se utiliza para aproximar su grado de profesionalización como inversor. Los inversores que mantienen una relación familiar, de amistad o de relaciones de trabajo con el emprendedor, actúan de una forma desinteresada, habitualmente altruista, e invierten sin expectativa de un retorno específico y sin tener demasiado en cuenta la calidad y el potencial del proyecto. Es la cercanía y la confianza construida sobre esa persona, el único aval o garantía que necesitan para invertir.

Por el contrario, los inversores que no mantienen una relación previa con el emprendedor, actuarían siguiendo criterios más profesionales ya que invierten, no por el vínculo que les une al emprendedor, sino porque han captado una oportunidad interesante que prevén les puede reportar algún tipo de beneficio en el futuro. El perfil de este segundo grupo de inversores se asemeja en mayor medida con la figura del *business angel* o inversor profesional.

Los *business angels* desempeñan un papel fundamental dentro del ecosistema emprendedor ya que no sólo aportan capital sino que suelen contribuir de manera activa al despegue del proyecto a través del conocimiento, el *know how*, la experiencia y la red de contactos que atesoran. De esta manera, invierten a riesgo, sin exigencia de avales, y al mismo tiempo se produce lo que se conoce como un trasvase de *capital inteligente*.

De acuerdo con este criterio de segmentación, casi uno de cada diez inversores responden a la tipología *business angel* en el año 2011 (véase Gráfico 4.5.2). Este porcentaje es menor al registrado en el año 2010 (14%) y rompe una trayectoria ascendente que se inició en el año 2008. No obstante, el porcentaje de *business angels* se mantiene en consonancia con el dato registrado en el resto de España (8,4%) (véase Gráfico 4.5.3).

Gráfico 4.5.2. Tipología de inversores informales. Evolución CAPV 2010-2011

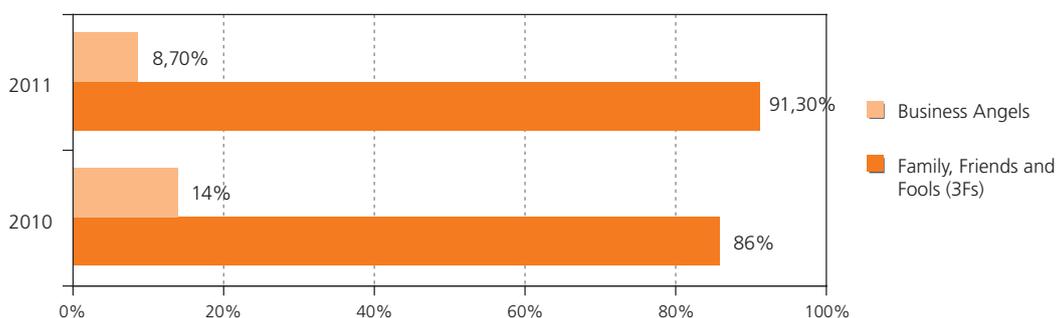
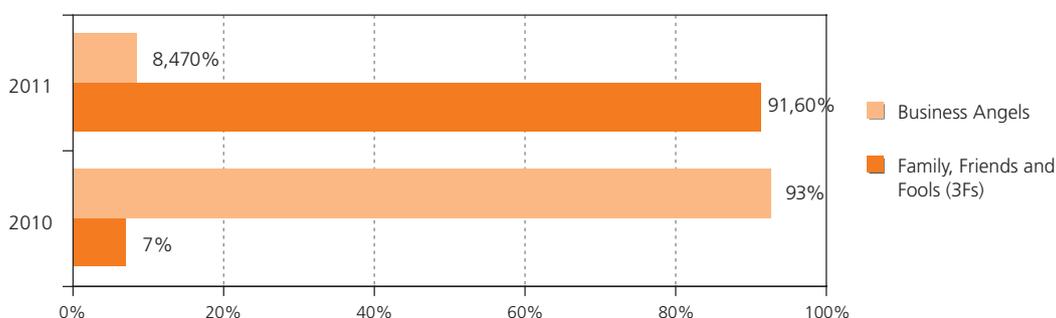


Gráfico 4.5.3. Tipología de inversores informales. Evolución España 2010-2011



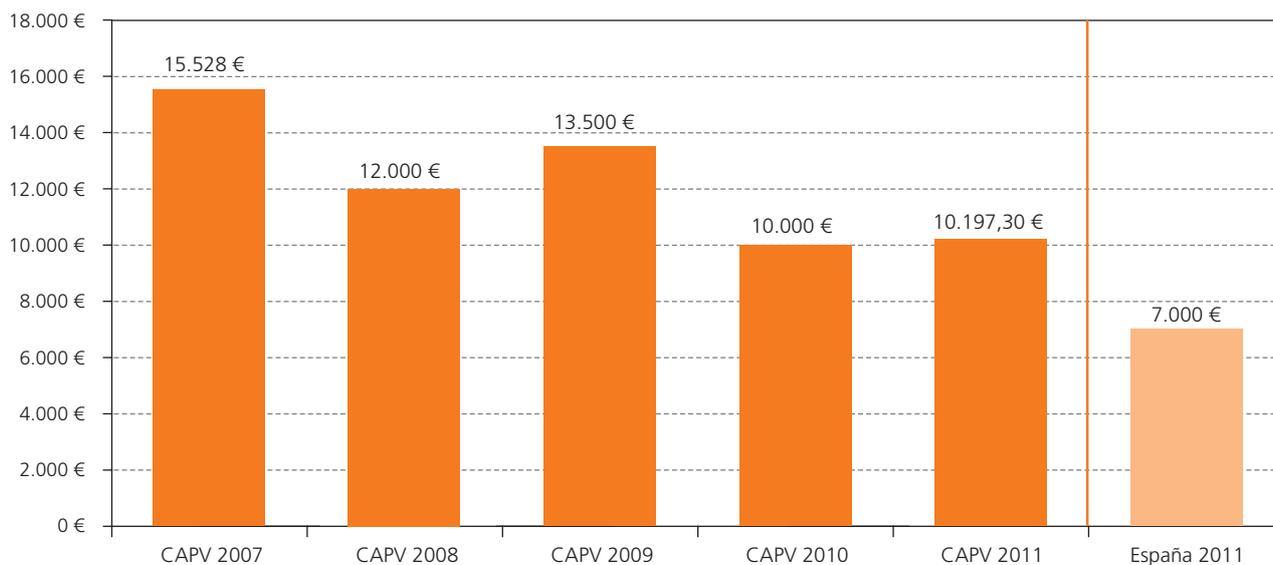
4.6. Volumen de inversión informal

En el año 2011, los inversores informales en la CAPV aportaron una media de 25.540 euros por proyecto. No obstante, la elevada dispersión de los datos justifica el uso de la mediana como variable de referencia. En estos términos, se puede apreciar que no existe una variación significativa en las cantidades

invertidas. Así, la mitad de los inversores informales en la CAPV aportaron un volumen de capital inferior a 10.197 euros (frente a los 10.000 euros del año 2010). Este importe es sin embargo superior al que se registra en el resto de España, donde la mediana del volumen invertido alcanza tan sólo 7.000 euros (véase *Gráfico 4.6.1*).

En cuanto al volumen máximo aportado por el inversor informal, se sitúa en 150.000 euros, lo cual supone una notable disminución respecto a los años 2009 y 2010 donde se obtuvieron rangos máximos de inversión equivalentes a 1.000.000 de euros (véase *Cuadro 4.6.1*).

Gráfico 4.6.1. Mediana del volumen de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2011 y España 2011



Cuadro 4.6.1. Volumen máximo de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2011

Año	Volumen máximo por operación
2007	200.000
2008	60.000
2009	1.000.000
2010	1.000.000
2011	150.000

5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel de indiscutible relevancia tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Sin duda, para lograrlo se requiere de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos individual, organizacional y territorial. Desde la perspectiva de la teoría institucional (North, 1990:3⁴), las instituciones son «las normas del juego en la sociedad», dicho de otra manera, «las limitaciones ideadas que dan estructura a la interacción humana». Es así como podemos encontrar instituciones de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos) e informal (actitudes, valores, cultura) que afectan el desarrollo económico y social. Adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento (Aidis *et al.*, 2008⁵; Veciana y Urbano, 2008⁶; Alvarez *et al.*, 2011⁷; Welter y Smallbone, 2011⁸) es posible identificar una serie de condiciones formales e informales del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora. Además a partir de su naturaleza, es posible distinguir aquellas condiciones del entorno que pueden presentar un comportamiento variable (formales) o estable (informales) en el tiempo. En este contexto, a través de la opinión de expertos, el proyecto GEM diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender (véase Cuadro 5.1)⁹.

En referencia a los aspectos metodológicos, en el año 2011, en el caso de la CAPV, participaron 36 expertos de reconocido prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) clasificados en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno consideradas. De esta manera, cada uno de ellos dieron su opinión respecto al conjunto de las condiciones mencionadas, por medio de un cuestionario (escalas Likert de 5 puntos: 1= completamente falso; 5 = completamente cierto). Además, a dichos expertos, se les preguntó a través de cuestiones abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos relativos a la actividad emprendedora en el territorio. Por último, se les planteó que reflexionaran al respecto de tres propuestas que a su juicio serían recomendables para mejorar el contexto emprendedor en la CAPV.

En cuanto a la estructura, en este capítulo se presenta (como desde hace ya varias ediciones) los siguientes apartados:

- (i) análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos; y
- (ii) análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos;

⁴ North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

⁵ Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.

⁶ Veciana, J.M. & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.

⁷ Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A. & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.

⁸ Welter, F. & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.

⁹ En la edición 2011, se incluyeron algunas preguntas relacionadas sobre las condiciones para fomentar el intraemprendimiento.

Cuadro 5.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional

Ediciones	Condición del entorno específico del emprendimiento	
	Formales	Informales
Anteriores	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo financiero 2. Apoyo a la mujer emprendedora 3. Educación y formación <ul style="list-style-type: none"> • Primaria y Secundaria • Media y Superior 4. Fomento del alto potencial 5. Infraestructura comercial 6. Infraestructura física 7. Legislación propiedad intelectual 8. Mercado <ul style="list-style-type: none"> • Dinámica de mercado • Barreras de mercado 9. Políticas gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> • Prioridad, Apoyo • Fiscales, burocracia 10. Programas gubernamentales 11. Transferencia de I+D 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Normas sociales y culturales 13. Valoración de la Innovación <ul style="list-style-type: none"> • Consumidor • Empresario 14. Otras condiciones <ul style="list-style-type: none"> • Percepción de oportunidades • Habilidades y conocimientos para emprender • Motivaciones para emprender
2011	15. Condiciones favorables para el intraemprendimiento	

Basado en: Aidis *et al.*, 2008; Veciana y Urbano, 2008; Alvarez *et al.*, 2011; Welter y Smallone, 2011.

Y además, considerando el actual escenario económico (crisis financiera global), político (elecciones generales y municipales en Bilbao, Donostia-San Sebastián, Vitoria-Gasteiz) y socio-cultural, en la presente edición del informe se incorpora un tercer apartado en el que se desarrolla un análisis general de las principales condiciones del entorno que, según los expertos, son más relevantes para la CAPV.

(iii) análisis de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV en el 2011.

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

5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea

En términos generales, según los expertos de la CAPV entrevistados en el 2011, la valoración media (de 1 a 5) de las condiciones del entorno sigue siendo poco favorable para emprender. El *Gráfico 5.1.1* presenta las valoraciones de las condiciones formales en la CAPV. Al igual que el año anterior, obtienen suspenso (una valoración media inferior a 2,5). Específicamente, la educación primaria y secundaria (1,55), el apoyo financiero (2,18) y la dinámica del mercado interno (2,45). Sin embargo, condiciones como las barreras de mercado (2,45), y la educación superior y media (2,48) están muy cerca del suspenso. En contrapartida, una vez más, la infraestructura física continúa recibiendo la mejor valoración (4,03 sobre 5,00). Además, destacan otras condiciones como el fomento del alto crecimiento (3,47) y los programas gubernamentales (3,13), mientras que las condiciones relacionadas con la propiedad intelectual, las políticas fiscales, y de apoyo reciben una valoración muy cercana a la media (2,68).

El *Gráfico 5.1.2* presenta las valoraciones de las condiciones informales en la CAPV. Si bien por su naturaleza estas condiciones suelen ser más estructurales que coyunturales, en comparación al año anterior, los conocimientos y las habilidades para emprender (de 2,20 a 2,10) siguen obteniendo suspenso, y las normas sociales y culturales (de 2,60 a 2,48) están muy cerca del suspenso. Asimismo, el resto de condiciones como la existencia de oportunidades (de 3,0 a 2,68), la labor innovadora del empresario (de 3,6 a 3,52), la valoración del emprendedor (de 3,3 a 3,06) y la valoración de la innovación del consumidor (de 3,4 a 3,26) presentan ligeras variaciones.

Gráfico 5.1.1. Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2011

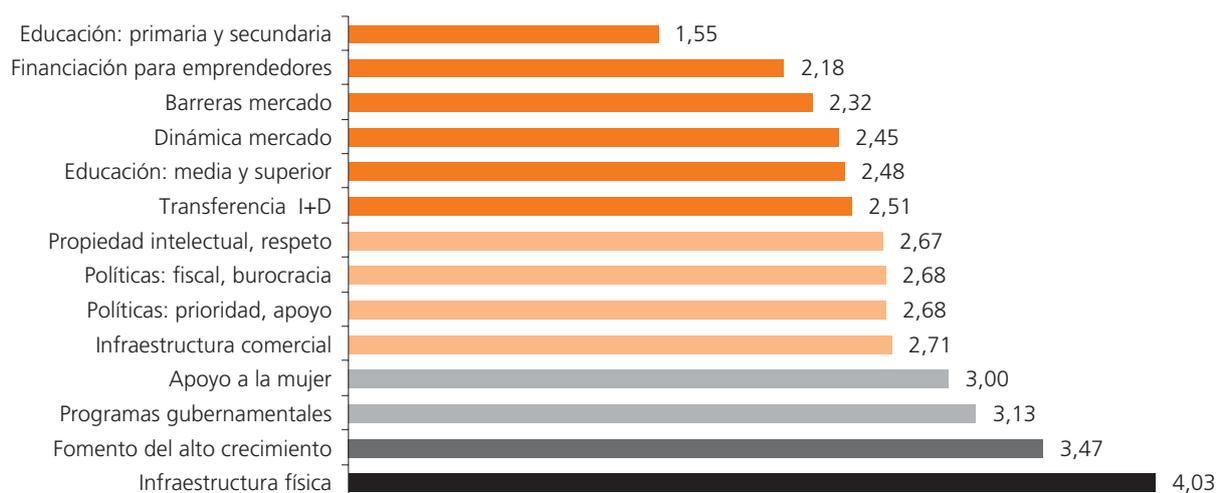
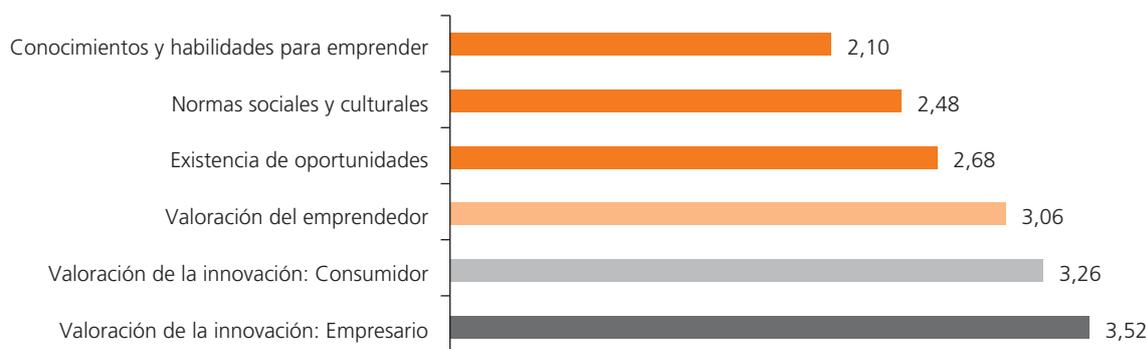


Gráfico 5.1.2. Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2011



Cuadro 5.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2011

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Conclusión
CF	Infraestructura física	4,3	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	Mejora
CI	Valoración de la innovación: Empresario	No se preguntaba				3,38	3,19	3,58	3,52	Estable
CF	Fomento del alto crecimiento	-	3,50	3,45	3,24	3,42	3,28	3,41	3,47	Estable
CI	Valoración de la innovación: Consumidor	No se preguntaba				3,35	3,34	3,41	3,26	Empeora
CF	Programas Gubernamentales.	3,3	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	Estable
CF	Apoyo a la mujer emprendedora	-	3,37	2,92	3,06	3,24	3,20	3,27	3,00	Empeora
CF	Infraestructura comercial	3,5	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	Empeora
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,3	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	Estable
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,2	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	Empeora
CF	Propiedad intelectual, respeto	2,7	3,03	2,63	3,06	3,00	2,87	2,93	2,67	Empeora
CF	Transferencia de I+D	2,6	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	Empeora
CI	Normas sociales y culturales.	2,9	3,05	2,90	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	Estable
CF	Educación: media, superior	2,6	2,90	2,83	2,50	2,61	2,52	2,67	2,48	Empeora
CF	Dinámica mercado	1,9	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	Estable
CF	Barreras mercado	2,7	2,81	2,80	2,81	2,52	2,38	2,60	2,32	Empeora
CF	Financiación para emprendedores	2,9	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	Empeora
CF	Educación: primaria y secundaria	1,7	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	Empeora

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales

Por otro lado, cabe destacar que el análisis dinámico de las condiciones del entorno confirma que su evolución no ha sido positiva entre el año 2010 y 2011. En particular, de las 17 condiciones tan sólo el acceso a la infraestructura física presenta una mejora (del 3,93 al 4,03), mientras que seis de ellas mantienen una situación estable y el resto se caracteriza por un leve retroceso, incluso algunas condiciones, recibiendo valoraciones muy bajas respecto a años anteriores (véase *Cuadro 5.1.1*).

A continuación se presentan las principales conclusiones extraídas de la evolución de las condiciones del entorno:

Formales

- Las *políticas gubernamentales* de apoyo al emprendimiento en la CAPV continúan en una situación estable y además se observan diferencias muy notables con respecto a la valoración que reciben en España e incluso la Unión Europea. Una posible explicación puede estar asociada a la implicación de diversos agentes (Administración Central, Gobierno Vasco, Diputaciones, red de ciencia e innovación, etc.) en el diseño e implantación de políticas en las distintas fases de la cadena valor (sensibilización, acompañamiento, apoyo económico, estructura de apoyo y consolidación) del emprendimiento. Sin embargo, las valoraciones sobre *el apoyo a la mujer emprendedora, las políticas fiscales y la burocracia* han sido de las más bajas respecto a los años anteriores; reflejándose así que la actividad emprendedora sigue estando limitada por las políticas fiscales y la burocracia, a pesar de los esfuerzos relativos a la simplificación administrativa (ej. ventanillas únicas).
- El *fomento de alto crecimiento* presenta una ligera mejoría respecto al año anterior (del 3,41 al 3,47). Dicha valoración reconoce la importancia de este tipo de emprendimiento y más aún en momentos de dificultades económicas, donde los recursos suelen ser escasos y es vital apostar por aquellas iniciativas emprendedoras que generen más valor. Cabe destacar que durante los últimos dos años, poco más del 50% del total del presupuesto total de la CAPV estimado en materia de emprendimiento se asigna a la actividad emprendedora de alto potencial innovador y crecimiento (SPRI, 2012: E3702)¹⁰.
- El *apoyo financiero* sigue siendo una de las condiciones peor valoradas por los expertos de la CAPV. Posiblemente, se trata de un reflejo a las dificultades que se enfrentan las empresas para acceder a recursos financieros y que se ha agudizado aún más en la etapa actual de crisis económica. Sin embargo, resulta de interés mencionar que más del 60% del presupuesto total de la CAPV, en materia de emprendimiento, se destina a subvenciones a fondo perdido, reintegrable y de capital riesgo; además aproximadamente el 3% se dirige particularmente a la consolidación (SPRI, 2012: E3702). Incluso, el Gobierno Vasco estableció un porcentaje de su presupuesto al apoyo a las redes de *Business Angels*.
- La *educación y la formación* se mantienen como una de las asignaturas pendientes ya que tanto la educación primaria y secundaria (1,55) como la media y superior (2,48) reciben las valoraciones más bajas desde el 2004. Esta situación sigue reflejando la necesidad latente de trabajar en un modelo educativo más pro-activo y que fomente la creatividad, la innovación y el trabajo en equipo, entre otras competencias. Si bien es cierto que el porcentaje del presupuesto total en materia de emprendimiento de la CAPV dedicado a educación es tan solo del 4% aproximadamente, existen varias actividades en torno a esta temática (ej. concursos de iniciativas emprendedoras por parte de los estudiantes). También es necesario que los estudiantes en niveles educativos medios y superiores visualicen el emprendimiento como una opción viable en el momento de su graduación.
- Las *barreras de mercado* empeoran respecto al año anterior, reflejándose así el incremento de obstáculos para entrar en algunos sectores. Una posible explicación podría ser que en épocas de crisis suele permitirse tan solo la entrada de empresas eficientes en los nichos de negocio existentes debido a una fuerte presión de las empresas existentes. De esta manera, tampoco es sorprendente que la valoración de la infraestructura comercial también haya empeorado.
- La *transferencia de I+D y la propiedad intelectual* también han sido otras de las condiciones que han recibido valoraciones más reducidas respecto a años anteriores. En este contexto, una posible explicación puede estar vinculada a que mientras que la inversión en I+D en el País Vasco ha sido muy generosa, la explotación de los resultados de investigación y desarrollo sigue siendo menor a dicha inversión.

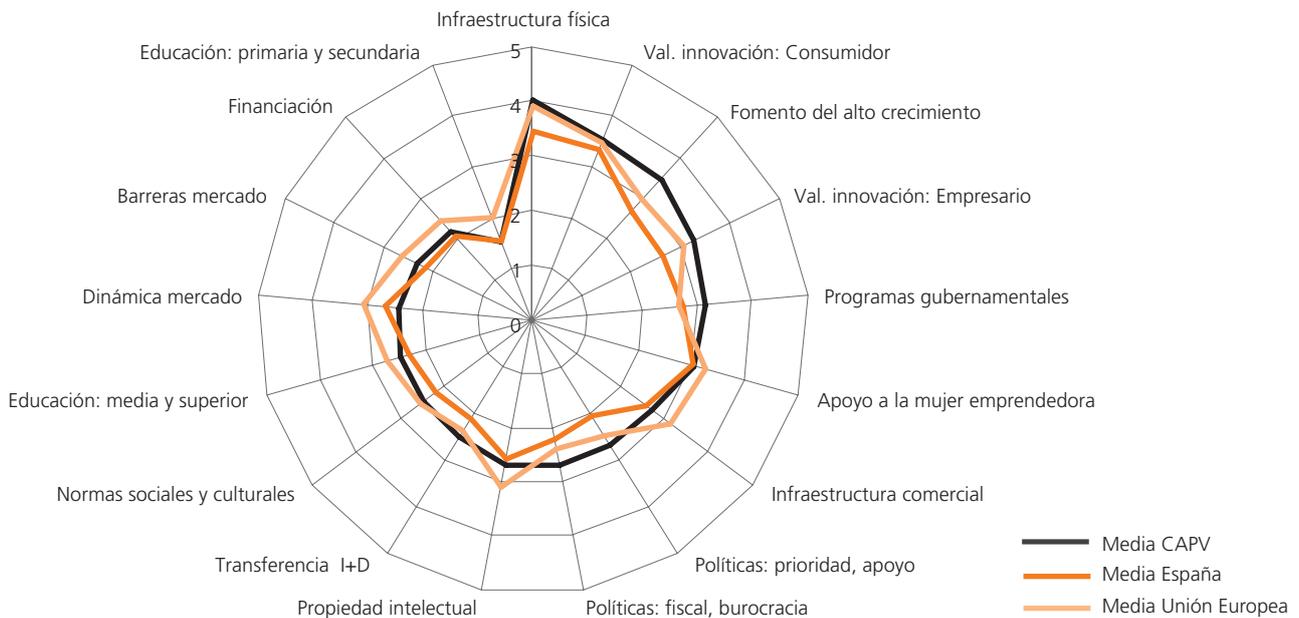
¹⁰ SPRI (2012). *Análisis de las acciones de emprendimiento realizadas entre 2000/2010 en el País Vasco*. Gobierno Vasco.

Informales

- La *valoración innovadora del empresario* se mantiene estable aunque la *valoración relativa al consumidor* recibe una puntuación no satisfactoria respecto al año anterior.
- Las *normas sociales y culturales* presentan una valoración con una ligera variación al año anterior. Cabe destacar nuevamente, que contrariamente a las condiciones formales del entorno, que pueden variar año a año, por su naturaleza, las condiciones informales suelen permanecer estables a través del tiempo.

El *Gráfico 5.1.3* muestra la valoración comparativa de las condiciones tanto formales como informales del entorno, según la opinión de los expertos vascos, españoles y europeos. De forma similar al año anterior, la dinámica de mercado sigue siendo una de las condiciones con la valoración más baja respecto a la media española e incluso también a la media europea. Sin duda, la dinámica de mercado es de vital importancia al estar estrechamente vinculada al rejuvenecimiento del tejido empresarial de la CAPV. De ahí que para alcanzar el objetivo del Gobierno Vasco de avanzar hacia una estructura empresarial más evolucionada, se requiere de una dinámica de mercado que favorezca el lanzamiento de nuevos productos/servicios de alto valor añadido y que sean competitivos en mercados globales, tanto en sectores emergentes como en el resto. En cuanto a las condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV respecto a la valoración media en España, con una diferencia superior al 21%, destacan las siguientes: el fomento de iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento, las políticas tanto de apoyo al emprendimiento como los incentivos fiscales, y la capacidad innovadora del empresario.

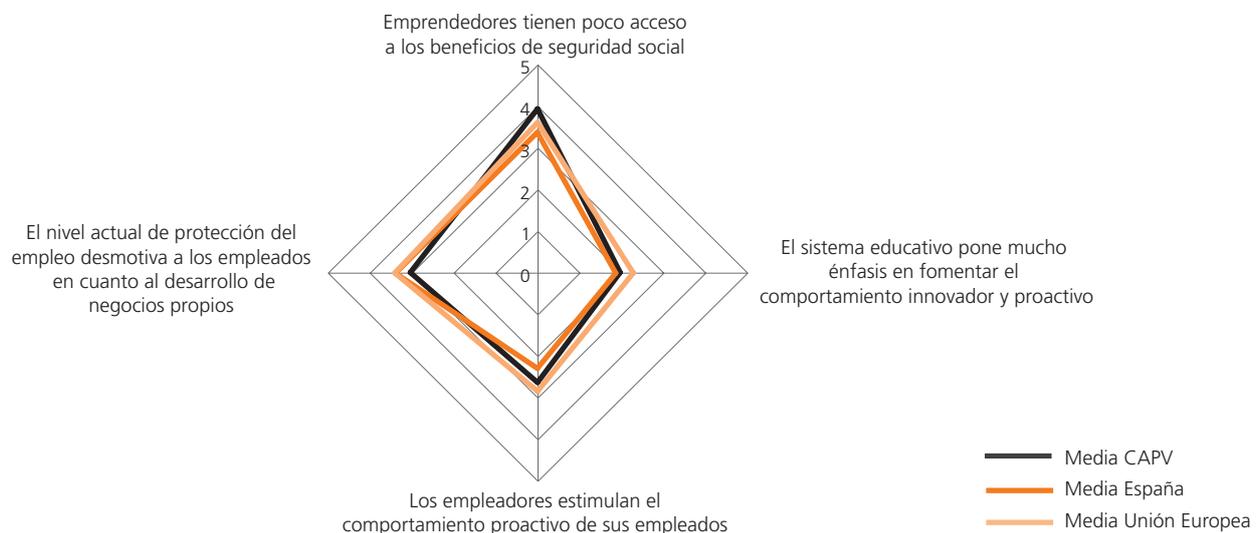
Gráfico 5.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV, España, Europa 2011



Al comparar con las valoraciones medias de los expertos europeos, se observa que 10 de las 17 condiciones del entorno en la CAPV presentan valoraciones más bajas destacando: la educación primaria y secundaria (diferencia del 22%), la dinámica de mercado (diferencia del 20%), la infraestructura comercial y la propiedad intelectual (ambas con una diferencia del 13%). Posiblemente, la importancia de este tipo de condiciones radica en que para llegar a ser más competitivos es necesario el talento emprendedor desde las etapas tempranas y la protección de la propiedad intelectual. Asimismo, respecto a la valoración media Europea, con una diferencia superior al 12% también destaca el fomento al alto potencial de crecimiento, los programas gubernamentales y las políticas de incentivos fiscales. Finalmente, resulta de interés la valoración coincidente en la condición mejor valorada (infraestructura física) y en la peor valorada (la educación primaria y secundaria), tanto en la CAPV como en España y el resto de Europa.

A diferencia de años anteriores, en el 2011 se incorporó un bloque de preguntas relacionadas con las condiciones relativas al desarrollo del intraemprendimiento. En este sentido, en el *Gráfico 5.1.4* se compara las valoraciones medias de los expertos vascos, españoles y europeos. En términos generales, existen mínimas variaciones entre la valoración de los expertos de la CAPV respecto a los españoles que se encuentran por debajo de la media europea. Concretamente, en dicho gráfico se observa que según la opinión de los expertos vascos, en la CAPV a pesar de que los emprendedores puedan tener acceso a los beneficios de la seguridad social y de que los sistemas de protección del empleo puedan desmotivarlos, ni el sistema educativo ni los empleadores contribuyen a crear unas condiciones favorables en las que los empleados potencien el comportamiento intraemprendedor en las organizaciones y de este modo, impactar en la economía del País Vasco. De ahí, que otra de las asignaturas pendientes sea el fortalecimiento de las condiciones que favorezcan no sólo el desarrollo del talento emprendedor en el interior de las organizaciones a través de programas de capacitación, sino también el desarrollo de las mismas en las distintas etapas de formación del sistema educativo. Más aún en época de crisis y recesión económica en la que es prioritaria la reactivación económica mediante la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras e innovadoras.

Gráfico 5.1.4. Valoración media de los expertos europeos sobre las condiciones favorables para el intraemprendimiento. CAPV, España, Europa 2011



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

Como se ha mencionado en la introducción, los expertos entrevistados también contribuyen en el Informe GEM a través de preguntas abiertas relacionadas a las condiciones del entorno específico que influye en la actividad emprendedora. A continuación se presentan las opiniones de los 36 expertos entrevistados en la CAPV relativas a los principales obstáculos que según su criterio actúan como frenos de la actividad emprendedora, los apoyos más importantes que estarían favoreciendo dicha actividad y, por último, las recomendaciones o medidas concretas que sugieren en el entorno de la CAPV. Asimismo, se adopta el marco institucional para analizar las condiciones formales e informales del entorno referidas por los expertos de la CAPV.

5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora

Según la opinión de los expertos de la CAPV, los tres principales obstáculos para emprender siguen siendo el acceso a la financiación, las normas sociales y culturales, y el clima económico (véase *Cuadro 5.2.1*). En su conjunto, las condiciones formales (apoyo financiero y clima económico) son de naturaleza coyuntural y recogen la difícil situación económica que ha estado experimentando nuestra economía en los últimos años.

Cuadro 5.2.1. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011

Tipo	Factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, 2011	% de la tabla	Ranking 2011	Ranking 2010	Ranking 2009	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
CF	Apoyo financiero	51,43%	1	1	1	4	2	4	2	2
CI	Normas sociales y culturales	45,71%	2	4	2	1	1	1	1	1
CF	Clima económico	42,86%	3	3	3	7	8	10	7	5
CF	Políticas gubernamentales	25,71%	4	2	5	3	4	5	5	4
CF	Educación, formación	25,71%	4	6	5	2	7	3	4	3
CI	Capacidad emprendedora	22,86%	5	12	6	6	3	11	8	9
CF	Contexto político, social e intelectual	17,14%	6	7	8	9	5	9	10	7
CF	Programas gubernamentales	11,43%	7	5	4	5	10	2	3	6
CF	Transferencia de I+D	11,43%	7	8	8	10	9	12	6	8
CF	Infraestructura comercial y profesional	11,43%	7	9	9	14	11	13	13	13
CF	Estado del mercado laboral	11,43%	7	13	7	8	6	6	11	10
CI	Composición percibida de la población	5,71%	8	–	9	12	14	14	14	14
CF	Apertura de mercado, barreras	2,86%	9	10	9	11	13	8	12	12
CF	Acceso a infraestructura física	0,00%	–	11	9	13	12	7	9	11

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).
CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Por tercer año consecutivo, el principal obstáculo del entorno a la actividad emprendedora es la falta de financiación. Durante el 2011, este obstáculo se ha destacado por el 51,4% de los expertos de la CAPV y por el 66,7% de los expertos en toda la geografía española. Sin duda, en un contexto de crisis y recesión económica, resulta más complicado acceder a las fuentes de financiación, no sólo en la etapa de creación de nuevas empresas, sino también en la puesta en marcha de estrategias de crecimiento, consolidación y supervivencia de empresas establecidas. Además, este escenario se complica por los diversos recortes en los presupuestos públicos y también por la incertidumbre de los mercados financieros que cada vez hacen más difícil el acceso a créditos a través de distintas restricciones. Asimismo, según la opinión del 45,7% expertos de la CAPV, las normas sociales y culturales fue el segundo obstáculo para emprender. Sin duda, esta condición informal por naturaleza es más estructural que coyuntural. De ahí, que desde las primeras ediciones del Informe GEM, esta condición esté ocupando las primeras posiciones en el ranking. Por otro lado, resulta importante destacar que por tercer año consecutivo, la condición formal del clima económico sigue considerándose como el tercer obstáculo a la actividad emprendedora, destacándose por el 42,8% de los expertos entrevistados.

5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

En base a la opinión de los expertos de la CAPV, en el 2011, los tres principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora han sido el clima económico, los programas gubernamentales y las políticas gubernamentales (véase Cuadro 5.2.2). Un aspecto de interés es que tanto el clima económico como las políticas gubernamentales también habían ocupado las primeras posiciones en el ranking de los obstáculos a la actividad emprendedora en la CAPV. Así, el 42,8% de los expertos considera el clima económico como el apoyo más relevante del entorno a la actividad emprendedora, a diferencia de los expertos de toda la geografía española que consideraron al mercado laboral. En cuanto al clima económico, es un dato interesante ya que en el 2010 no ocupaba ninguna posición relevante en el ranking. Sin duda, en épocas de crisis o recesión económica, esta es una condición que posee la dualidad tanto de obstaculo

lizar como de motivar el desarrollo de iniciativas que podrían estar asociadas a emprendimientos, en este caso por necesidad.

Asimismo, con el consenso del 37,1% de los expertos, los programas gubernamentales ascendieron de la cuarta a la segunda posición; mientras que las políticas gubernamentales descendieron de la primera a la cuarta posición con el soporte del 34,3% de los expertos. De forma similar al clima económico y pese a parecer contradictorio, esta última condición presenta también una dualidad al tener gran influencia para impulsar la actividad emprendedora, pero a la vez para frenarla. Finalmente, ascendiendo de la sexta posición, la transferencia de I+D ocupa el cuarto lugar al recibir el consenso del 25,7% de los expertos. Esto revela que los expertos consideran que la transferencia de I+D juega un papel importante en la actividad emprendedora no sólo por la incorporación del ingrediente «innovación» en los procesos/productos, sino también porque suele ser una fuente de generación e identificación de ideas novedosas susceptibles de ser explotadas en el mercado mediante la creación de nuevas empresas.

Cuadro 5.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011

Tipo	Factores citados por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, 2011	% de la tabla	Ranking 2011	Ranking 2010	Ranking 2009	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
CF	Clima económico	42,86%	1	–	4	9	8	10	7	5
CF	Programas gubernamentales	37,14%	2	4	1	1	2	1	1	1
CF	Políticas gubernamentales	34,29%	3	1	2	2	1	6	2	2
CF	Transferencia de I+D	25,71%	4	6	6	6	5	7	11	7
CF	Acceso a infraestructura física	20,00%	5	–	6	7	7	4	8	14
CF	Educación, formación	20,00%	5	2	6	4	9	5	5	6
CF	Apertura de mercado, barreras	17,14%	6	8	7	14	11	12	13	10
CF	Apoyo financiero	17,14%	6	3	3	3	6	8	6	4
CF	Contexto político, social e intelectual	14,29%	7	–	8	12	10	11	10	12
CI	Capacidad emprendedora	11,43%	8	9	5	5	3	2	4	8
CI	Normas sociales y culturales	8,57%	9	5	7	8	4	3	3	3
CF	Estado del mercado laboral	5,71%	10	–	8	10	12	9	12	11
CF	Infraestructura comercial y profesional	2,86%	11	7	9	11	13	14	9	9
CI	Composición percibida de la población	0,00%	–	–	9	13	14	13	14	13

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).
CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Considerando la opinión de los expertos de la CAPV, las tres principales recomendaciones para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son las siguientes: la «educación y formación», las «políticas gubernamentales» y el «apoyo financiero» (véase Cuadro 5.2.3). Además resulta interesante mencionar que los expertos en toda la geografía española también coincidieron en estas tres recomendaciones. Posiblemente, estas recomendaciones relativas a las condiciones formales del entorno, pueden dirigirse hacia el uso eficiente y a la austeridad de los recursos públicos que se experimenta en épocas de crisis, es decir, tener en consideración que al ser reducidos los recursos disponibles, será necesario destinarlos a aquellos aspectos que representen una inversión y no una salida fugaz de recursos, a la vez de evitar posibles duplicidades. En este sentido, el 60% de los exper-

tos de la CAPV recomiendan que la educación y formación sea la primera condición del entorno en ser atendida. Sin duda, esta es una de las asignaturas pendientes en la CAPV ya que desde el 2006 se ha situado entre las primeras dos posiciones del ranking, excepto el año anterior que ocupó la séptima posición. Además representa una de las principales fuentes de capital humano innovador y emprendedor para impulsar el rejuvenecimiento y la transformación del tejido empresarial de la CAPV. En este sentido, no solo es necesario contar con las capacidades adecuadas sino también convertirlas en realidad. De igual manera, ascendiendo desde la sexta posición, el 54,3% de los expertos recomienda las políticas gubernamentales en segundo lugar del ranking. Asimismo, el 40% de los expertos sitúan en la tercera posición los apoyos financieros. Finalmente, con el consenso del 25,7% de los expertos, los programas gubernamentales ocupan la cuarta posición al descender desde la primera en la que estaban en el 2010.

Cuadro 5.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2011, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2011

Tipo	Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, 2011	% de la tabla	Ranking 2011	Ranking 2010	Ranking 2009	Ranking 2008	Ranking 2007	Ranking 2006	Ranking 2005	Ranking 2004
CF	Educación, formación	60,00%	1	7	1	1	2	2	5	1
CF	Políticas gubernamentales	54,29%	2	6	4	2	3	3	2	2
CF	Apoyo financiero	40,00%	3	2	3	3	4	4	6	3
CF	Programas gubernamentales	25,71%	4	1	2	4	1	1	1	5
CI	Normas sociales y culturales	22,86%	5	9	3	5	5	5	3	4
CF	Contexto político, social e intelectual	17,14%	6	5	6	6	11	8	10	7
CI	Capacidad emprendedora	17,14%	6	8	7	9	7	6	4	11
CF	Infraestructura comercial y profesional	11,43%	7	–	10	10	8	10	9	8
CF	Estado del mercado laboral	8,57%	8	10	10	8	12	9	12	13
CF	Apertura de mercado, barreras	8,57%	8	11	8	12	10	14	13	9
CF	Transferencia de I+D	8,57%	8	4	5	7	6	11	11	6
CF	Clima económico	5,71%	9	3	8	14	14	13	7	12
CI	Composición percibida de la población	0,00%	–	–	10	13	13	12	14	14
CF	Acceso a infraestructura física	0,00%	–	12	9	11	9	7	8	10

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).
CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

5.3. Análisis de las principales condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV en 2011

A manera de síntesis, el *Cuadro 5.3.1* presenta una radiografía de las principales condiciones que, según la opinión de los expertos de la CAPV, incidieron por su valoración media, evolución o posición en los diversos rankings (obstáculos, apoyos y recomendaciones). En términos generales, las condiciones formales más destacadas fueron el apoyo financiero, el clima económico, la educación y formación, las políticas gubernamentales, los programas gubernamentales y la transferencia de I+D; mientras que las condiciones informales fueron las normas sociales y culturales.

Cuadro 5.3.1. Radiografía de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2011

Tipo	Condiciones del Entorno	Valoración media		Evolución		Ranking Obstáculos		Ranking Apoyos		Ranking Recomendaciones	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
CF	Apoyo financiero	2,42	2,18	↔	↓	1	1	3	6	2	3
CF	Clima económico										
	Dinámica de mercado	2,48	2,45	↑	↔	3	3	-	1	3	9
	Barreras de mercado	2,60	2,32	↑	↓						
CF	Educación y formación										
	Primaria y secundaria	1,89	1,55	↔	↓	6	4	2	5	7	1
	Media y superior	2,67	2,48	↑	↓						
CI	Normas sociales y culturales	2,56	2,48	↔	↔	4	2	5	9	9	5
CF	Políticas gubernamentales										
	Apoyo	2,74	2,68	↔	↔	2	4	1	3	6	2
	Fiscales	2,97	2,67	↔	↓						
CF	Programas gubernamentales	3,11	3,13	↓	↔	5	7	4	2	1	4
CF	Transferencia I+D	2,86	2,51	↑	↓	8	7	6	4	4	8

Nota: ↓ = Empeora; ↑ = Mejora; ↔ = Estable

Asimismo, tal y como se comentó anteriormente, en el año 2011 se producen una serie de acontecimientos económicos, políticos y sociales que de forma directa o indirecta afectan las condiciones del entorno de la actividad emprendedora. De esta manera, el Cuadro 5.3.2 presenta una aproximación de indicadores vinculados a las condiciones del entorno destacadas por los expertos de la CAPV. En términos generales, el clima económico en la CAPV se caracterizó por una tasa de actividad del 56,2% (55,9 en 2010) y una tasa de paro del 10,8% (9,2 en 2010). Asimismo, se observa que durante los últimos años existe una apuesta por encontrar un equilibrio en los recursos destinados a programas gubernamentales de fomento del emprendimiento. Particularmente, más del 60% de los recursos se destinan a ofrecer apoyos económicos mediante subvenciones a fondo perdido, reintegrables o de capital riesgo, además de aproximadamente el 2,7% destinado a programas de consolidación empresarial. Desde la perspectiva de los expertos de la CAPV, esta condición ha tenido gran protagonismo no solo como obstáculo sino también como recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno. Una posible explicación puede estar vinculada a los recortes presupuestarios y al uso eficiente de los recursos públicos.

Por otro lado, se estima que un 3,7% del presupuesto está destinado a educación, formación y sensibilización en materia de emprendimiento, aspecto que recomiendan atender los expertos debido a la importancia que tiene no sólo la formación de capital humano sino también en atender franjas de edades relevantes como lo es la educación primaria y secundaria. Además si la meta es lograr una economía basada en el conocimiento, las universidades juegan un papel muy importante y habrá que actuar con precaución tanto en los recortes relativos a la inversión en educación como en investigación y desarrollo (de 2,04% a 1,44%). Por lo anterior, las condiciones del entorno de tipo formal juegan un papel trascendental en la actividad emprendedora. De ahí la importancia de las acciones enmarcadas en el Plan de competitividad 2010-2013 del Gobierno Vasco que considera las empresas, su gobierno y un entorno competitivo que las favorezca, como factores prioritarios de la competitividad. En este sentido, entre los objetivos prioritarios del Plan de Ciencia y Tecnología e Innovación 2015 se encuentran los siguientes: avanzar hacia una estructura empresarial evolucionada hacia sectores de valor añadido; apoyar la creación y fortalecimiento de empresas competitivas e innovadoras a la cabeza de mercados globales; aportar valor del sistema de ciencia y tecnología al tejido productivo y reconocimiento internacional; construir un polo avanzado de talento humano; y diseñar un nuevo modelo de financiación, entre otros.

Cuadro 5.3.2. Radiografía de los indicadores vinculados a las condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2011

Tipo	Aproximación de Indicadores	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CF	Políticas gubernamentales (A=B+C)								
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento aportado por el Gob. Vasco ¹	98,3	92,0	88,9	87,2	67,5	77,6	98,3	98,3(a)
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento aportado por el Estado ¹	1,7	8,0	11,1	12,8	32,5	22,4	1,7	1,7(a)
CF	Programas gubernamentales (A=B+C)								
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado al emprendimiento avanzado ¹	34,8	41,4	33,3	41,2	33,3	43,0	53,5	53,5(a)
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado al emprendimiento no avanzado ¹	65,2	58,6	66,7	58,8	66,7	57,0	46,5	46,5(a)
CF	Apoyo financiero (B)								
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado a subvenciones (fondo perdido, reintegrable) y capital riesgo ¹	64,6	50,0	40,0	44,1	50,8	63,9	61,2	61,2(a)
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado a la consolidación ¹	2,1	1,7	8,3	4,9	4,2	3,2	2,7	2,7(a)
CF	Educación y formación (C)								
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado a sensibilización y formación ¹	2,1	1,7	1,7	5,9	5,0	3,8	3,7	3,7(a)
	% aprox. del presupuesto total en materia de emprendimiento destinado al acompañamiento ¹	31,3	46,7	50,0	39,2	33,3	25,3	28,8	28,8(a)
CF	Clima económico								
	PIB per cápita	126	129	134	137	135	134	132	
	Mercado de trabajo								
	Tasa de Actividad ² (%)	55,5	54,9	54,7	54,8	55,3	55,6	55,9	56,2
	Tasa de paro ² (%)	7,8	5,7	4,1	3,3	3,8	8,1	9,2	10,8
	Índice de producción industrial (IPI) ³	n.d.	100,2	106,1	110,2	106,8	84,2	85,6	87,2(p)
	Índice de construcción (ICC) ⁴	n.d.	100,0	110,0	118,0	120,2	106,1	88,3	79,1(p)
	Índice de comercio interior (ICI) ⁵	n.d.	100,0	108,8	116,0	115,5	99,2	104,8	106,6
	Comercio Exterior ⁶ (millones de €)								
	Exportaciones	12,57	14,54	17,48	18,90	20,12	12,29	15,43	17,11(p)
	Importaciones	0,94	-0,24	-0,83	0,17	0,16	2,65	2,45	3,97(p)
CF	Transferencia I+D								
	Gastos de I+D sobre el PIB (%) ⁷	1,44	1,44	1,47	1,64	1,86	1,99	2,08	1,44
	Gastos de I+D per cápita(euros) ⁷	361,9	385,7	428,5	512,2	584,6	590,6	620,0	361,9

Notas: (a) Datos no disponibles por lo que se considera la misma cifra del año anterior (p) Datos Provisionales.

¹ Aproximaciones obtenidas a partir de SPRI (2012). Análisis de las acciones de emprendimiento realizadas entre 2000/2010 en el País Vasco.

² Datos obtenidos con la nueva población revisada (Base 2006). EUSTAT. Encuesta de Población en Relación con la Actividad.

³ Base 2005= 100. EUSTAT. Índice de Producción Industrial (IPI)

⁴ Base 2005= 100. EUSTAT. Índice Coyuntural de la Construcción (ICC)

⁵ Base 2005= 100. EUSTAT. Índice de Comercio Interior (ICI)

⁶ EUSTAT. Estadísticas de Comercio Exterior.

⁷ EUSTAT. Estadística sobre actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.

Conclusiones

Nos encontramos ante un año de recuperación generalizada de la actividad emprendedora internacional tras los tres años de retroceso observados en las últimas ediciones (dos para el caso de la CAPV). La actividad emprendedora vasca se recupera de una manera prácticamente idéntica que España, con un avance en torno a 1,5 puntos porcentuales y manteniendo, una vez más, un diferencial emprendedor de dos puntos por debajo de la media española.

La recuperación de la actividad emprendedora vasca, sobre todo en estado naciente, parece, en parte, coincidir con el incremento de emprendimiento por razones de necesidad que observamos en esta edición. El reducido índice de creación empresarial de los últimos dos años y el importante incremento del cierre empresarial inciden en que la recuperación de la actividad emprendedora vasca no obtenga mejores resultados, si bien, a tenor de los resultados de este ejercicio cabría esperar de nuevo una mejora durante el año 2012.

Los emprendedores potenciales aportan el dato más positivo de esta edición, con un nivel de intención de creación empresarial futura sin precedente en el informe GEM. El incremento emprendedor por razones de necesidad puede estar incidiendo de manera significativa en este fenómeno, sobre todo entre aquellos colectivos que encontrándose en situación de desempleo, agotan sus prestaciones de paro sin encontrar un nuevo empleo o no observan perspectivas de encontrarlo en el corto plazo.

Como ya es habitual en este informe, las empresas consolidadas vascas presentan una fortaleza muy estable. Por ello, un año más debemos animar a las instituciones públicas vascas a no descuidar la política de promoción económica en I+D e internacionalización.

A tenor de los resultados obtenidos en el presente informe se observa que el perfil del emprendedor en la CAPV responde a un varón, entre 35-45 años, con estudios superiores y sin previa experiencia como *business angel*.

Partiendo del perfil actual y observando la evolución socio-económica de nuestro entorno es interesante reflexionar sobre las políticas que se deben poner en práctica en el futuro próximo. Sería interesante fomentar el emprendimiento por una parte, en colectivos que han visto dañada su condición laboral como consecuencia de la crisis económica (ej. mujeres y adultos que han perdido su empleo) y en colectivos que pueden contribuir a la dinamización de la economía (ej. colectivos con estudios superiores que puedan crear empresas de alto valor añadido). El fomento del espíritu inversor a través de la figura de los *business angels* es una asignatura pendiente de la comunidad vasca. No hay que olvidar que el emprendimiento juvenil y el emprendimiento femenino también pueden contribuir a incrementar la tasa de emprendimiento de la CAPV.

Los resultados del 2011 muestran que el empleo actual y las expectativas de crecimiento de los proyectos emprendedores de la CAPV han aumentado ligeramente con respecto al año anterior. Este cambio positivo concuerda con una mayor presencia de proyectos emprendedores en actividades de transformación, en las que probablemente se requiere un tamaño organizacional comparativamente mayor que en otras actividades como las de servicio. Asimismo, el pequeño aumento experimentado en la dimensión organizacional y el potencial crecimiento de los proyectos emprendedores en el último año es consistente con el ligero aumento de los proyectos con alto contenido innovador y orientación al exterior, ya que el tamaño tiende a estar relacionado con estas dos características de la organización.

Aún así, los proyectos emprendedores de la CAPV siguen teniendo un tamaño reducido tanto si se compara con el tamaño que tenían durante los años previos al comienzo de la crisis, como si se comparan con el tamaño que tienen los proyectos emprendedores de otras Comunidades Autónomas o países cuyas economías están basadas también en la innovación. Como comentábamos en el informe anterior,

las condiciones económicas actuales pueden estar limitando el acceso a recursos clave para el crecimiento, la innovación y la internacionalización, así como también pueden estar generando una mayor percepción de riesgo por parte de los emprendedores a la hora de involucrarse en iniciativas más ambiciosas. Por lo tanto, teniendo en cuenta que el empleo futuro esperado por las iniciativas emprendedoras es mayor que el de los negocios consolidados, resulta fundamental que se faciliten los medios y el acceso a recursos para que las expectativas de crecimiento de los proyectos emprendedores puedan cumplirse y, de esta manera, el tamaño de los proyectos emprendedores crezca en los próximos años.

En conclusión, continúa siendo crítico diseñar e implementar programas que no sólo fomenten el espíritu emprendedor, sino que además disminuyan las barreras y aumenten los incentivos al crecimiento por parte de los proyectos emprendedores una vez que hayan sido puestos en marcha. Todo programa orientado al crecimiento de las nuevas empresas debería ir acompañado de iniciativas de apoyo que ayuden también a desarrollar su capacidad de innovación y a expandir su presencia a nivel internacional para lograr que sus expectativas de crecimiento se cumplan con éxito.

La literatura especializada establece que los proyectos de negocio en fase *start-up* están sometidos a un vacío de financiación. Este *gap* nace como consecuencia de la propia naturaleza de estos proyectos. Las asimetrías de información, la ausencia de garantías, la elevada incertidumbre o la falta de credibilidad o trayectoria pasada hacen que la financiación de empresas en fases iniciales de desarrollo esté particularmente restringida. Por todo ello, la búsqueda de financiación se convierte en uno de los principales retos que deben afrontar los emprendedores.

En un contexto de fuerte crisis, los datos que aporta el proyecto GEM ponen de manifiesto la puesta en marcha de proyectos de negocio de menor envergadura en cuanto a capital semilla requerido. Por lo general, el capital arranque es una variable representativa de la dimensión con la que nace un proyecto y suele estar relacionada positivamente con el crecimiento futuro y la generación de empleo. Por todo ello, es necesario avanzar para tratar de evitar que la crisis financiera se convierta en un elemento inhibidor de la financiación semilla de proyectos que, pese a su potencial, puedan ver fallidas sus posibilidades de obtener los recursos financieros necesarios para emprender.

Son más que nunca necesarias nuevas fórmulas de financiación dirigidas de manera específica al segmento emprendedor. La financiación bancaria no suele estar disponible hasta que la empresa refleje una trayectoria y unos activos tangibles claros que puedan ser ofrecidos como garantía o colateral. Por otro lado, los fondos de capital riesgo invierten cada vez más adoptando una posición más conservadora y más alejada de las fases tempranas.

En este contexto, la financiación informal se convierte en una vía indispensable, casi única, para tratar de reducir este hueco de financiación. En el caso de la CAPV, un 3,6% de las personas adultas en edad de trabajar (18-64 años) actuaron como inversores informales apoyando con su capital a iniciativas de negocio ajenas. Es necesario sin embargo avanzar hacia una mayor profesionalización de este segmento, creando redes y estímulos fiscales que favorezcan de la figura de los *business angels*. Su importancia es capital dentro del ecosistema emprendedor ya que no sólo aportan dinero sino que suelen contribuir activamente al despegue de los proyectos a través del conocimiento, el *know how* y la experiencia que atesoran.

En el año 2011 se produjeron una serie de acontecimientos económicos, políticos y sociales que de forma directa o indirecta afectan las condiciones del entorno de la actividad emprendedora. En este contexto, adoptando el enfoque institucional, el Capítulo 5 presenta una radiografía de las principales condiciones (formales e informales) del entorno para emprender que, según la opinión de los 36 expertos de la CAPV, incidieron por su valoración media, evolución o posición en los diversos rankings (obstáculos, apoyos y recomendaciones). En términos generales, las condiciones formales más destacadas fueron el apoyo financiero, el clima económico, la educación y formación, las políticas gubernamentales, los programas gubernamentales y la transferencia de I+D; mientras que las condiciones informales fueron las normas sociales y culturales.

Al respecto, el clima económico en la CAPV se caracterizó por una tasa de actividad del 56,2% (55,9 en 2010) y una tasa de paro del 10,8% (9,2 en 2010). Asimismo, se observa que durante los últimos años existe una apuesta por encontrar un equilibrio en los recursos destinados a programas gubernamentales de fomento del emprendimiento. Particularmente, más del 60% de los recursos se destinan a ofrecer apoyos económicos mediante subvenciones a fondo perdido, reintegrables o de capital riesgo, además de aproximadamente el 2,7% destinado a programas de consolidación empresarial. Desde la perspectiva de los expertos de la CAPV, esta condición ha tenido gran protagonismo no solo como obs-

título sino también como recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno. Una posible explicación puede estar vinculada a los recortes presupuestarios y al uso eficiente de los recursos públicos. Por otro lado, se estima que un 3,7% del presupuesto está destinado a educación, formación y sensibilización en materia de emprendimiento, aspecto que recomiendan atender los expertos debido a la importancia que tiene no sólo la formación de capital humano sino también en atender franjas de edades relevantes como lo es la educación primaria y secundaria. Además si la meta es lograr una economía basada en el conocimiento, las universidades juegan un papel muy importante y habrá que actuar con precaución tanto en los recortes relativos a la inversión en educación como en investigación y desarrollo (de 2,04% a 1,44%).

Por lo anterior, las condiciones del entorno de tipo formal juegan un papel trascendental en la actividad emprendedora. De ahí la importancia de las acciones enmarcadas en el Plan de competitividad 2010-2013 del Gobierno Vasco que considera las empresas, su gobierno y un entorno competitivo que las favorezca, como factores prioritarios de la competitividad. En este sentido, entre los objetivos prioritarios del Plan de Ciencia y Tecnología e Innovación 2015 se encuentran los siguientes: avanzar hacia una estructura empresarial evolucionada hacia sectores de valor añadido; apoyar la creación y fortalecimiento de empresas competitivas e innovadoras a la cabeza de mercados globales; aportar valor del sistema de ciencia y tecnología al tejido productivo y reconocimiento internacional; construir un polo avanzado de talento humano; y diseñar un nuevo modelo de financiación, entre otros.

Glosario de términos

La tasa de emprendedores con empresas **Nacientes** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, cuyo periodo de pago de salarios no exceda los 3 meses

La tasa de emprendedores con empresas **Nuevas** representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses.

El índice de Actividad Emprendedora Total, **TEA** (*Total Entrepreneurial Activity*) o **en fase de Gestación** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

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

La variable denominada **Cierres** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado una empresa o negocio entre abril de 2010 y abril de 2011.

Los emprendedores **por oportunidad** son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la identificación, desarrollo y explotación de una oportunidad única de negocio.

Los emprendedores **por necesidad** son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la ausencia de una alternativa mejor o falta de empleo.

Denominamos **intrapreneurship** a la creación de empresas por otras empresas existentes.

Denominamos **inversores informales** a aquellas personas que invierten en la creación de una empresa, siendo ajenas a este negocio y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).

Ficha técnica. Encuesta a la población de 18-64 años

Universo: Población residente en la Comunidad Autónoma de 18 a 64 años.

Muestra: 2.000 individuos.

Metodología: Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).

Nivel de confianza: 95,5%.

Error muestral: $\pm 2,19\%$ para el conjunto de la muestra.

Varianza: Máxima indeterminación ($p=q=50\%$).

Periodo de realización de encuestas: Abril-Septiembre de 2011.

Trabajo de campo: Instituto Opinometre.

Grabación y creación de base de datos: Instituto Opinometre.

La distribución de las 2000 entrevistas de la muestra de País Vasco por género, edad, ámbito y provincia se han distribuido de la siguiente manera:

Provincia	Muestra total	Género		Edad					Ámbito	
		Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural	Urbano
Araba	291	132	159	22	57	76	74	62	47	244
Bizkaia	1.060	524	536	92	228	268	263	209	106	954
Gipuzkoa	649	325	324	56	139	169	152	133	59	590
Total	2.000	981	1.019	170	424	513	489	404	212	1.788

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un Consorcio compuesto, en la edición 2011, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Argelia, Argentina, Australia, Bangladehs, Barbados, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Colombia, República de Corea del Sur, Croacia, Chile, China, Dinamarca, EAU, EE.UU., Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Hungría, Irán, Irlanda, Jamaica, Japón, Letonia, Lituania, Malasia, Méjico, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Paquistán, Perú, Polonia, Portugal, República Checa, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwan, Trinidad Tobago, Turquía, Uruguay y Venezuela. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y una de Méjico. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español y en el de las Comunidades Autónomas. Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: www.gemconsortium.org.

GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

Bibliographic Section

Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2011 Executive Report

105 p., 2012
ISSN: 1889-5468

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia-San Sebastián): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2011** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2011 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2011*. 1-105

Abstract: The 2011 ACBC Global Entrepreneurship Monitor study carries out a diagnosis of entrepreneur activity in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report analyses entrepreneur activity of the región comparing it with that of other countries and other regions in Spain, and on the other hand, there is an internal comparison of the reality of entrepreneurs who live in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Indicators of survival and growth. Company creation policies. Autonomous Community of the Basque Country.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2011, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales y, por otro lado, se contrasta internamente la realidad de los emprendedores que residen en los tres territorios históricos de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2011 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetan bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen da.

L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2011, réalise un diagnostic de l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entrepreneuriale de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques, et d'un autre côté, on compare intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

