



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe Ejecutivo 2013

Entrepreneurship

10



Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2013

10



10

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2013

Directores

Iñaki Peña-Legazkue

Maribel Guerrero Cano

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
José Luis González Pernía

Mondragon Unibertsitatea

Nerea González Eguia

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Ana Blanco Mendiakua

Jon Hoyos Iruarizaga

María Saiz Santos

Universidad Autónoma de Barcelona

David Urbano Pulido

Universidad de Deusto

Eissa Alrumaithi

2014

Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos - Société d'  tudes Basques
Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2013 / Iñaki Peña-Legazkue, Maribel Guerrero dirs.; Donostia: Eusko Ikaskuntza; Instituto Vasco de Competitividad-Fundación Deusto, 2014.

119 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Peña-Legazkue, Iñaki II. Guerrero, Maribel III. Tít.

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 colla-boré á 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.

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia; Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa; Fundación Emilio Soldevilla; 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.



FOREST
STEWARDSHIP
COUNCIL
INTERNATIONAL CENTER



HEAVY METAL
ABSENCE
CE 94762



LONG-LIFE
ISO 9001
PA
NEUTRAL



RECYCLED
SECONDARY
FIBRE

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Equipo Dirección Técnica GEM-España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Antonio Fernández (Web máster) Red Española de Equipos Regionales GEM	 Red Española de Equipos Regionales  CENTRO INTERNACIONAL SANTANDER EMPRENDIMIENTO UCEIF  FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO 
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	 Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO  CdE Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores  UCA Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	 FUNDACIÓN EMPRENDER EN ARAGÓN  CÁTEDRA EMPRENDER  GOBIERNO DE ARAGON Departamento de Industria e Innovación  Universidad Zaragoza 1542
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 Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	 Gobierno de Canarias  UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  ULL Universidad de La Laguna

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez	
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universidad Autónoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director técnico) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M.ª Isabel Borreguero Guerra	

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	<p>Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)</p> <p>M.ª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunió Antonio Fernández Portillo José Nicolás Montero Jaramillo Raúl Rodríguez Preciado</p>	
Galicia	<p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)</p> <p>Universidad de Santiago de Compostela</p>	<p>Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes</p> <p>Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández</p> <p>Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M.ª Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p>	
Madrid Metropolitano	<p>Agencia de Desarrollo Económico «Madrid Emprende»</p> <p>Ayuntamiento de Madrid</p> <p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)</p> <p>Universidad Autónoma de Madrid</p>	<p>Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés</p> <p>Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos</p>	

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Madrid Comunidad Autónoma	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández	 
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andres López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	      
Navarra	Universidad Pública de Navarra Universitat Autònoma de Barcelona	Ignacio Contín Pilart (Directir GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Victor Martín Sánchez	  
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco) José L. González-Pernía Eissa Alrumaithi Ana Blanco María Saiz Jon Hoyos Nerea González 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

Con el objetivo de incorporar a la Comunidad Autónoma del País Vasco al proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), impulsado desde 1997 por las instituciones académicas Babson College (EEUU) y London Business School (Reino Unido), Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos, la Universidad de Deusto y la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea unieron fuerzas en 2004 para la creación de un consorcio de investigadores orientados a evaluar de manera continua la realidad emprendedora vasca conforme a la metodología GEM basada en entrevistas con expertos y encuestas a un amplio campo de personas y agentes implicados en la vida económica.

Tal empeño se incardinaba idóneamente en la naturaleza y los objetivos de una entidad como Eusko Ikaskuntza, dedicada desde hace casi un siglo al estudio, la investigación y la promoción del conocimiento aplicado a las necesidades fundamentales de la sociedad de la que surge. Y en cuya raíz histórica late la vocación de puente entre instituciones y agentes sociales de Vasconia/Euskal Herria.

Más allá de los tópicos sobre el carácter emprendedor de la gente vasca, el programa GEM CAPV ha permitido cuantificar y calificar, medir y valorar la competencia de nuestro dinamismo empresarial y su evolución en unos años particularmente importantes: los que van desde la consolidación de la eurozona pasando por la primera gran crisis del mundo globalizado, hasta el presente donde se apunta un largo proceso de cambios estructurales profundos. En este decenio, los informes GEM nos han proporcionado la secuencia completa del emprendimiento en el País Vasco en su conjunto y en cada uno de los territorios históricos, con descripciones al detalle de aspectos tales como la tipología del emprendedor, sus conocimientos y habilidades, su comportamiento; la tasa de actividad emprendedora femenina y la contribución del contingente inmigrado; se han tabulado las oscilaciones en la actividad emprendedora para el crecimiento económico nacional y regional, su proyección en el empleo, la internacionalización de la actividad y sus fuentes de financiación, además de la tasa de mortandad de las empresas que han ido surgiendo.

Estos estudios sistematizados no pueden entenderse sin una correcta contextualización que compare el emprendimiento en el País Vasco respecto a otras regiones o países próximos o aun alejados del nuestro. Y es aquí donde estriba la virtualidad de este proyecto internacional que pone en perspectiva un aspecto esencial de nuestra realidad económica. Con todo, hoy conocemos mucho mejor que hace diez años las fortalezas y las debilidades del potencial emprendedor vasco así como el grado de idoneidad y las resistencias que presenta el entorno económico, social y cultural de la CAPV para quienes se aventuran en actividades empresariales.

Dicho esto, las instituciones implicadas tenemos motivo para felicitarnos por la contribución que supone el GEM CAPV, pero sobre todo para felicitar por su trabajo a todos y a cada uno/una de los integrantes de los equipos dirigidos por Iñaki Peña Legazkue, presidente de la Sección de Ciencias Sociales de Eusko Ikaskuntza, acreedor de reconocimiento por su esfuerzo, generosidad y competencia.

Ante nosotros se abre un nuevo escenario en el que muchos de los recursos y de las inercias que hasta aquí nos han servido van a perder —están perdiendo ya— buena parte de su eficacia. Para que nuestro país mantenga sus niveles de bienestar necesitamos la savia nueva de quien se abre al riesgo y a la innovación, quien imagina nuevas posibilidades y apuesta por la creatividad frente al acomodamiento. Necesitamos emprendedores, necesitamos emprendedoras.

En esta línea, y aplicándose a sí misma la lección, Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos afronta el futuro desde renovados planeamientos para generar nuevas ideas y proponer nuevos proyectos

al servicio del país. Tras diez años de participación en el programa GEM CAPV, damos un paso a un lado para que otros ocupen nuestro lugar. Pero no se entienda esto como una despedida sino solo como un «hasta pronto». Porque toda iniciativa que tenga que ver con el emprendimiento encontrará siempre en Eusko Ikaskuntza a un aliado entusiasta.

Iñaki Dorronsoro
Presidente de Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos

Aurkezpena

Euskal Autonomia Erkidegoa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) proiektuan —1997az geroztik Babson College (AEB) eta London Business School (Erresuma Batua) erakundeek sustatzen dutenean— sartzeko helburuarekin, Eusko Ikaskuntzak, Deustuko Unibertsitateak eta Euskal Herriko Unibertsitateak indarrak batu zituzten, 2004an, ikertzaileen talde bat osatzeko, horrela, EAEko ekintzailetza GEM metodologiaren arabera ebaluatu ahal izateko, alegia, adituekin elkarrizketak eginez eta bizitza ekonomikoan eragina duten pertsona eta eragile askori inkestak erantzuteko eskatuz.

Ahalegin horrek bat egiten zuen Eusko Ikaskuntzaren izaerarekin eta helburuekin. Izan ere, erakundeak, ia ehun urtez geroztik, bertako gizartearen oinarrizko beharretara aplikatutako jakintza aztertzea, ikertzea eta sustatzea du xede. Eta Euskal Herriko erakundeen eta eragileen arteko zubi izan nahi du, sorreratik bertatik.

Euskal jendearen izaera ekintzaileari buruzko topikoez harago, EAEko GEM programak aukera eman digu gure enpresa dinamismoa kuantifikatu eta kalifikatzeko, eta neurtu eta baliozkotzeko. Gainera, bere bilakaera aztertu izan da, urte oso garrantzitsu hauetan: eurogunea sendotzen hasi zenetik gaur egun arte, tartean mundu globalizatuaren lehenengo krisi handia ere badela, eta egiturazko aldaketa sakonen prozesu luze baten atarian, zalantzarik gabe. Hamar urte hauetan, GEM txostenek Euskal Autonomia Erkidegoko eta hura osatzen duten lurralde historikoetako ekintzailetzaren ibilbide osoa erakutsi digute. Hainbat alderdi xehetasun osoz azaldu dizkigute, esate baterako, ekintzailearen tipologia, jakiteak eta trebetasunak, eta portaera; edo emakumezkoen jarduera ekintzailearen tasa eta etorkinen ekarpena. Gainera, jarduera ekintzailearen gorabeherak aztertu dira nazioaren eta eskualdearen hazkundeari lotuta, enplegurako proiektzioa, jardueraren nazioartekotzea eta finantzaketa iturriak, eta sortzen joan diren enpresen hilkortasun tasa.

Azterlan sistematizatu horiek ulertzeko, ezinbestekoa da testuinguru egokian jartzea, alegia, Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailetza beste eskualde edo herrialde batzuekin alderatzea. Eta hortxe dago nazioarteko proiektu honen balio erantsia, gure errealitate ekonomikoaren funtsezko alderdietako bat beste herrialdeekin alderatzeko aukera eskaintzen baitu. Horregatik guztiagatik, gaur orain dela hamar urte baino askoz ere hobeto ezagutzen ditugu EAEko ahalmen ekintzailearen indarguneak eta ahultasunak, baita EAEko ekonomia, gizarte eta kultur inguruneak enpresa jarduerari ekin nahi dietenentzat dituen egokitasun maila eta eragozpenak ere.

Proiektu hau babesten dugun erakundeak pozik gaude EAEko GEMak egiten duen ekarpenarekin. Eta, batez ere, eskerrak eman nahi dizkiegu Iñaki Peña Legazkue Eusko Ikaskuntzako Gizarte Zientzien Ataleko buruak zuzendutako taldeetako ikertzaile guztiei, egindako lanarengatik. Iñaki Peñak aitorten berezia merezi du, bere ahalegin, eskuzabaltasun eta gaitasunarengatik.

Garai berriak datoz: orain arte oso baliagarri izan zaizkigun baliabide eta inertzietako askok beren eraginkortasunaren zati handi bat galduko dute —galtzen ari dira jada—. Gure herrialdeak orain arte lortutako ongizate mailari eutsi ahal izateko, arriskuak eta berrikuntza bere gain hartzeko prest dagoen jendea behar dugu, aukera berriak irudikatzen dituen eta sormenaren aldeko apustua egiten duena, erosotasunaren ordez. Gizon eta emakume ekintzaileak behar ditugu.

Ildo horretatik, eta aipatutakoa geure buruari ere aplikatuta, Eusko Ikaskuntzak bere asmoak bertuta egin nahi dio aurre etorkizunari, herrialdearen zerbitzura ideia berriak sortzeko eta proiektu berriak proposatzeko. EAEko GEM programan hamar urtez parte hartu ondoren, albo batera geldituko gara, beste batzuek gure tokia har dezaten. Baina ez da agur bat, «gero arte» baizik. Izan ere, ekintzailetzari lotutako ekimen orok izango du beti Eusko Ikaskuntza gogo biziko bidelagun.

Iñaki Dorronsoro
Eusko Ikaskuntzako presidentea

Saludo en el décimo aniversario

Estimados amigos y amigas:

Hemos llegado ya al décimo informe GEM del País Vasco, un proyecto que, en estos diez años, nos ha aportado un mejor conocimiento del fenómeno del emprendimiento, con multitud de datos y reflexiones. En mi opinión, ha sido un recorrido muy fructífero. Hemos publicado diez informes sobre emprendimiento (anualmente, de forma ininterrumpida). Además, los datos obtenidos para realizar el informe nos han resultado de gran utilidad para diversos trabajos de investigación: artículos en revistas científicas, comunicaciones en congresos, tesis doctorales, artículos divulgativos en prensa, programas de radio... Hemos colaborado con las instituciones públicas (principalmente, con el Gobierno Vasco y con las Diputaciones Forales), ofreciéndoles información relevante sobre el fenómeno del emprendimiento, para ayudarles en el diseño de sus políticas. En definitiva, podemos decir que nos sentimos orgullosos de la proyección académica y social que tiene el proyecto GEM CAPV, y consideramos que hemos cumplido con creces los objetivos que nos habíamos propuesto hace diez años.

El proyecto GEM no es el único proyecto en el que trabajamos, dentro del área de emprendimiento. El proyecto GEM es un proyecto internacional, en el que participan más de 90 países, que comparten una metodología común para realizar estimaciones en torno al emprendimiento. El equipo de España es uno de los más relevantes dentro del consorcio GEM; en ese sentido, ha sido reconocido y premiado a nivel mundial, por las investigaciones realizadas sobre desagregaciones regionales. Algunos de los investigadores del proyecto GEM CAPV asumimos la dirección técnica del proyecto a nivel de España, lo que conlleva coordinar el trabajo de más de cien investigadores, agrupados en 15 grupos de investigación en todo el Estado. Está siendo una experiencia muy enriquecedora, que nos está permitiendo avanzar en la comprensión de las diferencias territoriales en cuanto a emprendimiento, para así poder ofrecer a las autoridades públicas recomendaciones más precisas. Por otra parte, cabe señalar que participamos en la dirección del proyecto PSED (Panel Study Entrepreneurial Dynamics), en la CAPV y en España. Consideramos que este proyecto está perfectamente alineado con el proyecto GEM, puesto que nos ofrece una visión complementaria sobre todo el proceso de emprendimiento. Estoy seguro de que la conjunción de estos dos proyectos, GEM y PSED, redundará en un mejor posicionamiento de nuestro equipo de investigación en el ámbito académico a nivel internacional.

Llegados a este punto, me gustaría agradecer a la Universidad de Deusto todo el apoyo prestado desde los inicios del proyecto GEM CAPV, así como la ayuda recibida en su posterior desarrollo. La ayuda de Mikel Navarro, catedrático de Economía de la Universidad de Deusto, fue muy valiosa en los inicios del proyecto, eskerrik asko. También quiero dar las gracias a los responsables de la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea y de Mondragon Unibertsitatea; su colaboración ha sido imprescindible en este proyecto. Quiero agradecer especialmente a Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad y a sus patronos su vinculación con el proyecto. Su ayuda ha sido imprescindible para lograr los resultados académicos que hemos obtenido. Sin duda, considero que en los resultados del proyecto GEM ha sido clave la cooperación entre las tres universidades y Orkestra. Muchas gracias a todos.

Los proyectos de investigación requieren de apoyo económico. Nuestro equipo ha podido desarrollar su trabajo gracias a las ayudas ofrecidas por instituciones públicas y privadas de nuestra comunidad autónoma, entre los que cabe destacar, como principales patrocinadores del proyecto GEM CAPV: SPRI-Gobierno Vasco, Departamento de Desarrollo Económico de la Diputación Foral de Bizkaia, Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa, Diputación Foral de Araba, FESIDE (Fundación Emilio Soldevilla). También extendemos nuestro agradecimiento a GERA (Global Entrepreneurship Research Association) y CISE (Centro Internacional Santander de Emprendimiento). Gracias a todos ellos.

Desde los inicios del proyecto, en Eusko Ikaskuntza hemos encontrado un aliado muy importante, para la labor de administración y comunicación. Investigadores de GEM CAPV y compañeros de Eusko Ikaskuntza hemos caminado juntos durante estos diez años. Muchas gracias por habernos acompañado durante estas diez interesantes ediciones.

Antes de acabar, quiero dar las gracias especialmente a los compañeros investigadores de GEM CAPV, tanto los actuales como los que han colaborado en algún momento de este recorrido: Eissa AlRumaithi, Saioa Arando, Marijo Aranguren, Andrés Araujo, Ana Blanco, Juanjo Gibaja, Jose Luis González, Nerea González, Maribel Guerrero, Jon Hoyos, Nahikari Irastorza, Iosu Lizarralde, Aloña Martiarena, Xabier de la Maza, Paco Olarte, Mikel Navarro, Arturo Rodríguez, María Saiz y David Urbano. Ha sido agradable e intelectualmente muy enriquecedor compartir con todos vosotros esta experiencia. Gracias, sinceramente, de todo corazón.

Tras estos diez años, el proyecto GEM CAPV comienza una nueva etapa. En estos diez primeros años, he asumido, con mucho placer y honor, la dirección del mismo. Me ha llegado la hora de ceder el relevo: Maribel Guerrero será la nueva directora del mismo. Esta es, por lo tanto, mi despedida. Además, Innobasque, la agencia vasca de innovación, relevará a Eusko Ikaskuntza en las funciones administrativas y de comunicación. Les deseo un futuro muy productivo y útil, al servicio de la comunidad académica y, en general, de la sociedad vasca. ¡Que los resultados de este proyecto contribuyan a construir un país más emprendedor!

Iñaki Peña
Profesor de la Universidad de Deusto
Investigador de Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad

Hamargarren urteurreneko agurra

Adiskide agurgarria:

Euskal Autonomia Erkidegoko (EAE) GEM txostenaren hamargarren urteurrenera iritsi gara. GEM proiektuak lurralde honetako azken hamarkadako ekintzailetasuna hobeto ulertzen laguntzeko datu eta zer hausnartu asko eman dizkigu. Iraganera begira, ibilbide emankorra egin dugula uste dut. Ekintzailetasuna neurtzen duten hamar txosten argitaratu ditugu (urtero bana, etenik gabe). Proiektuan landu ditugun datuak, txostenez gainera, ikerlanetarako ere erabili ditugu: aldizkari zientifikoetarako artikuluak, biltzarretarako komunikazioak, doktoregoko tesiak, prentsarako artikulu motzak, irratsaioak... Aldi berean, mami nahikoa eskaini dugu euskal erakunde publikoek (Eusko Jaurlaritzak eta Foru Aldundiek, bereziki) ekintzailetasuna sustatzeko informazio gehiagoz hornitutako politikak egin ditzaten. Ildo horretatik, EAEko GEM proiektuak izan duen oihartzun akademiko eta sozialarengatik harro gaudela esan nahi dut, hasiera bateko helburuak sobera lortu baititugu hamar urteotan.

Proiektu honen alboan, beste batzuk ere eraman ditugu aurrera. GEM nazioarteko proiektua da, bertan munduko 90 herrik baino gehiagok hartzen dute parte, eta guztiek metodologia bera erabiltzen dute ekintzailetasuna estimatzeko. Espainiako taldea nazioarteko GEM partzuergoko talderik sendoenetako bat da, eta halaxe aitortu eta saritu dute, eskualdeetako desagregazioan egindako ikerlan ugariengatik, batez ere. EAEko GEMeko zenbait taldekide gaur egun Espainiako GEM proiektuaren zuzendaritza teknikoaz arduratzen gara, eta ardura horrek eskatzen du Espainiako 15 ikerketa taldetan ari diren ehunetik gora ikertzaileen koordinatzea. Guretzat esperientzia aberatsa izaten ari da, eskualdeetako ekintzailetasunaren inguruko ezberdintasunak hobeto ulertu ahal izateko eta lurralde bakoitzeko agintari publikoei aholku zehatzagoak emateko. Bestetik, aipatzekoa da PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics) deritzon proiektuaren zuzendaritza lanetan ere ari garela, EAEn, eta Espainian. Gure iritiz, PSED GEM proiektuak behar duen gehigarri garrantzitsua da, ekintzailetasuna prozesuaren ulermena areagotzen asko laguntzen diguna. Ziur naiz GEM eta PSED proiektuak uztartzeak, gure ikerketa taldeak nazioarteko mapa akademikoan edukiko duen kokapena sendotzeko balio ahal izango digula.

Hona iritsita, Deustuko Unibertsitatea eskertu nahi dut, Euskal Erkidegoan GEM proiektua hasteko eskaini zidan babesagatik eta ondorengo urteetan ere jasotako laguntzagatik. Mikel Navarro Deustuko Ekonomia katedradunaren laguntza guztiz baliagarria izan zen EAEko GEM proiektuaren hastapenean, beraz, esker beroak berari ere. Euskal Herriko Unibertsitatea eta Mondragon Unibertsitatea oso lagungarriak izan dira ibilbide honetan, eta beraien arduradunei ere nire eskerrak helarazi nahi dizkiet. Orkestra, Euskal Lehiakortasunerako Institutua, eta bere babesle guztiak bereziki eskertu behar ditut, GEM proiektua bere egin dutelako. Beren laguntza ezinbestekoa izan da, GEM proiektuari loturiko gure emaitza akademikoak lortu ahal izateko. Finean, EAEko GEM proiektuaren emaitzen gako nagusi bat hiru unibertsitateon eta Orkestraren hainbat urtetako elkarlana izan da. Eskerrak guztioi.

Ikerketa proiektuek babes ekonomikoa behar izan ohi dute. Gure ikertaldeak aurrera egin ahal izan du, euskal erakunde publiko eta pribatuek eskainitako laguntzei esker. EAEko GEM proiektuaren babesle nagusiak honakoak izan dira: SPRI-Eusko Jaurlaritza, Bizkaiko Foru Aldundiko Garapen Ekonomikoko Saila, Gipuzkoako Foru Aldundiko Berrikuntzarako, Landa Garapeneko eta Turismoko Saila, Arabako Foru Aldundia eta FESIDE (Emilio Soldevilla Fundazioa). Eskerrak guztioi. Eskerrak eman nahi dizkiegu, baita ere, GERari (Global Entrepreneurship Research Association) eta CISeri (Centro Internacional Santander de Emprendimiento).

Eusko Ikaskuntzak, proiektuaren hasiera-hasieratik, hartu ditu bere gain administrazio eta komunikazioko egitekoak. Hamar urteok elkarrekin egin ditugu EAE GEMeko ikertzaileok eta Eusko Ikaskuntzako lagunok. Mila esker zuen elkarlan bikainagatik.

Bereziki bihotzez eskertu nahi ditut GEM EAeko ikertzaileak, lehengoak eta oraingoak: Eissa AlRumaithi, Saioa Arando, Marijo Aranguren, Andrés Araujo, Ana Blanco, Juanjo Gibaja, Jose Luis González, Nerea González, Maribel Guerrero, Jon Hoyos, Nahikari Irastorza, Iosu Lizarralde, Aloña Martiarena, Xabier de la Maza, Paco Olarte, Mikel Navarro, Arturo Rodríguez, María Saiz eta David Urbano. Oso atsegina eta intelektualki aberatsa izan da niretzat zuekin guztiekin orain arte lan egitea. Eskerrak guztioi, bihotzez.

Azkenik, hamar urte eta gero, EAE GEM proiektuak aro berri bat hasiko du. Aurrerantzean, atsegin eta ohore handiz eraman dudana zuzendaritza lana Maribel Guerrerok hartuko du. Hauxe da nire agur beroa. Era berean, administrazio eta komunikazio lanetan Innobasque berrikuntzarako agentziak Eusko Ikaskuntza ordezkatzeko du. Komunitate akademikorako eta euskal gizarterako lan emankor eta baliagarria desio diet. Proiektuaren emaitzak herri ekintzaileago baten mesederako izan daitezela!

Iñaki Peña
Deustuko Unibertsitateko irakaslea
Orkestrako-Euskal Lehiakortasunerako Institutuko ikertzailea

Índice de contenido

Resumen ejecutivo	27
Txostenaren Laburpen Betearazlea	29
Résumé exécutif	31
Executive Summary	33
El modelo conceptual GEM	35
Metodología	37
1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional	39
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV	40
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV	45
1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	48
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional	48
2. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	51
2.1. Perfil de las personas emprendedoras en la CAPV	51
2.1.1. Actividad emprendedora por género	51
2.1.2. Actividad emprendedora por edades	52
2.1.3. Actividad emprendedora por nivel de educación	52
2.1.4. Actividad emprendedora según la motivación para emprender	53
2.1.5. Actividad emprendedora según su experiencia como una persona inversora	53
2.1.6. Rasgos característicos de las personas involucradas en cada una de las fases del proceso emprendedor	54
2.2. Motivaciones de la persona emprendedora	55
2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	55
2.3. El perfil de la persona emprendedora desde la perspectiva de género	57
2.3.1. Habilidades para la creación de empresas según el género de la persona emprendedora	58
2.3.2. Edad según el género de la persona emprendedora	58
2.3.3. Nivel de estudios según el género de la persona emprendedora	58
2.3.4. El comportamiento de la persona emprendedora según su género	59
2.3.5. Características de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	61
2.3.6. Características psico-sociales de las personas emprendedoras según su género	64
3. Características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV	67
3.1. Sector de actividad	68

3.2. Dimensión organizacional	70
3.2.1. Tamaño en empleo actual	70
3.2.2. Tamaño en empleo esperado a futuro	72
3.3. Orientación innovadora	74
3.3.1. Novedad del producto o servicio	75
3.3.2. Grado de competencia	77
3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas	80
3.4. Orientación internacional	82
4. Financiación del proceso emprendedor	85
4.1. Financiación de la actividad emprendedora naciente en la CAPV	85
4.2. El papel de la persona inversora informal en la CAPV	86
4.3. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV	89
5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV	93
5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de las personas expertas entrevistadas	94
5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea en 2013	94
5.1.2. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea	95
5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de las personas expertas entrevistadas	100
5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	100
5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	102
5.2.3. Recomendaciones de las personas expertas entrevistadas para la mejora del entorno	103
5.3. Análisis de las principales condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV en el periodo 2004-2013	105
Conclusiones	109
Referencias	113
Glosario de términos	115
Ficha técnica. Encuesta a la población de 18-64 años	117
Bibliographic Section	119

Índice de gráficos y figuras

Gráfico 1.1.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2013	40
Gráfico 1.1.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2013	42
Gráfico 1.1.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2013	42
Gráfico 1.2.1.	Relación cuadrática 2013 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,554 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,4296, N = 64)	45
Gráfico 1.2.2.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países con desarrollo intermedio (Grupo 2) y en vías de desarrollo (Grupo 1) 2013	46
Gráfico 1.2.3.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países desarrollados (Grupo 3) 2013	47
Gráfico 1.2.4.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2013	47
Gráfico 1.3.1.	Porcentaje de población adulta con empresas consolidadas en los países desarrollados (Grupo 3) 2013	48
Gráfico 1.4.1.	Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países desarrollados (Grupo 3) 2013	49
Gráfico 2.1.1.	Actividad emprendedora por género	51
Gráfico 2.1.2.	Actividad emprendedora por edades	52
Gráfico 2.1.3.	Actividad emprendedora por nivel de educación	53
Gráfico 2.1.4.	Actividad emprendedora según la motivación para emprender	53
Gráfico 2.1.5.	Actividad emprendedora según su experiencia como una persona inversora	54
Gráfico 2.2.1.	Distribución de la actividad emprendedora total 2013 en función del principal motivo de la creación	56
Gráfico 2.2.2.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas en 2013	57
Gráfico 2.2.3.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación. CAPV y Países UE participantes en GEM en 2013	57
Gráfico 2.3.1.	Habilidades para la creación de empresas según el género de la persona emprendedora	58
Gráfico 2.3.2.	Nivel de estudios según el género de la persona emprendedora	59
Gráfico 2.3.3.	Evolución del TEA en función del género, CAPV y España	59
Gráfico 2.3.4.	Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)	60
Gráfico 2.3.5.	Sector económico de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	61
Gráfico 2.3.6.	Nivel tecnológico de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	62
Gráfico 2.3.7.	Perspectivas de creación de empleo en 5 años de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	62
Gráfico 2.3.8.	Número de propietarios de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	63
Gráfico 2.3.9.	Intensidad exportadora de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora	63
Gráfico 2.3.10.	Temor al fracaso según el género de la persona	64
Gráfico 2.3.11.	Percepción de oportunidades según el género de la persona	65
Gráfico 2.3.12.	Participación en redes según el género de la persona	65

Gráfico 3.1.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por sector de actividad en el año 2013	68
Gráfico 3.1.2.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del sector de actividad durante el periodo 2006-2013	69
Gráfico 3.2.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño según el empleo actual en el año 2013	70
Gráfico 3.2.2.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño de empleo actual durante el periodo 2007-2013	71
Gráfico 3.2.3.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño esperado según el empleo a 5 años en el año 2013	72
Gráfico 3.2.4.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años durante el periodo 2007-2013	73
Gráfico 3.2.5.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA del 2013 correspondiente a negocios que esperan tener más de 19 empleados en 5 años	74
Gráfico 3.3.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el año 2013	75
Gráfico 3.3.2.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes o para algunos clientes durante el periodo 2005-2013	76
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 negocios emprendedores que en el 2013 ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes	77
Gráfico 3.3.4.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por nivel de competencia percibida en el año 2013	78
Gráfico 3.3.5.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado durante el periodo 2005-2013	78
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 negocios emprendedores que en el 2013 no percibe ninguna competencia en el mercado	79
Gráfico 3.3.7.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el año 2013	80
Gráfico 3.3.8.	Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) durante el periodo 2005-2013	80
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 negocios emprendedores que en el 2013 emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad	81
Gráfico 3.4.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV según su grado de orientación internacional (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el año 2013	82
Gráfico 3.4.2.	Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero durante el periodo 2005-2013	83
Gráfico 3.4.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA de 2013 correspondiente a negocios con más del 50% de sus clientes en el exterior	84
Gráfico 4.1.1.	Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2013) y España 2013	86
Gráfico 4.1.2.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una <i>Start-up</i> . CAPV 2011-2013	86
Gráfico 4.2.1.	Evolución de los porcentajes de las personas inversoras informales en el periodo 2004-2013. CAPV y España	87

Gráfico 4.2.2.	Las personas inversoras informales en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2013	88
Gráfico 4.2.3.	Las personas inversoras informales en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2013	88
Gráfico 4.2.4.	Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2013 y España 2013	89
Gráfico 4.3.1.	Relación de la persona inversora informal con la persona beneficiaria de la inversión. CAPV 2008-2013	91
Gráfico 4.3.2.	Tipología de las inversiones informales. CAPV 2011-2013	92
Gráfico 5.1.1.	Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2013	94
Gráfico 5.1.2.	Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2013	95
Gráfico 5.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2013	98
Figura i.	Modelo teórico GEM	36
Figura ii.	El proceso emprendedor según el proyecto GEM	36
Figura iii.	Fuentes de información que nutren el observatorio GEM	37

Índice de cuadros

Cuadro 1.1.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2013	41
Cuadro 1.1.2.	Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor en los 3 próximos años. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2013	43
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)	55
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	56
Cuadro 2.3.1.	Evolución Ratio TEA Femenino / TEA Masculino	60
Cuadro 2.3.2.	Evolución de la actividad emprendedora femenina, España y CAPV	60
Cuadro 2.3.3.	Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género	61
Cuadro 4.3.1.	Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Evolución 2010-2013	90
Cuadro 5.1.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional	94
Cuadro 5.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2013	96
Cuadro 5.2.1.	Obstáculos de la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013	101
Cuadro 5.2.2.	Apoyos a la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013	102
Cuadro 5.2.3.	Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013	104
Cuadro 5.3.1.	Radiografía de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV y España en el periodo 2004-2013	105
Cuadro 5.3.2.	Radiografía de los cinco principales obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora identificados por los expertos de la CAPV y España en el periodo 2004-2013	107

Resumen ejecutivo

Tras una década de medición de la actividad emprendedora de la CAPV en el entorno internacional, los datos obtenidos en el 2013 relacionados con la **tasa de actividad emprendedora (TEA)** en el País Vasco reflejan un retroceso respecto al año 2012. En concreto, *el TEA* de la CAPV en 2013 se sitúa en un 3% por encima de los datos más bajos obtenidos en la última década (pe., los últimos diez años obtenidos en los años 2009 y 2010). En contraste a la reducida actividad emprendedora, el indicador que refleja el número de personas adultas de 18 a 64 años con **empresas consolidadas** muestra una gran fortaleza. Es decir, el 7,9% de población vasca ha mencionado ser propietaria de empresas con más de 3 años y medio de vida, situando a la CAPV en la cuarta posición respecto al resto de países de la Unión Europea.

Así mismo, el 6% de la población vasca afirma tener la intención de emprender en los próximos tres años (**personas emprendedoras potenciales**). A pesar de que esta cifra presenta un retroceso respecto al 2012, se mantiene en un nivel relativamente alto. Esto confirma una mayor predisposición a emprender de la población vasca en momentos económicos difíciles. Además, según los datos obtenidos en 2013, la cifra comparativa de **ceses empresariales** en la CAPV continúa siendo reducida; siendo el principal motivo de cierre la falta de rentabilidad del negocio.

Al realizar un **benchmarking internacional**, los principales indicadores de la CAPV presentan un escenario bastante desalentador. Ahora bien, si analizamos la relación de la tasa de actividad emprendedora (*TEA*) y el *PIB per cápita*, la CAPV evidencia un comportamiento muy similar al de los países nórdicos e incluso al de Alemania. Así mismo, se alinea con los principales países europeos y se acerca a los países con un mayor bienestar económico (Singapur, Noruega y Estados Unidos). Respecto al resto de comunidades autónomas españolas, la tasa de actividad emprendedora de la CAPV ocupa en esta edición el último puesto.

En lo relativo al **perfil de la persona emprendedora vasca**, se observan tendencias muy similares a las ediciones anteriores. En concreto, el perfil de la persona emprendedora continúa siendo la de un varón (aunque en este año disminuye la brecha respecto a las mujeres) de entre 35 y 45 años que posee un nivel alto de formación y con escasa experiencia en temas relacionados con la inversión informal. En lo relativo al **comportamiento de la persona emprendedora**, los datos sugieren que el principal motivo para emprender sigue siendo la identificación de oportunidades, aunque, la proporción de empresas en fase inicial (nacientes y nuevas) por necesidad haya incrementado en los últimos años. Además, si tenemos en cuenta la perspectiva de género, los datos indican que el TEA femenino sigue estando por debajo del TEA masculino. Sin embargo, con el paso de los años ambos indicadores se están equiparando. Aunque cada vez menos que en ejercicios anteriores, las mujeres siguen presentando un perfil más vulnerable para emprender en comparación al de los hombres.

Respecto a **las características de los negocios resultantes** de la actividad emprendedora, el *tamaño medio* de los negocios emprendedores de hasta 42 meses identificados en la CAPV en el 2013 era de 1,5 empleados. Esto supone un ligero aumento del tamaño medio con respecto al que se observó en el 2012. No obstante, en términos porcentuales, el peso de los negocios emprendedores sin empleados ha aumentado en el último año hasta el 61% del total. En cuanto a las **expectativas futuras**, los negocios emprendedores esperan tener un tamaño medio de 3,9 empleados a cinco años. De tal manera que si las personas emprendedoras identificadas este año cumplen estas expectativas de crecimiento de sus negocios, el potencial de generación de empleo sería parecido al del año anterior. Además, los negocios emprendedores dedicados a actividades de servicios aumentaron su peso en el 2013 hasta alcanzar el 84,5% del total. Dentro de estos negocios, la actividad principal volvió a ser la prestación de servicios orientados al consumidor final (51,7% del total), seguida de los servicios dirigidos a empresas (32,8% del total). En ambos casos se observó un aumento del peso con respecto al año anterior. Por el contrario, disminuyeron su peso relativo los negocios emprendedores orientados a actividades de transformación, que apenas representaron el 13,7% del total en el 2013.

En lo relativo a la **orientación innovadora**, los negocios emprendedores perdieron creatividad en el último año. Por un lado, los negocios emprendedores con productos o servicios novedosos para todos o algunos clien-

tes pasaron de representar el 40,5% en el 2012 a representar el 30,5% en el 2013. Aun así, la CAPV se ubicó por encima de otras comunidades autónomas y de varias economías basadas en la innovación en cuanto al porcentaje de negocios emprendedores que ofrecía un producto o servicio nuevo para todos los clientes. Unido a un menor grado de novedad de los productos y servicios, parece haber aumentado el nivel de competencia ya que los negocios emprendedores que afirmaban no tener ningún competidor, o que tenían sólo algunos competidores ofreciendo el mismo producto o servicio, disminuyeron del 51,9% en el 2012 al 40,5% en el 2013. Por el contrario, se experimentó un aumento de los negocios emprendedores que utilizaban tecnologías nuevas (menos de un año de antigüedad) o recientes (entre uno y cinco años), cuyo peso representó el 37,3% en el último año. Para concluir la descripción de los aspectos que caracterizaron a los negocios emprendedores, cabe mencionar que la **orientación internacional** de estos disminuyó de manera notable, debido principalmente al peso que representan los negocios emprendedores con más del 75% de sus clientes en el exterior, de los que no se identificó ninguno por parte del proyecto GEM en el 2013.

En lo relacionado con la **financiación del proceso emprendedor**, en el año 2013 se ha producido una moderada recuperación en el capital semilla requerido por los proyectos de negocio nacientes en la CAPV. Tras dos años consecutivos con los datos más bajos en la serie histórica, el valor mediana experimenta un incremento superior al 100% respecto al año 2012 y se sitúa en 50.000 euros (frente a 19.480 euros en el caso de España). De manera paralela, aumenta de forma considerable el porcentaje de capital semilla satisfecho por la propia persona emprendedora, con un valor mediana equivalente al 76%. Este dato implicaría que en la mitad de los proyectos de negocio que se crearon en la CAPV, de cada cuatro euros, un mínimo de tres fueron aportados por la propia persona emprendedora. De igual manera, la inversión informal ha experimentado un moderado retroceso respecto a años anteriores. Así, se sitúa en un 2,15% el porcentaje de personas adultas entre 18 y 64 años que invirtieron su propio dinero en una iniciativa ajena de negocio. Este dato sitúa a la CAPV a la cola de las regiones españolas en lo que a esta variable se refiere y rompe con una tendencia creciente que se consolidó en plena crisis financiera en torno a tasas próximas al 3,5%-4%.

Por otro lado, los datos ponen de manifiesto un menor nivel de profesionalización dentro del colectivo inversor ya que se detecta una bajada en el nivel de capacitación y preparación del colectivo, así como, un descenso en la experiencia emprendedora de la propia persona inversora. De este dato se deduce una menor capacidad para transferir conocimiento y experiencia a los proyectos en los que invierten. De igual forma, el análisis asociado al tipo de relación o vínculo entre la persona inversora- persona emprendedora indica un incremento moderado en el porcentaje de inversión informal aportada a través del capital a proyectos liderados por personas emprendedores con los que les une un lazo de tipo familiar o de amistad (*Family, Friends and Fools – 3Fs—*). Por el contrario, la presencia de una figura de una persona inversora más profesional (*business angel*), cuya principal motivación inversora responde a un interés por apoyar una idea de negocio prometedor, desciende de manera notable respecto a años anteriores (2,4% frente al 8,4% en el año 2012).

De igual manera, el proyecto GEM analiza **las condiciones del entorno** en el fomento de la actividad emprendedora de un territorio. En general, a partir de la opinión de las 36 personas expertas entrevistadas de la CAPV en 2013, se observan valoraciones medias poco favorables en la mayoría de las condiciones del entorno emprendedor vasco aunque con algunas excepciones (infraestructura física, el apoyo a la mujer emprendedora, los programas gubernamentales y la percepción de la labor innovadora de la persona emprendedora). Al realizar una **valoración comparativa** de las valoraciones de las personas expertas vascas, españolas y europeas entrevistadas este año, se observa que condiciones del entorno vasco que destacan son los programas gubernamentales, la educación superior/media, y las políticas de apoyo.

Sin embargo, la innovación por parte de los consumidores y la valoración de la persona emprendedora son las condiciones con la valoración más baja respecto a la media europea y española. Además, si analizamos en profundidad la evolución de los valores, las percepciones y las actitudes de la población adulta vasca de 18 a 64 años encuestada en los últimos diez años, se observa claramente una disminución en la percepción de oportunidades para emprender, modelos de referencia y en la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades suficientes para emprender.

En consecuencia, las personas expertas entrevistadas de la CAPV coinciden en que los principales **obstáculos** para emprender siguen siendo el acceso a la financiación, las políticas gubernamentales, y la capacidad emprendedora. Mientras que los principales **apoyos** del entorno a la actividad emprendedora han sido la crisis económica, las políticas gubernamentales y la transferencia de I+D. Además, concordiando con los expertos en toda la geografía española, las **recomendaciones** para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son: el apoyo financiero, las políticas gubernamentales y la educación y formación.

GEM. EAE. 2013ko Txosten Betearazlea

Txostenaren Laburpen Betearazlea

EAEk nazioartean izan duen jarduera ekintzailea hamarkada oso batean neurtu ondoren, 2013ko **jarduera ekintzailearen tasari** (JET) buruzko datuek adierazten dute Euskal Autonomia Erkidegoak atzera egin duela 2012. urtearekin alderatuta. Hain zuzen, EAEko jarduera ekintzailearen tasa, 2013an, azken hamarkadako datu-rik apalenak baino %3 handiagoa izan da. 2009koa eta 2010ekoa izan ziren tasarik baxuenak. Aldiz, jarduera ekintzaile murriztuz horren ifrentzua da **enpresa sendotuak** dituzten 18 eta 64 urte arteko pertsona helduen kopurua islatzen duen adierazlea, oso altua baita. EAEko herritarren %7,9k adierazi du 3 urte eta erditik gorako ibilbidea duen enpresaren baten jabe dela, eta, horrenbestez, arlo horretan Europar Batasuneko herrialdeen artean laugarrena da Euskal Autonomia Erkidegoa.

Era berean, euskal biztanleen %6k adierazi du datozen hiru urteetan jarduera ekintzailearen bat abiatzeko asmoa duela (**ekintzaile potentzialak**). Nahiz eta zifra horrek behera egin duen 2012arekin alderatuta, nahiko maila altuan eusten dio. Horrek berresten du euskal biztanleek ekintzaile izateko berezko joera dutela garai ekonomiko zailetan. Gainera, 2013an eskuratutako datuen arabera, EAEn **itxi duten enpresen** zifra, beste lurralde batzuekin alderatuta, nahiko apala da oraindik ere. Itxi behar izan duten enpresen kasuan, negozioaren errentagarritasunik eza izan da horretarako arrazoi nagusia.

Nazioarteko benchmarkinga eginik, EAEko adierazle nagusiek egoera nahiko etsigarria erakusten dute. Alabaina, jarduera ekintzailearen tasak eta *biztanle bakoitzeko PBG*ak elkarren artean duten erlazioa aztertuz gero, EAEn joera herrialde nordikoen eta, areago, Alemaniaren oso antzekoa da. Era berean, bat dator Europako herrialde nagusiekin eta hurbil samar dago ongizate ekonomiko handiena duten herrialdeetakoarekin (Singapur, Norvegia eta Ameriketako Estatu Batuak). Espainiako gainerako autonomia-erkidegoekin alderatuta, EAEko jarduera ekintzailearen tasa azken-azkenekoa izan da 2013ko edizioan.

Euskal ekintzailearen profila aztertuz gero, aurreko edizioetako joera eta ezaugarri bertsuak izan dira azkenekoan ere. Gizonezkoa (aurten txikiagoa izan da emakumeekiko aldea), 35 eta 45 urte artekoa, pres-takuntza-maila handikoa eta inbertsio ez-formalarekin loturiko gaitan eskarmentu gutxikoa, hori da euskal ekintzailearen profila, azken urteotan. **Pertsona ekintzaileen jokabideari** dagokionez, datuek adierazten dute jarduera ekintzailearen bat abiarazteko arrazoi nagusia aukeraren bat identifikatu izana dela; hala ere, azken urteotan handitu egin da beharrik sortu diren edota sortze bidean diren enpresa berrien ehunekoa. Gainera, genero-ikuspegia kontuan hartuz gero, datuek erakusten dute emakumezkoen jarduera ekintzailearen tasa gizonezkoenaren azpitik dagoela oraindik ere. Dena dela, urteen joanean bi adierazleak parekatzen ari dira. Emakumeek, hala ere, profil ahulagoa dute ekintzailetzarako gizonek baino, nahiz eta aurreko ekitaldietan baino apalagoa izan ahultasun hori.

Jarduera ekintzailearen ondorioz **sortutako negozioen ezaugarriari** erreparatuta, 2013an EAEn identifikatutako 42 hilabete arteko negozio ekintzaileen *batez besteko neurria*, 1,5 langilekoa izan da. Horrenbestez, batez besteko neurria handitu egin da zertxobait, 2012koarekin alderatuta. Hala ere, ehunekotan, langilerik gabeko negozio ekintzaileak ugartu egin dira azken urtebetean, negozio guztien %61 izateraino. **Etorkizuneko aurreikuspeni** dagokionez, negozio ekintzaileen asmoa eta itxaropena da bost urtera begira batez beste 3,9 langile izatea. Beraz, aurten identifikatutako ekintzaileek aurreikuspen horiek bete eta beren negozioak hazten badituzte, enplegua sortzeko ahalmena baikor izateko modukoa litzateke (aurreko urtekoa ere halaxe izan zen). Gainera, zerbitzuetara bideratutako negozio ekintzaileen ehunekoa handitu egin da 2013an, jarduera ekintzaile guztien %84,5 izateraino. Negozio horien artean, jarduera nagusia berriro ere azken kontsumitzaileari bideratutako zerbitzuena da (negozio guztien %51,7), eta ondoren, enpresei zuzendutako zerbitzuena (%32,8). Bi kasuetan, ehunekoa handitu egin da aurreko urtearekin alderatuta. Aldiz, eraldaketa-jardueretara bideratutako negozio ekintzaileen ehunekoak behera egin du 2013. urtean: negozio guztien %13,7 izan da eraldaketa-jarduerari loturikoa.

Joera berritzailea aztergai dugula, negozio ekintzaileek sormen gutxiago izan dute azken urtebetean. Alde batetik, bezero guztientzat edo batzuentzat produktu edo zerbitzu berritzaileak eskaini dituzten negozioekin

tzaileen ehunekoa apaldu egin da: %40,5 izan zen 2012an, eta %30,5 izan da 2013an. Hala ere, beste autonomia-erkidego batzuekin eta berrikuntzan oinarritutako hainbat ekonomiarekin alderatuta, handiagoa izan da bezero guztientzako produktu edo zerbitzu berriren bat eskaini duten EAEko negozio ekintzaileen ehunekoa. Produktu eta zerbitzu berritzaileak gutxitzearekin batera, itxura batean lehia handitu egin da; izan ere, produktu edo zerbitzu bera eskaintzen zuen lehiakiderik ez zutela edo oso lehiakide gutxi zituztela adierazten zuten negozio ekintzaileak gutxitu egin dira azken urtebetean: 2012an %51,9 izatetik 2013an %40,5 izatera. Aldiz, ugaritu egin dira teknologia berriak (urtebete baino gutxiago dutenak) edota berri samarrak (urtebete eta bost urte artekoak) erabiltzen dituzten negozio ekintzaileak, azken urtebetean, %37,3 izateraino. Negozio ekintzaileen ezaugarri eta bereizgarri nagusiekin amaitzeko, aipatzekoa da negozio horien **nazioarteko joera** nabarmen jaitsi dela, batez ere bezeroen %75etik gora atzerrian dituzten negozio ekintzaileak hutsaren hurrengoa direlako; zehazki, GEM proiektuak ez du horrelako bakar bat ere identifikatu 2013an.

Ekintzailetza-prozesuaren finantzaketari dagokionez, EAEn sortzen diren negozio-proiektuek beharrezko duten hazi-kapitala suspertu egin da zertxobait 2013an. Aurreko bi urteetako datuak segida historikoko txikiak izan ziren, eta 2013an hazi egin da finantzaketaren arlo hori; izan ere, %100 baino handiagoa izan da erdiko balioaren hazkundera 2012. urtearekiko; zehazki, 50.000 eurokoa izan da erdiko balio hori (Espainian, 19.480 eurokoa). Aldi berean, nabarmen hazi da ekintzaileak berak jarritako hazi-kapitalaren ehunekoa: batez beste, %76koa izan da erdiko balioa. Datu horrek adieraziko luke azken urtebetean EAEn sortu diren negozio-proiektuen erdietan lau euroatik hiru ekintzaileak berak jarritakoak izan direla. Era berean, inbertsio ez-formalak behera egin du zertxobait aurreko urteekin alderatuta. Hala, %2,15ekoa izan da inoren negozio-ekimen batean bere dirua inbertitu duten 18 eta 64 urte bitarteko pertsonen portzentajea. Datu horrek adierazten du Espainiako autonomia-erkidegoen artean azkenekoetan dagoela EAE aldagai horri dagokionean, eta apurtu egiten du finantza-krisi bete-beteko joera gero eta nabarmenagoa, %3,5 eta %4 bitarteko tasak izan baitira azkeneko urteotan.

Bestalde, datuek agerian uzten dute inbertitzaileen artean profesionalizazio-maila txikiagoa dela; izan ere, talde horren gaitasuna eta prestakuntza, baita inbertitzaileek ekintzailetza arloan duten eskarmentua ere, apaldu egin direla antzeman da. Datu horren arabera, beraz, inbertitzaileek gaitasun gutxiago dute inbertitzen duten proiektuetara beren jakintza eta esperientzia ekartzeko. Era berean, inbertitzaileen eta ekintzaileen arteko erlazio edo lotura motari buruzko azterketak adierazten du gora egin duela zertxobait senitarteko edo adiskideek jarritako kapitalaren bidez finantzaturako proiektu ekintzaileen kopuruak edo inbertsio ez-formal horren ehunekoak (*Family, Friends and Fools* —3Fak—). Aldiz, inbertitzaile profesionalagoen kopuruak (*business angel*), etorkizun handiko negozio-idea bat babesteko interesa eta bultzada izan dezaketen inbertitzaileen ehunekoak, behera egin du nabarmen aurreko urteekin alderatuta (%8,4 zen profil horretako inbertitzailea 2012an, eta %2,4 izan da 2013an).

Lurralde bateko jarduera ekintzailea sustatzeko **inguruneak zer baldintza** eskaintzen duen ere aztertzen du GEM proiektuak. Oro har, 2013an EAEn elkarriketatutako 36 adituren iritzia kontuan hartuta, Euskal Autonomia Erkidegoko baldintzarik gehienak ez dira oso egokiak ekintzailetzarako, baina hala ere badira zenbait salbuespen: azpiegitura fisikoa, emakume ekintzaileei ematen zaien laguntza, gobernuaren programak eta pertsona ekintzaileek egiten duten lan berritzaileari buruz pertzepzioa). 2013an elkarriketatutako EAEko, Espainiako eta Europako adituen iritzia **alderatu eta horien balorazioa eginda**, ezagun da zein diren EAEko inguruneko baldintzarik nabarmenenak: gobernuaren programak, goi-mailako eta erdi-mailako hezkuntza eta laguntza-politikak, hain zuzen.

Aldiz, kontsumitzaileek berrikuntzari buruz duten ezaguera eta ekintzaileari berari buruzko iritzia dira balorazio apalena duten baldintzak, Europako eta Espainiako batez bestekoarekin alderatuta. Gainera, azken hamar urteotan galdekatutako 18 eta 64 urte arteko euskal biztanleen balio, pertzepzio eta jarrerak aztertuz gero, ohartuko gara apaldu egin dela, argi eta garbi, ekintzaile izateko aukerei buruzko pertzepzioa, erreferentziatzko erduei buruzkoa eta ekintzaile izateko ezaguera eta gaitasun nahikoa izateari buruzko pertzepzioa.

Horrenbestez, elkarriketa egin zaien EAEko aditu ia guztiek ekintzaile izateko **oztopo** nagusi berberak aipatu dituzte: informazioa eskuratzeko aukera (edo aukerarik eza), gobernuaren politikak eta ekintzaile izateko gaitasuna. Aldiz, hauek izan dira gure ingurunean jarduera ekintzailea akuilatzeke **bultzada** nagusiak: krisi ekonomikoa, gobernuaren politikak eta I+G transferentzia. Horrez gain, Espainia osoko adituekin bat etorritik, hauek dira jarduera-ekintzailearen inguruneko baldintzak hobetzeko **gomendioak**: finantza aldetik laguntzea, gobernuaren politikak eta hezkuntza eta prestakuntza.

Résumé exécutif

Après avoir mesuré pendant dix ans l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome Basque (CAPB) au niveau international, les données recueillies en 2013 liés au *TEA* (Index de l'activité entrepreneuriale totale) au Pays Basque montrent un recul par rapport à l'année 2012. Plus précisément, le *TEA* de la CAPB en 2013 dépasse de 3% les données les plus basses de cette dernière décennie (*TEA* des années 2009 et 2010). En revanche, face à cette activité entrepreneuriale réduite, l'indicateur qui reflète le nombre de personnes adultes de 18 à 64 ans ayant des **entreprises consolidées** est très élevé. C'est à dire que 7,9% de la population basque a dit être propriétaire d'entreprises ayant une ancienneté de plus de 3 ans et demi, ce qui situe la CAPB au quatrième rang dans la liste des pays de l'Union Européenne.

De même, 6% de la population basque affirme avoir l'intention de créer une entreprise dans les trois prochaines années (**entrepreneurs potentiels**). Bien que ce chiffre représente un recul par rapport aux données de 2012, son niveau est relativement élevé. Ceci confirme une plus grande prédisposition de la population basque à entreprendre dans une période économique difficile. En outre, selon les données de 2013, le chiffre comparatif de **cessation d'activité des entreprises** à la CAPB est encore réduit ; la principale cause des fermetures étant le manque de rentabilité de l'affaire.

Après avoir réalisé un **benchmarking international**, les principaux indicateurs de la CAPB offrent un panorama assez décourageant. Néanmoins, si l'on analyse le rapport entre l'index de l'activité entrepreneuriale totale (*TEA*) et le *PIB per capita*, la CAPB montre un comportement très semblable à celui des pays nordiques et même à celui de l'Allemagne. De même, elle se trouve au même niveau que les principaux pays européens et elle s'approche des pays les mieux placés quant au bien-être économique, tels que Singapour, la Norvège et les États Unis. Par rapport aux autres communautés autonomes de l'État espagnol, l'index de l'activité entrepreneuriale totale de la CAPB occupe cette fois-ci la dernière place.

En ce qui concerne le **profil de l'entrepreneur/euse basque**, l'on observe des tendances similaires à celles des éditions précédentes. À savoir, le profil de l'entrepreneur continue d'être celui d'un homme (bien que cette année l'écart avec les femmes ait diminué) âgé de 35 à 45 ans, possédant un niveau de formation élevé et peu d'expérience dans des domaines ayant trait à l'investissement informel. Pour ce qui est du **comportement de l'entrepreneur/euse**, les données montrent que la principale raison pour entreprendre est toujours l'identification des opportunités, bien que la proportion d'entreprises en phase initiale (naissantes et nouvelles) par nécessité ait augmenté ces dernières années. De plus, si nous tenons compte du critère genre, les données indiquent que le *TEA* féminin continue d'être au-dessous du masculin. Toutefois, avec le temps, l'écart entre ces deux indicateurs tend à diminuer. Bien que dans une moindre mesure que lors des exercices précédents, les femmes présentent toujours un profil plus vulnérable dans ce domaine que les hommes.

Quant aux **caractéristiques des affaires résultant** de l'activité entrepreneuriale dans la CAPB, la taille moyenne des entreprises ayant une ancienneté maximum de 42 mois a été en 2013 de 1,5 employés. Cela suppose une légère augmentation par rapport à l'année 2012. Néanmoins, le volume, en pourcentages, des activités entrepreneuriales sans employés a augmenté cette dernière année jusqu'à atteindre 61% du total. Pour ce qui est des **perspectives futures**, l'on prévoit que les nouvelles entreprises atteindront dans cinq ans une moyenne de 3,9 employés. De sorte que si les entrepreneurs/euses comptabilisés cette année remplissent ces perspectives de croissance de leurs activités respectives, le potentiel de création d'emploi sera en augmentation, tout comme l'année précédente. En outre, les entreprises consacrées à des activités de service se sont développées en 2013, jusqu'à atteindre un volume de 84,5% du total. L'activité principale de ces entreprises a été, une fois de plus, la prestation de services destinés au consommateur final (51,7% du total), suivie des services destinés aux entreprises (32,8% du total). Dans les deux cas, on a constaté une augmentation du volume par rapport à l'année précédente. En revanche, le volume des entreprises orientées vers des activités de transformation a diminué, représentant à peine 13,7% du total, en 2013.

En ce qui concerne l'**orientation innovatrice**, la créativité des entreprises a baissé cette dernière année. En effet, le pourcentage d'affaires offrant de nouveaux produits ou services pour tous les clients ou pour certains

d'entre eux est passé de 40,5% en 2012 à 30,5% en 2013. Malgré cela, la CAPB s'est située au-dessus d'autres communautés autonomes et de plusieurs économies fondées sur l'innovation, en ce qui concerne le pourcentage d'entreprises offrant un nouveau produit ou un nouveau service pour tous les clients. Mais, en même temps que cette baisse du degré de nouveauté des produits ou des services, il semble que nos entreprises doivent faire face à une concurrence plus forte, car si nous comparons les données de 2013 par rapport à celle de l'année précédente, le pourcentage d'entreprises qui déclarent n'avoir aucun concurrent ou seulement quelques-uns, tout en offrant le même produit ou le même service, a diminué de 51,9% en 2012 à 40,5% en 2013. À côté de cela, le nombre d'entreprises utilisant de nouvelles technologies (moins d'un an d'ancienneté) ou des technologies récentes (de un à cinq ans) a augmenté, leur volume ayant atteint cette dernière année un pourcentage de 37,3%. Pour conclure la description des caractéristiques des activités entrepreneuriales dans la CAPB, nous devons ajouter que **la projection internationale** de celles-ci a considérablement diminué dans la période qui nous occupe, principalement à cause du volume que représentent les entreprises ayant déjà auparavant plus de 75% de leur clientèle à l'extérieur, entreprises dont aucune n'a été identifiée par le projet GEM en 2013.

Quant au **financement du processus entrepreneurial**, en 2013 il s'est produit dans la CAPB un redressement modéré du capital d'amorçage requis pour les projets naissants. Après avoir enregistré pendant deux années consécutives les chiffres les plus bas de toutes les années, la valeur moyenne connaît une augmentation supérieure à 100% par rapport à 2012 et atteint la somme de 50 000 euros (face aux 19 480 euros en Espagne). Parallèlement le pourcentage du capital d'amorçage apporté par l'entrepreneur lui/elle-même augmente considérablement, atteignant une valeur moyenne de 76% du capital total investi. Ceci implique que dans la moitié de ces projets d'entreprises créées dans la CAPB, au moins trois euros sur quatre ont été apportés par l'entrepreneur lui/elle-même. En même temps, l'investissement informel a baissé modérément par rapport aux années précédentes. C'est ainsi que le pourcentage d'adultes entre 18 et 64 ans ayant apporté un financement propre à un projet d'entreprise ne lui appartenant pas est de 2,15%. Ce chiffre situe la CAPB à la queue des régions de l'État espagnol en ce qui concerne cette variable, et il rompt avec une tendance croissante qui s'est consolidée en pleine crise financière autour de taux proches de 3,5 - 4%.

Par ailleurs, les données recueillies montrent une baisse du niveau professionnel au sein du groupe des investisseurs, leur niveau de formation étant plus bas, ainsi qu'une moindre expérience dans le monde de l'entreprise chez l'entrepreneur lui/elle-même, ce qui diminue sa capacité d'investir ses connaissances et son savoir-faire dans les projets qu'il/elle entreprend. De même, si l'on analyse les liens qui unissent l'investisseur et l'entrepreneur, on constate une légère hausse du pourcentage de l'investissement de capital informel dans ce genre de projets, où souvent les liens sont de type familial ou d'amitié (*Family, Friends and Fools – 3Fs*). Au contraire, le nombre d'investisseurs plus professionnels (*business angels / investisseurs providentiels*), dont la principale raison d'investir est de soutenir une affaire prometteuse, diminue considérablement par rapport aux années précédentes (2,4% face à 8,4% en 2012).

Le projet GEM analyse également **les conditions** dans lesquelles se développe l'activité entrepreneuriale d'un territoire. D'une façon générale, et compte tenu de l'avis des 36 experts interviewés dans la CAPB en 2013, les évaluations moyennes sont peu satisfaisantes pour la plupart des conditions qui entourent ce genre d'activité au Pays Basque, bien qu'il y ait quelques exceptions (l'infrastructure physique, les aides à la femme entrepreneuse, les programmes gouvernementaux et la perception du travail innovateur de l'entrepreneur/euse). Suite à une **analyse comparative** des évaluations des experts basques, espagnols et européens, réalisées cette année, l'on déduit qu'au niveau de la CAPB, les conditions dignes d'être soulignées ce sont les programmes gouvernementaux, l'enseignement supérieur et secondaire, ainsi que les politiques de soutien appliquées dans ce territoire.

Toutefois, l'innovation de la part du consommateur et l'évaluation de l'entrepreneur/euse sont les conditions les moins bien évaluées par rapport à la moyenne européenne et espagnole. De plus, si l'on analyse en profondeur l'évolution des données, des perceptions et des attitudes de la population adulte basque entre 18 et 64 ans, interviewée ces dernières dix années, l'on observe une nette dévaluation dans la perception des opportunités d'entreprendre, des modèles de référence et dans la perception que l'on possède les connaissances et les aptitudes suffisantes pour entreprendre.

Par conséquent, les experts interviewés dans la CAPB sont d'accord pour dire que les principaux **obstacles** pour entreprendre continuent d'être l'accès au financement, les politiques gouvernementales insuffisantes et la capacité entrepreneuriale. Tandis que les principaux **stimulants** qui ont accompagné cette activité sont la crise économique, les politiques gouvernementales et le transfert de la gestion de la Recherche & Développement. Pour finir, les experts de tout l'État espagnol s'accordent pour dire que les **recommandations** pour améliorer les conditions dans lesquelles évolue l'activité entrepreneuriale sont : le soutien financier les politiques gouvernementales adéquates, ainsi que l'enseignement et la formation.

GEM. Basque Country. 2013 Executive Report

Executive Summary

With this year marking a decade since entrepreneurial activity in the Autonomous Region of the Basque Country was first measured on an international scale, the data on the **total early-stage entrepreneurial activity** (TEA) in the region in 2013 show a decrease with respect to 2012. The TEA rate for the Basque Country in 2013 was 3% higher than the lowest rate obtained in the last decade (obtained in 2009 and 2010). In contrast to the decrease in entrepreneurial activity, the indicator of the number of adults aged 18 to 64 who are owner-managers of **established firms** is very strong: 7.9% of the adult population in the Basque Country indicated that they are running a business that has been in existence for more than three and a half years, situating the Autonomous Region of the Basque Country fourth among EU countries.

In 2013, 6% of the Basque population reported that they intend to start a new business in the next three years (**potential entrepreneurs**). Although this figure has decreased since 2012, it remains relatively high, reflecting a greater inclination towards entrepreneurship among the Basque population in times of economic difficulty. According to the data obtained in 2013, the rate of **business discontinuations** in the Basque Country continues to be low; the principal reason for closing was a lack of profitability.

International benchmarking reveals quite discouraging results for the Basque Country on the main indicators. However, if we analyze the correlation between the total early-stage entrepreneurial activity (TEA) rate and GDP per capita, the region performs similarly to the Nordic countries and even Germany. It is on par with the main European countries and comes close to countries with stronger economies (Singapore, Norway and the United States). In 2013, the Basque Country exhibited the lowest TEA rate of all the autonomous regions of Spain.

With regard to the **profile of entrepreneurs in the Basque Country**, trends are very similar to those observed in earlier editions of the GEM Report. Basque entrepreneurs are, more often than not, male (although this year the gap between male and female entrepreneurs has decreased), between 35 and 45 years of age, highly educated and inexperienced in informal investing. Regarding **entrepreneurial activity**, the data suggest that Basque entrepreneurs' main motivation for starting ventures is the identification of opportunities, although the proportion of necessity-driven early-stage entrepreneurs (nascent entrepreneurs and owner-managers of new businesses) has increased in recent years. Regarding gender, the data continue to indicate a lower TEA rate among females than among males. However, the indicators have been evening out over the years. Although the gender gap gets smaller every year, female entrepreneurs continue to be in a more vulnerable position.

Regarding **the characteristics of the businesses resulting** from entrepreneurial activities, the new entrepreneurial firms (those that have been in business for up to 42 months) identified in the Basque Country in 2013 had an average of 1.5 employees. This reflects a slight increase in the average size compared to 2012. However, the percentage of entrepreneurial businesses with no employees increased from 2012, reaching 61% in 2013. In terms of **growth expectations**, entrepreneurs in the Basque Country expected to employ an average of 3.9 employees within the next five years. If the growth expectations of the entrepreneurs identified in this year's report are realized, the outlook for job creation is positive this year, as it was last year. The percentage of entrepreneurs participating in the services sector increased to 84.5% in 2013. Within this sector, entrepreneurial activity was greatest in consumer-oriented services (51.7% of total entrepreneurial activities), followed by business services (32.8%). The proportion of entrepreneurial activities carried out in both areas increased from 2012. In contrast, the proportion of entrepreneurs participating in the transforming sector decreased in 2013, to only 13.7%.

The level of **innovativeness** of Basque entrepreneurs dropped in 2013. The percentage of Basque entrepreneurs offering innovative products or services that were new to all or some of their customers decreased from 40.5% in 2012 to 30.5% in 2013. However, the Basque Country did rank better than some other autonomous regions and innovation-driven economies in terms of the percentage of entrepreneurs with

products or services that were new to all customers. This lower degree of innovation seems to have come hand in hand with a greater degree of competition, as the percentage of entrepreneurs who said they had few or no competitors offering the same product or service fell from 51.9% in 2012 to 40.5% in 2013. In contrast, the number of entrepreneurs using the latest technologies (defined as those that are less than a year old) or recent technologies (between one and two years old) increased in 2013, to 37.3%. To conclude this analysis of the characteristics of the businesses resulting from entrepreneurial activities, it is worth mentioning that Basque entrepreneurs' **international orientation** decreased significantly relative to that of other economies, due mainly to the strong presence of entrepreneurs with more than 75% of their customers abroad in other areas: no such entrepreneurs were identified in the Basque Country in the 2013 GEM study.

In terms of the **financing of entrepreneurship**, 2013 saw moderate recovery in the demand for seed capital by nascent business ventures in the Basque Country. After two consecutive years at its lowest recorded value, the median value this year was €50,000, up 100% from 2012 (compare this value to the Spanish national median of €19,480). At the same time, the percentage of seed money contributed by the entrepreneurs themselves experienced a significant increase, with a median of 76%. This means that in half the business ventures undertaken in the Basque Country, at least three out of every four euros were provided by the entrepreneurs themselves. Informal investing also decreased moderately in relation to previous years: in 2013, 2.15% of adults between 18 and 64 invested their own money in a business started by someone else. This figure places the Basque Country behind all other regions in Spain on this variable and brings an end to the upward trend that had persisted until this year, with the percentage hovering around 3.5% and 4% despite the financial crisis.

The data also reveal a lower degree of professionalization among the people investing in entrepreneurial ventures, as the GEM study shows a drop in investors' level of training and expertise, as well as a decrease in their entrepreneurial experience. We can deduce from this that investors are therefore less able to transmit knowledge and experience to the projects they invest in. Along these lines, an analysis of the relationships between investors and entrepreneurs reveals a moderate increase in informal investments in business ventures made by family members or friends (Family, Friends and Fools, the 3Fs). On the other hand, the presence of more professional investors (business angels), who are mainly driven by an interest in supporting a promising business idea, has decreased significantly in relation to previous years (2.4% compared to 8.4% in 2012).

The GEM study also looks at how **conditions in the external environment** influence the entrepreneurial activities in an economy. Overall, based on the opinions of the 36 experts interviewed in the Basque Country in 2013, most of the environmental conditions in the Basque Country were perceived negatively, although there were some exceptions (physical infrastructure, support for female entrepreneurs, government programs and the perceived innovativeness of entrepreneurs). In a **comparative analysis** of the perceptions of the Basque, Spanish and European experts surveyed this year, three conditions in the Basque Country stand out for their positive ratings: government programs, post-secondary entrepreneurship education and government policy supporting entrepreneurship.

However, consumers' perceptions of innovativeness and the status attached to entrepreneurs were rated lower in the Basque Country than in Europe and Spain. Furthermore, a more in-depth analysis of how the values, perceptions and attitudes of the Basque adult population aged 18 to 64 surveyed have changed in the last ten years clearly reveals a decline in perceived opportunities for entrepreneurship, in the presence of entrepreneurial role models and in the number of people who believe they have the knowledge and skills to start a business.

The experts surveyed in the Basque Country agree that the main **constraints** on entrepreneurship continue to be access to funding, government policies and entrepreneurial capacity. They identified the financial crisis, government policies and R&D transfer as the main environmental conditions that **foster** entrepreneurial activities. As regards **recommendations** for improving conditions for entrepreneurship, Basque experts agree with the experts surveyed throughout Spain that improvements are needed in the areas of financial support, government policies and education and training.

El modelo conceptual GEM

GEM es un observatorio internacional que con carácter anual analiza el fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*, y se viene plasmando en Informes de ámbito global, nacional, regional y local gracias al Consorcio de equipos de investigación pertenecientes a los países que lo integran. Asimismo, grupos de investigadores de GEM elaboran anualmente informes sobre temas monográficos tales como: emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo y otros, los cuales pueden consultarse en la *website*: <http://www.gemconsortium.org/> y del proyecto GEM España: <http://www.gem-spain.com/>. Su concepción como herramienta integral de información, proporciona datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento:

1. Los valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población adulta activa.
2. La actividad emprendedora y sus características.
3. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Los informes que se generan desde el Observatorio se sustentan sobre un modelo teórico que se ha venido perfeccionando en los años recientes en el seno del Consorcio (véase la Figura i). Además, los datos de los informes se complementan con los de otros prestigiosos informes como son: el *Global Competitiveness Report (GCR)*, *Doing Business* y otros.

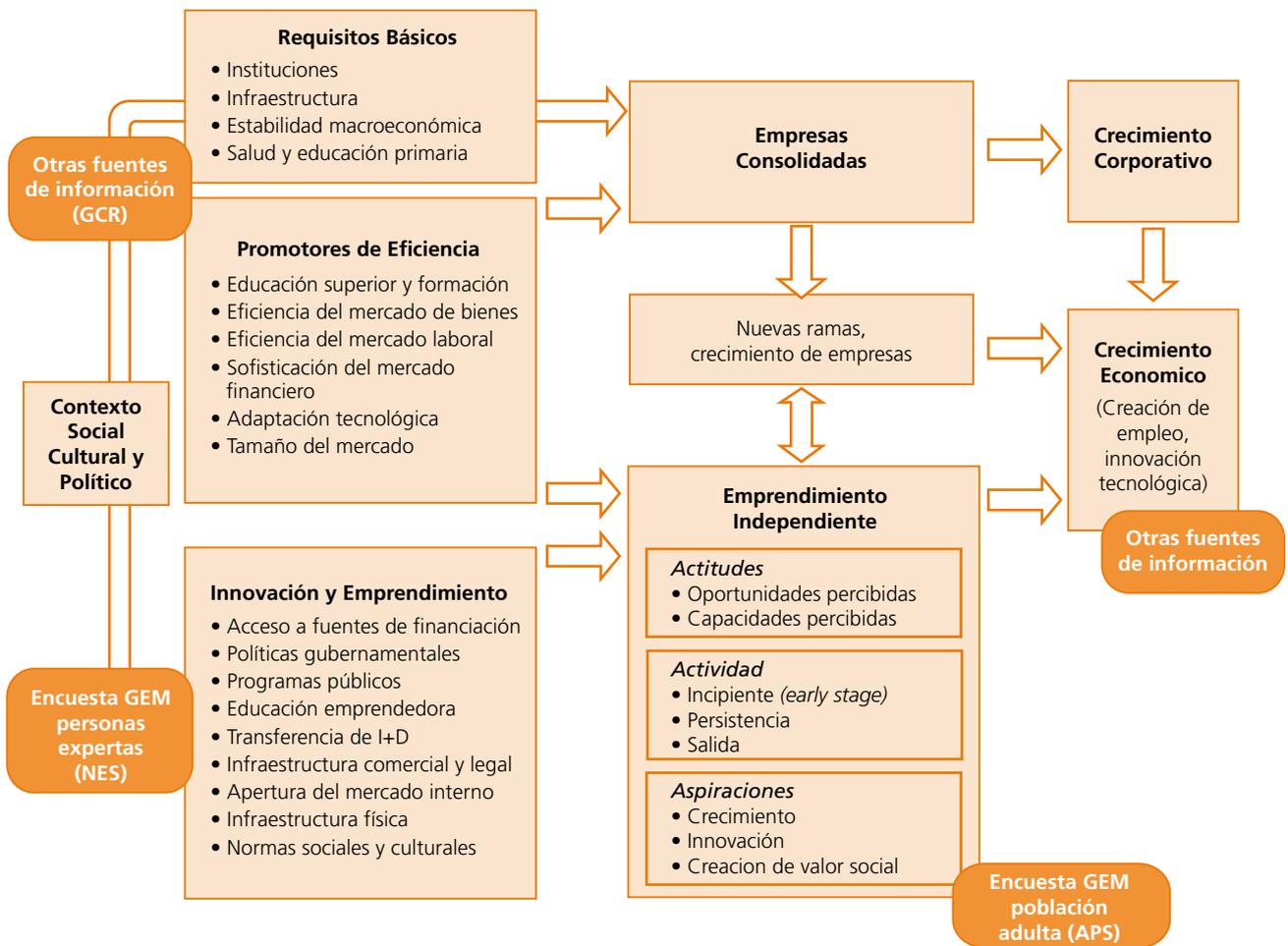
Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos detalles que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el del estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, añadiendo para ello tres subíndices de competitividad —el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados¹—. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender, influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes, da lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza.

Tras la medición efectuada en el año 2011 de la tasa de «intraemprendimiento» o emprendimiento corporativo debido a los empleados de empresas y organismos públicos, se ha considerado relevante especificar la existencia de esta aportación al modelo, por lo que su contribución aparece reflejada en la parte superior derecha del mismo.

Las fuentes de información propias de GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*) y la encuesta a personas expertas denominada NES (*National Experts Survey*). Ambas series de datos nutren diversas partes del modelo y, como se ha indicado anteriormente, se complementan con las aportaciones de otras prestigiosas fuentes. La encuesta a la población de 18-64 años y las opiniones de las personas expertas, permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Asimismo, la encuesta a la población de 18-64 años, constituye la herramienta de información que proporciona los datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor, tal y como se entiende en GEM, el cual se describe en la Figura ii.

¹ El *Global Competitiveness Report (GCR)*, cita a los países mediante las expresiones anglosajonas: «*factor driven*», «*efficiency driven*» e «*innovation driven*» para indicar su nivel de desarrollo desde el estadio más bajo al más elevado. Para más información, consultar los informes GCR en su *website*: <http://www.weforum.org>

Figura i. Modelo teórico GEM



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

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



Este diagrama evidencia que GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continua con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para cerrarla definitivamente.

Metodología

El Observatorio GEM se basa en tres fuentes de información que se describen en la Figura iii. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. La ficha técnica del estudio se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final del informe.

Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM



La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este informe. Se puede hallar más detalle en los informes regionales que publican anualmente los equipos de la Red Española de Equipos Regionales GEM, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en las *websites* del Consorcio GEM: <http://www.gemconsortium.org/> y del proyecto GEM España: <http://www.gem-spain.com/>.

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

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco cumple una década en su actividad de medición del fenómeno emprendedor en la CAPV. En 2013 el proyecto presenta una participación internacional de 70 países que con la misma metodología y modelo conceptual calculan la actividad emprendedora, dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico.

En general, los 70 países participantes representan el 75% de la población mundial y el 90% del PIB del planeta, con 197.000 personas encuestadas este año. En cuanto al ámbito estatal, la cobertura GEM en las comunidades autónomas españolas es total, siendo una de las bases de datos regionales más potentes del proyecto GEM. La participación de la CAPV en este proyecto, a través del equipo GEM País Vasco, permite situar de manera adecuada la actividad emprendedora vasca en el contexto internacional.

TEA (*Total Entrepreneurial Activity*)

El índice de Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) es la variable principal del proyecto GEM, que se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, personas propietarias o copropietarias fundadoras de empresas en una fase inicial que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años).

Este indicador aglutina dos conceptos: la tasa de personas emprendedoras con *empresas nacientes* y la tasa de personas emprendedoras con *nuevas empresas*.

- La primera tasa representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, personas propietarias o copropietarias fundadoras 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 segunda tasa representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región/ciudad, personas propietarias o copropietarias fundadoras de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 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.

Por lo anterior, el proyecto GEM nos permite 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 2011 - julio 2012).
3. Personas emprendedoras *Potenciales*, porcentaje de población adulta que ha declara su intención de emprender en los próximos 3 años.

Este primer capítulo aborda cuatro apartados en los cuales prestamos una especial atención a la evolución que la actividad emprendedora vasca ha tenido en la última década. En particular, se analiza

- La actividad emprendedora y la dinámica empresarial en la CAPV.
- La perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV.
- La posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV.
- El potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional.

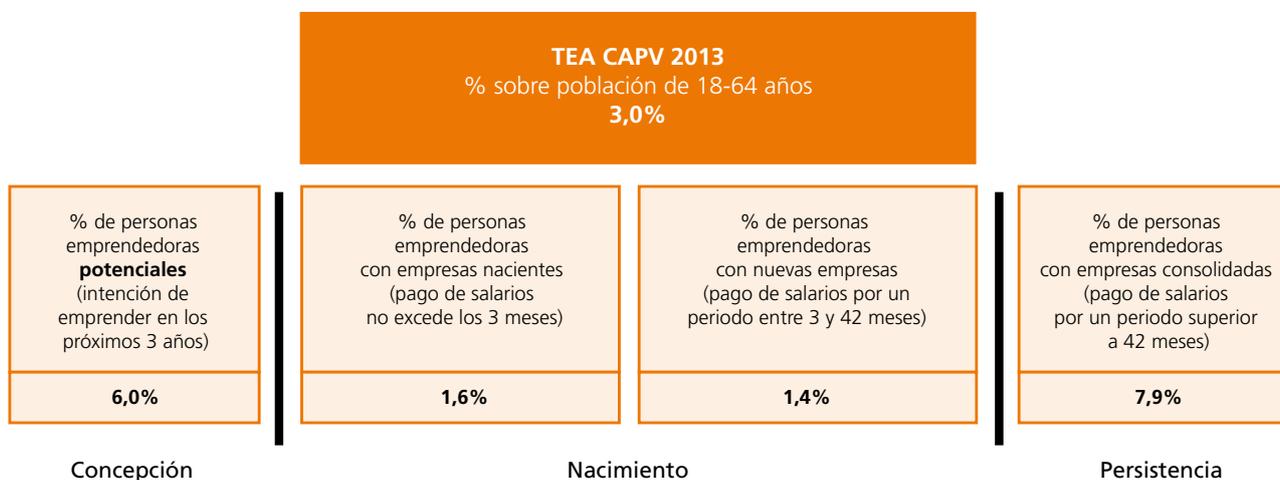
Comenzamos mostrando el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) de la CAPV involucrada en las diversas fases del proceso emprendedor en 2013: el potencial emprendedor, las empresas en fase inicial (nacientes y nuevas), las empresas consolidadas, y los cierres empresariales. Posteriormente, exponemos un *benchmarking* internacional en el que se comparan los indicadores de la actividad emprendedora de la CAPV respecto a los 70 países participantes en el proyecto GEM; agrupándolos en función de su nivel de desarrollo socio-económico² en los siguientes tres grupos:

- Economías en vías de desarrollo (*factor-driven*).
- Economías de desarrollo intermedio (*efficiency-driven*).
- Economías desarrolladas (*innovation-driven*).

1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV

En el año 2013, el 3% de la población adulta de 18 a 64 años vasca entrevistada tenía una empresa una fase inicial de hasta 42 meses de vida (véase el Gráfico 1.1.1). Algo más de la mitad (1,6%) de dichas empresas en fase inicial corresponden a personas emprendedoras con *empresas nacientes* (0-3 meses), y el restante 1,4% a personas emprendedoras con *nuevas empresas* (3-42 meses).

Gráfico 1.1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2013



A partir de los datos antes mencionados, la actividad empresarial de la CAPV presenta un retroceso respecto al año 2012, frenándose así la recuperación que observábamos los dos últimos años (véase el Cuadro 1.1.1). De todos modos, y a pesar de la reducción, la CAPV se sitúa por encima de los limitados datos de actividad emprendedora que observábamos en los años 2009 y 2010, y que suponen los peores resultados de la última década.

² El Informe Global de Competitividad clasifica a los países en tres grupos principales de desarrollo denominados en inglés «*factor driven*», «*efficiency driven*» e «*innovation driven*», términos que indican que sus economías están principalmente impulsadas por los factores tradicionales de producción, por los factores impulsores de su eficiencia y por la innovación y sofisticación de los negocios.

El 3% de la población vasca involucrada en el proceso emprendedor en 2013 supone un margen de recorrido bastante amplio para recuperar los datos más estables, alrededor del 5%, que obteníamos en el quinquenio GEM previo a la crisis económica. Como contraste al retroceso creador, el indicador del colectivo de población propietaria de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses de vida), mantiene su buen nivel tradicional, situándose en un 7,9%. Esta variable es una de las que más fortaleza presenta en la CAPV, registrando en el año 2013 el cuarto mejor dato en los diez años de historia de GEM CAPV.

La reducción en la actividad emprendedora total influye negativamente en la población involucrada en *Empresas Nacientes* (0-3 meses), que empeora el dato de 2012 en ocho puntos porcentuales. También empeora el dato de *Empresas Nuevas*; del 2,0% registrado en el año 2012, pasamos al 1,4% en 2013.

El índice de personas emprendedoras *Potenciales*, aunque presenta una reducción de tres puntos respecto a los dos años anteriores, se sitúa en un nivel razonablemente estable, con un 6% de la población vasca que declara que tiene intención de emprender un nuevo negocio en los próximos 3 años. En este caso también recogemos el cuarto mejor dato de personas emprendedoras *Potenciales* en los diez años de andadura de GEM CAPV. Las dificultades económicas parecen estar generando una mayor predisposición futura al emprendimiento por parte de la población vasca. En este sentido, en apartados posteriores observaremos que la creación de empresas por razones de necesidad se ha elevado de manera muy destacable en los últimos años. El Cuadro 1.1.1 nos muestra una reducción de los *Cierres* de empresa para el año 2013, lo cual eleva la tasa neta de creación empresarial.

Cuadro 1.1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%	6,85%	2,75%	2,5%	3,9%	4,4%	3,0%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%	3,55%	1,45%	0,7%	2,0%	2,4%	1,6%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%	3,30%	1,30%	1,8%	1,8%	2,0%	1,4%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%	7,40%	6,8%	7,3%	8,4%	7,9%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%	3,52%	4,2%	9,0%	8,9%	6%
Cierres	1,10%	1,08%	0,91%	0,60%	0,95%	1,35%	0,7%	1,7%	1,7%	1,5%

El Gráfico 1.1.2 nos permite profundizar en este dato para evaluar la razón de abandono del negocio y su continuidad con otros propietarios. Al igual que en la edición anterior, el motivo de cierre o abandono más citado ha sido la falta de rentabilidad del negocio, 57,3%, que crece 14 puntos con respecto al año 2012. Esta razón de cierre se ha incrementado en 30 puntos en los últimos dos años. Un 17,7% elude aportar detalles sobre el motivo de cierre, aludiendo a las «razones personales». La tercera razón más citada, 14,2%, son los problemas para obtener financiación, que experimenta un crecimiento muy importante respecto al año pasado. El 7,2% hace referencia a un incidente y un 3,6% cita como motivo de cierre, la jubilación.

El Gráfico 1.1.3 muestra la evolución de la actividad de creación de empresas en la CAPV y en España en los diez últimos años. Observamos una reducción paralela con una pendiente más acusada en la CAPV, que la sitúa a dos puntos del Estado. Como puede apreciarse en el gráfico, a excepción del año 2008, esta diferencia entre la actividad emprendedora de la CAPV y el Estado es una tendencia estructural que se repite tanto en los cinco años de ciclo expansivo como en el momento de dificultades económicas actual.

El Cuadro 1.1.2 muestra el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestión o TEA (Nacientes y Nuevas)*, *Consolidadas* y *Potencial emprendedor en los próximos 3 años* para los países y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2013. Al igual que en los apartados siguientes, en el cuadro desglosamos esta información por grupos de países, en función de su desarrollo económico:

- Países en vías de desarrollo (Grupo 1).
- Países con desarrollo intermedio (Grupo 2).
- Países desarrollados (Grupo 3).

Gráfico 1.1.2. Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2013

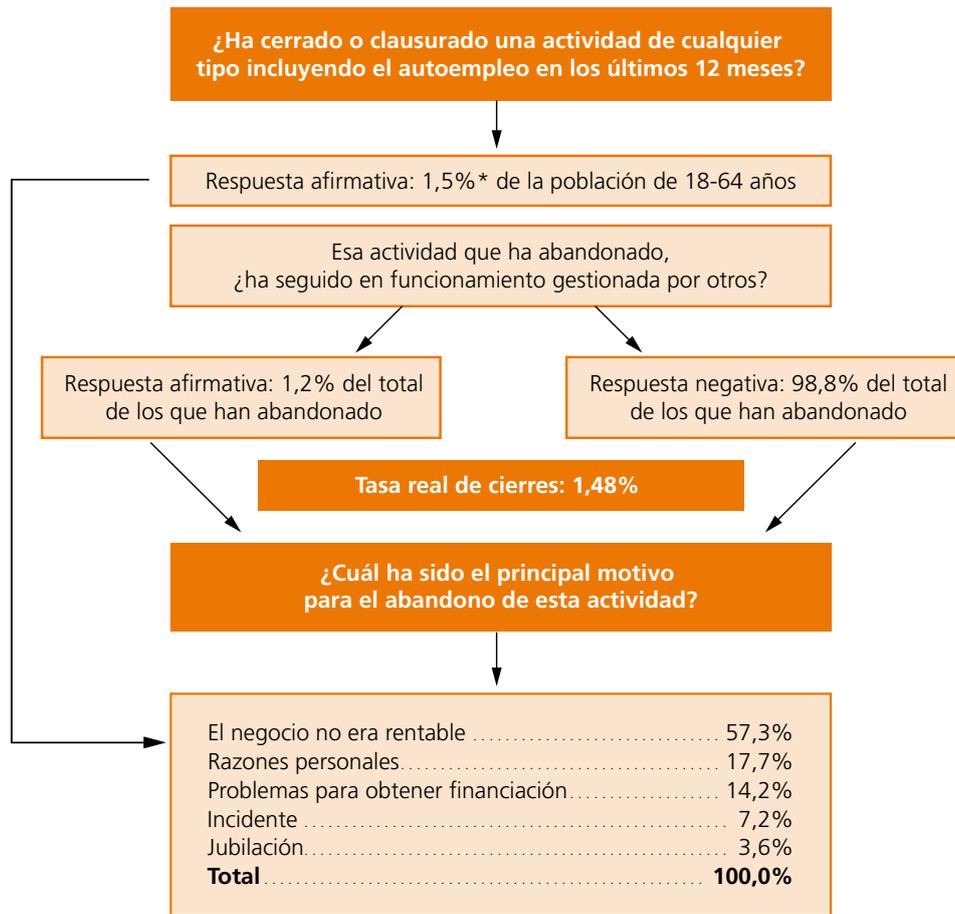
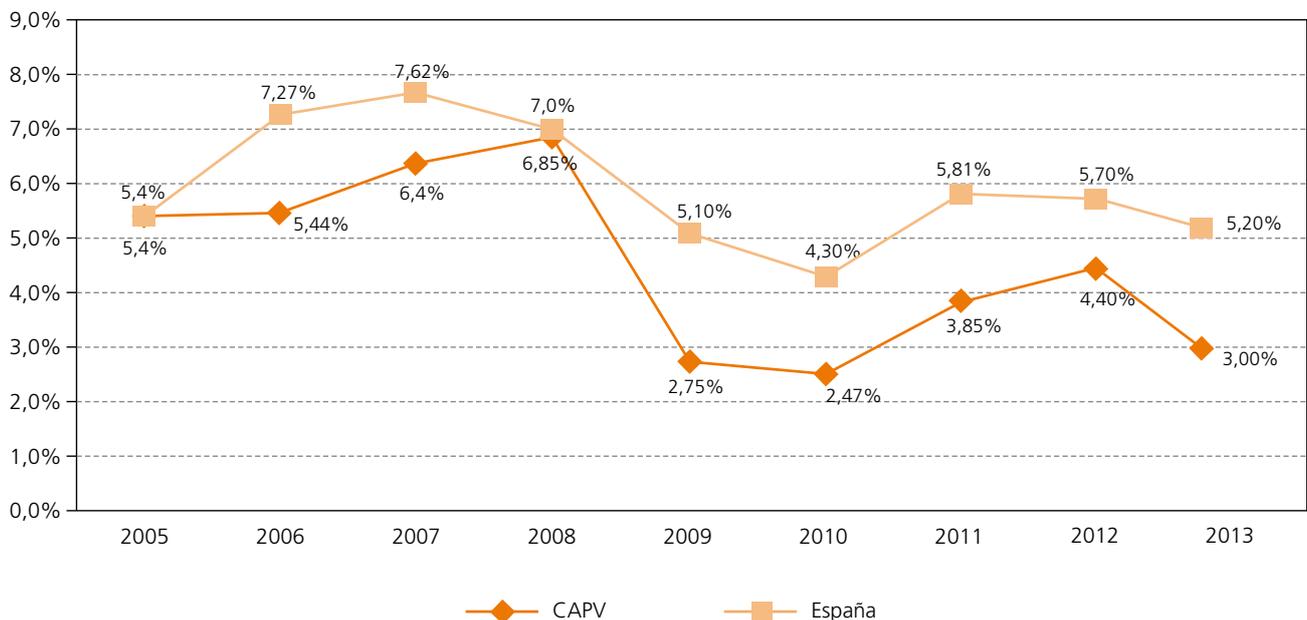


Gráfico 1.1.3. Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2013



Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor en los 3 próximos años. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2013

	<i>TEA 2013 % sobre población de 18-64 años</i>	<i>% población adulta con empresas consolidadas</i>	<i>% población con la intención de emprender en 3 años</i>		<i>TEA 2013 % sobre población de 18-64 años</i>	<i>% población adulta con empresas consolidadas</i>	<i>% población con la intención de emprender en 3 años</i>
Países en vías de desarrollo (Grupo 1)				Países con desarrollo intermedio (Grupo 2)			
Nigeria	39,86	17,51	41,02	Ecuador	35,97	17,99	49,44
Malawi	28,11	12,03	70,99	Indonesia	25,52	21,20	39,65
Ghana	25,82	25,93	41,35	Chile	24,33	8,46	47,32
Uganda	25,21	36,09	58,40	Colombia	23,71	5,85	57,17
Angola	22,23	8,52	47,03	Perú	23,38	5,42	38,29
Botsuana	20,85	3,44	60,68	Panamá	20,64	3,50	34,68
Filipinas	18,52	6,61	44,96	Tailandia	17,66	28,02	23,49
Vietnam	15,35	16,35	28,80	Brasil	17,31	15,44	29,41
Irán	12,79	10,86	30,47	Argentina	16,17	9,78	34,89
Libia	11,15	3,44	64,08	México	14,83	4,18	23,51
India	9,88	10,66	25,48	Uruguay	14,08	4,91	27,71
				China	14,02	11,04	16,62
				Jamaica	13,75	6,28	40,22
				Livia	13,25	8,84	26,75
				Estonia	13,11	5,01	22,87
				Lituania	12,43	8,34	25,66
				Guatemala	12,28	5,07	40,04
				Sudáfrica	10,59	2,86	15,45
				Bosnia	10,34	4,51	25,24
				Romania	10,13	5,35	26,82
				Hungría	9,68	7,20	17,35
				Eslovaquia	9,52	5,39	20,30
				Polonia	9,28	6,47	21,39
				Croacia	8,27	3,28	24,09
				Macedonia	6,63	7,29	30,90
				Malaysia	6,60	6,03	13,33
				Surinam	5,80	2,09	15,22
				Rusia	5,75	3,41	4,70

Cuadro 1.1.2. (Continuación)

	<i>TEA 2013 % sobre población de 18-64 años</i>	<i>% población adulta con empresas consolidadas</i>	<i>% población con la intención de emprender en 3 años</i>		<i>TEA 2013 % sobre población de 18-64 años</i>	<i>% población adulta con empresas consolidadas</i>	<i>% población con la intención de emprender en 3 años</i>
Países desarrollados (Grupo 3)				CC.AA. españolas			
Trinidad y Tobago	19,48	11,40	30,95	La Rioja	7,04	11,4	9,81
USA	12,73	7,49	16,64	Islas Baleares	6,71	9,35	9,03
Canadá	12,19	8,44	17,05	Cataluña	6,61	10,10	10,94
Singapur	10,68	4,20	20,27	Islas Canarias	6,30	5,82	11,67
Israel	10,04	5,94	26,71	C. de Melilla	6,00	5,87	7,60
Países Bajos	9,27	8,68	10,28	Extremadura	5,76	12,57	10,40
Irlanda	9,25	7,50	14,71	C. Valenciana	5,52	7,59	9,76
Luxemburgo	8,69	2,39	19,24	Andalucía	5,37	7,13	10,90
Puerto Rico	8,28	2,03	16,76	C. de Murcia	5,30	10,22	11,10
Suecia	8,25	6,03	11,02	Castilla La Mancha	4,92	10,61	9,38
Portugal	8,25	7,72	15,97	C. de Madrid	4,77	6,27	7,91
Suiza	8,18	9,96	11,31	Aragón	4,22	9,89	7,77
Taiwán	8,16	8,28	29,13	Principado de Asturias	4,18	7,43	7,62
República checa	7,33	5,26	15,28	C. de Navarra	4,12	7,31	6,42
Corea	6,85	9,01	13,64	Galicia	4,11	9,82	7,11
Eslovenia	6,45	5,68	14,68	Cantabria	3,92	8,74	8,23
Noruega	6,25	6,15	6,23	Castilla y León	3,72	10,41	6,76
Grecia	5,51	12,6	8,94	C. de Ceuta	3,53	5,36	10,22
Finlandia	5,29	6,65	9,31	País Vasco	2,96	7,92	6,02
España	5,21	8,39	9,35				
Alemania	4,98	5,07	8,90				
Bélgica	4,92	5,94	9,20				
France	4,57	4,09	13,73				
Japón	3,72	5,71	7,05				

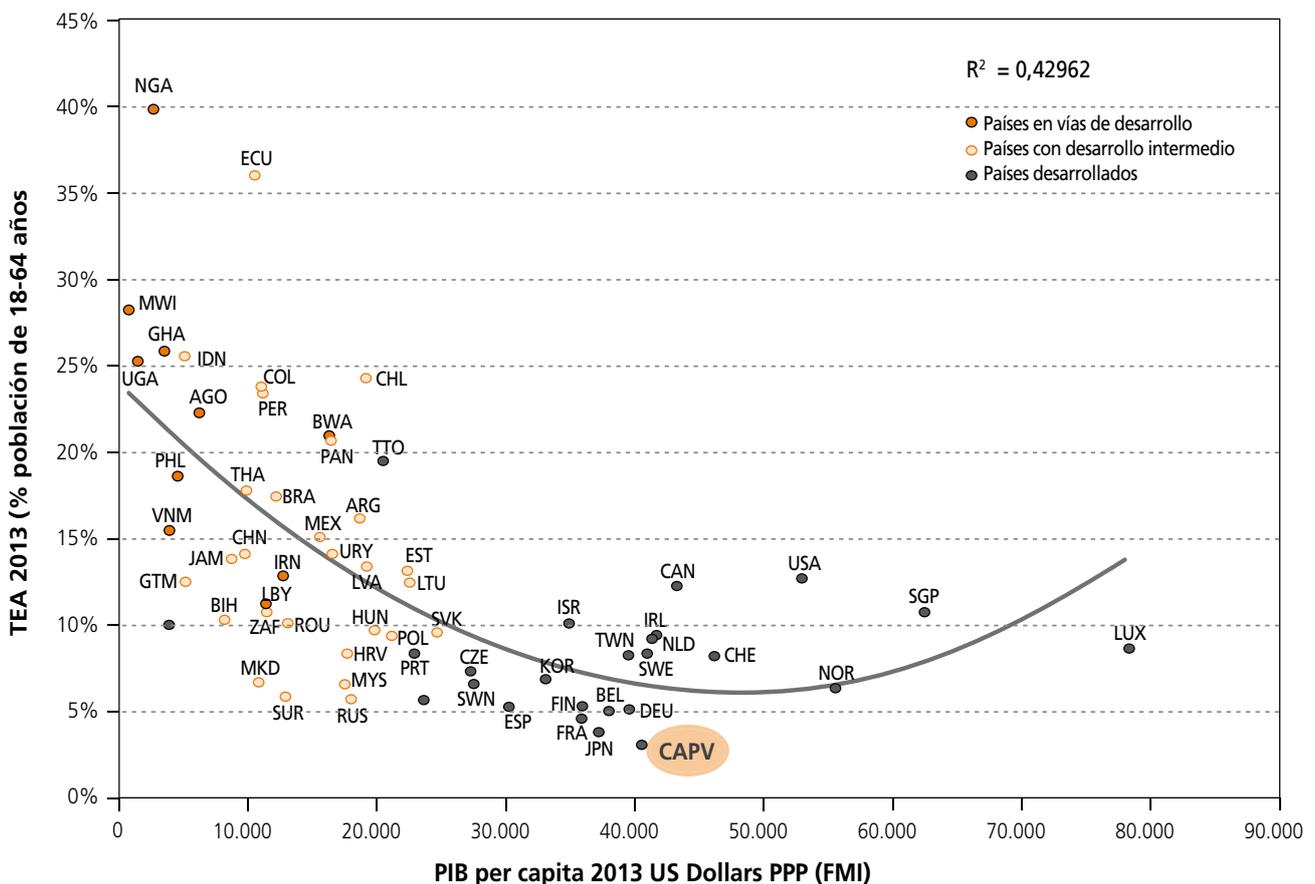
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV

Este segundo apartado permite mostrar la posición comparativa de la actividad emprendedora vasca en el entorno de los 70 países y las comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2013. Realizaremos este análisis diferenciando tres grupos de países y regiones en función de su nivel de desarrollo socio-económico:

- Países en vías de desarrollo (*factor-driven*).
- Países con desarrollo intermedio (*efficiency-driven*).
- Países desarrollados (*innovation-driven*).

El Gráfico 1.2.1 da sentido a la agrupación que realizamos de los países en función de su nivel de desarrollo económico. La curva muestra la relación en forma de «U» que existe entre la actividad emprendedora de un país y su Producto Interior Bruto *per cápita* (Acs et al., 2004). La actividad emprendedora total disminuye a la vez que mejora el nivel de desarrollo económico de un país, hasta un umbral crítico del PIB *per cápita*, a partir del cual la tasa de creación empresarial aumenta de nuevo.

Gráfico 1.2.1. Relación cuadrática 2013 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,554 Sig. (bilateral) = 0,000, R² cuadrática = 0,4296, N = 64)

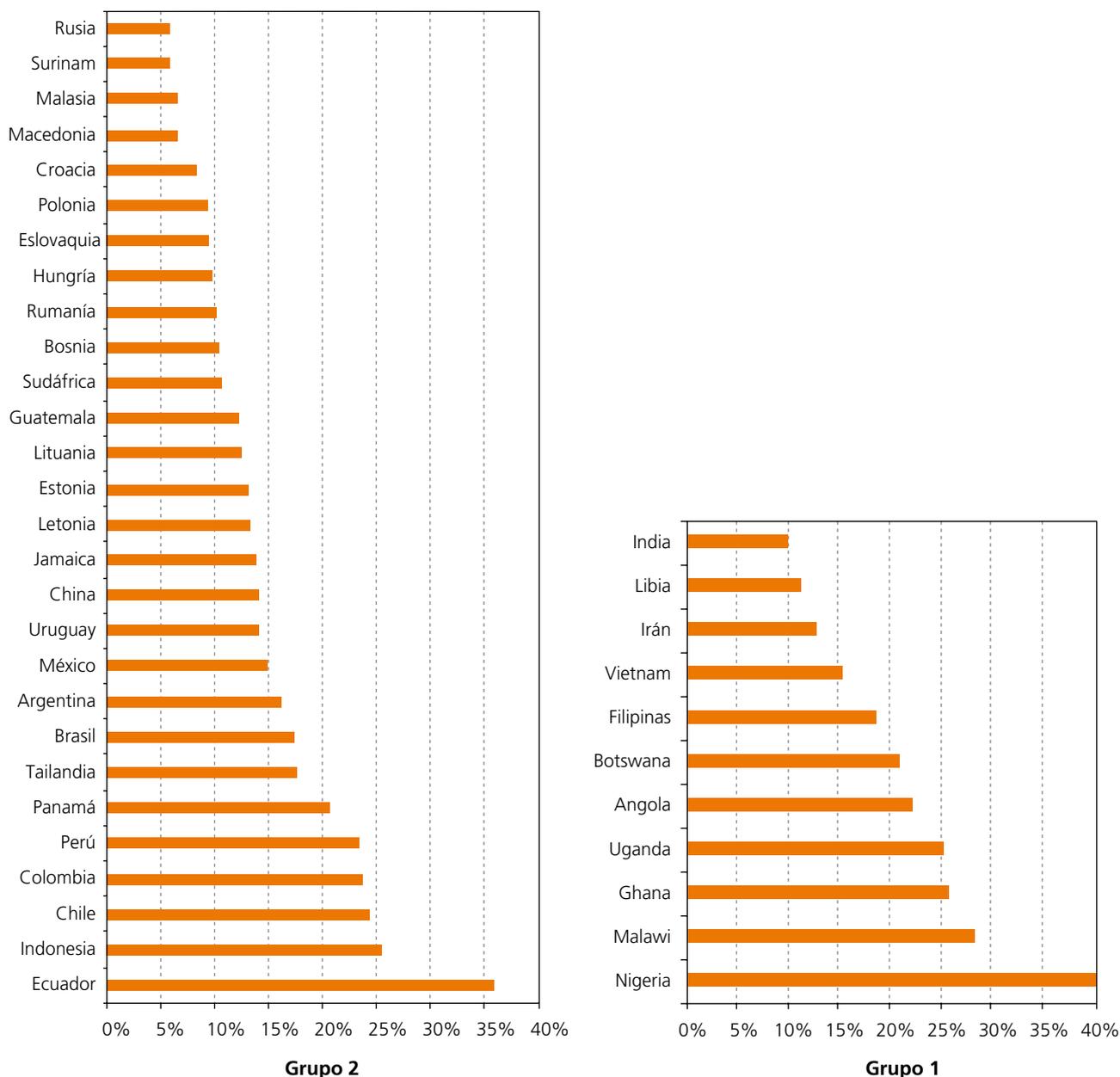


Tradicionalmente, y con independencia del momento económico, la CAPV se sitúa por debajo de la curva principal en este gráfico, es decir, el índice emprendedor que presenta suele ser más reducido de lo que le corresponde en función de su desarrollo socio-económico. El comportamiento que la CAPV presenta en los últimos diez años es muy común también en los países nórdicos, Alemania, Bélgica, Francia y Japón.

Países como Nigeria, Ecuador, Malawi, Ghana o Uganda, se sitúan en el gráfico en el área superior izquierda de la curva, con tasas de creación empresarial que suponen que más del 25% de su población adulta está emprendiendo, pero con niveles de renta per cápita muy inferiores al resto de los países. La CAPV se sitúa con los principales países europeos y Japón en la mejor zona del gráfico, en términos de bienestar económico, representada por Luxemburgo, Singapur, Noruega y EE.UU.

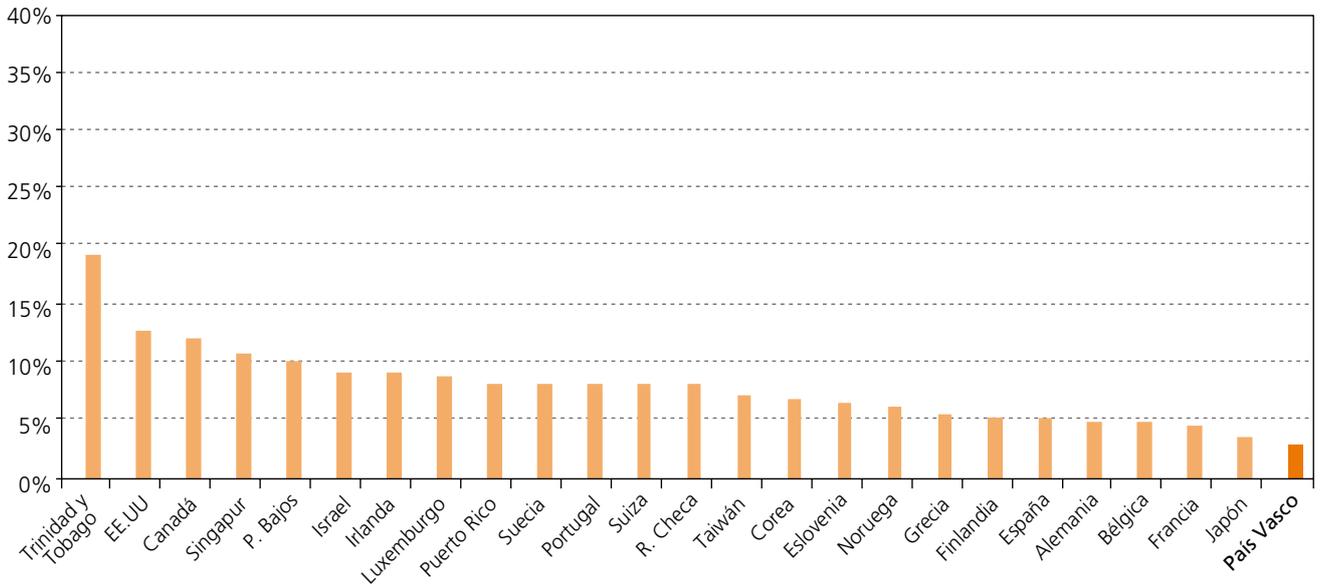
Siguiendo el esquema del Cuadro 1.1.2, el Gráfico 1.2.2 muestra el nivel emprendedor de los países en vías de desarrollo (Grupo 1) y con desarrollo intermedio (Grupo 2) del entorno GEM. El Grupo 1 está representado por países fundamentalmente africanos y, por tanto, con mayores dificultades de acceso a la financiación de nuevas iniciativas empresariales. En el Grupo 2, Ecuador, Chile y Colombia, vuelven a estar en los primeros puestos de actividad emprendedora acompañados por Indonesia. Por el contrario, dos de los cuatro con peores resultados se sitúan en el Este de Europa: Rusia y Macedonia, junto con Surinam y Malasia.

Gráfico 1.2.2. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países con desarrollo intermedio (Grupo 2) y en vías de desarrollo (Grupo 1) 2013



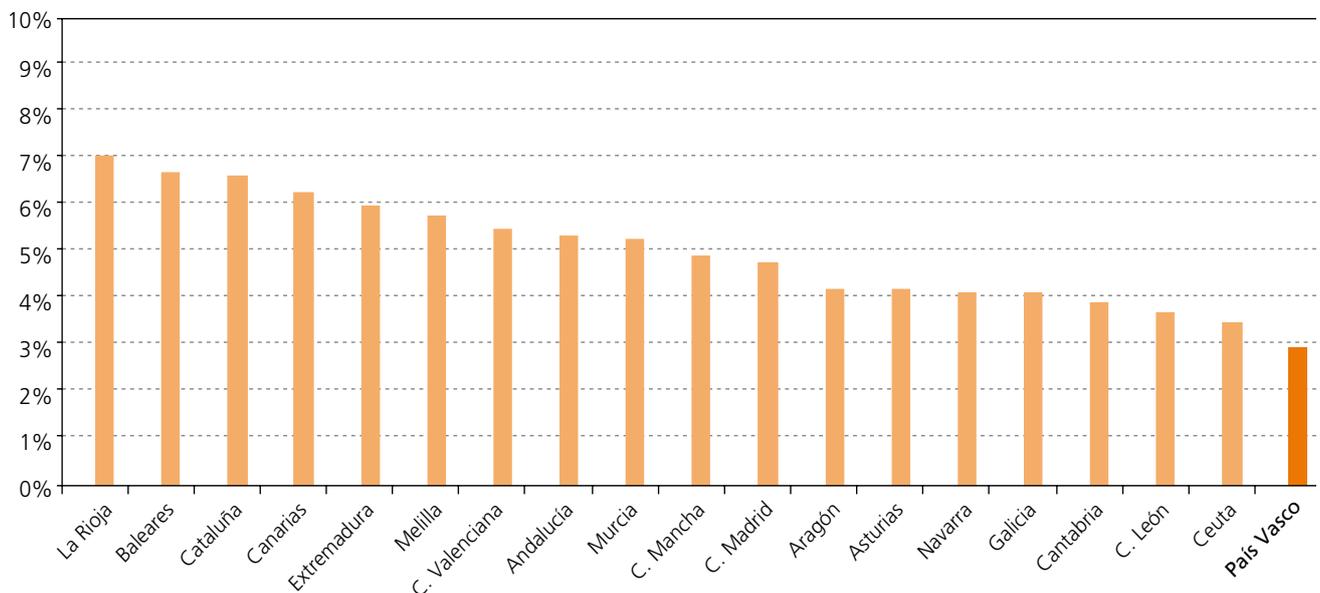
El Gráfico 1.2.3 muestra la situación emprendedora de los países desarrollados (Grupo 3). Curiosamente, Trinidad & Tobago encabeza el ranking por delante de USA. Le siguen Canadá, Singapur e Israel, con tasas superiores al 10% de su población emprendedora. De nuevo, la CAPV cierra el ranking con Japón, Francia, Bélgica y Alemania. En la UE destaca la recuperación de los Países Bajos e Irlanda.

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países desarrollados (Grupo 3) 2013



El Gráfico 1.2.4 muestra la situación de las CCAA españolas. La Rioja destaca por ser la única región que llega al 7% de actividad emprendedora, seguida de Baleares, Cataluña y Canarias. La CAPV se coloca en el último lugar con un dato cercano a Ceuta y Castilla León, Cantabria y Galicia.

Gráfico 1.2.4. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2013

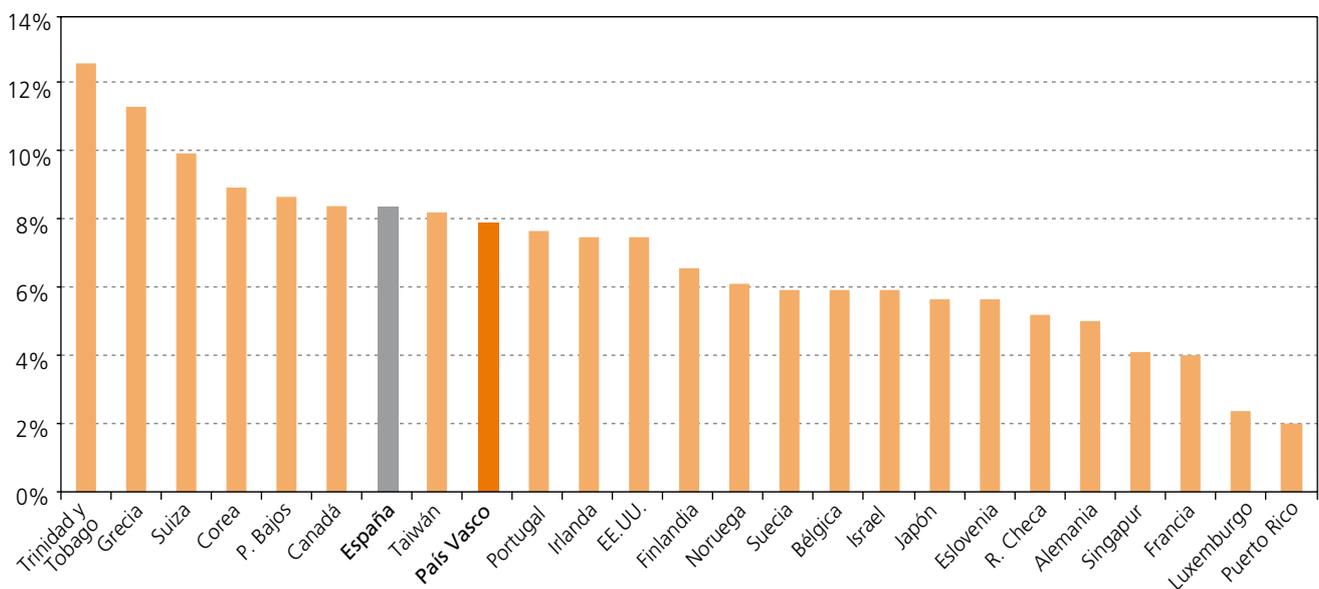


1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV

El análisis de actividad empresarial consolidada de la CAPV lo vamos a limitar exclusivamente a los países del Grupo de desarrollo 3: países desarrollados. Tal y como se puede ver en el Gráfico 1.3.1, Grecia lidera un año más el *ranking*, siendo por quinto año consecutivo el país de la UE con un mayor índice de población propietaria de negocios consolidados, 12,6%.

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 noveno puesto de este *ranking* y el cuarto de la UE.

Gráfico 1.3.1. Porcentaje de población adulta con empresas consolidadas en los países desarrollados (Grupo 3) 2013



Puerto Rico, Luxemburgo, Francia, Singapur y Alemania se encuentran en los últimos lugares del ranking en esta edición. Debemos destacar que después de seis años de Francia en la segunda peor posición de población propietaria de negocios consolidados, durante este año le cede ese puesto a Luxemburgo.

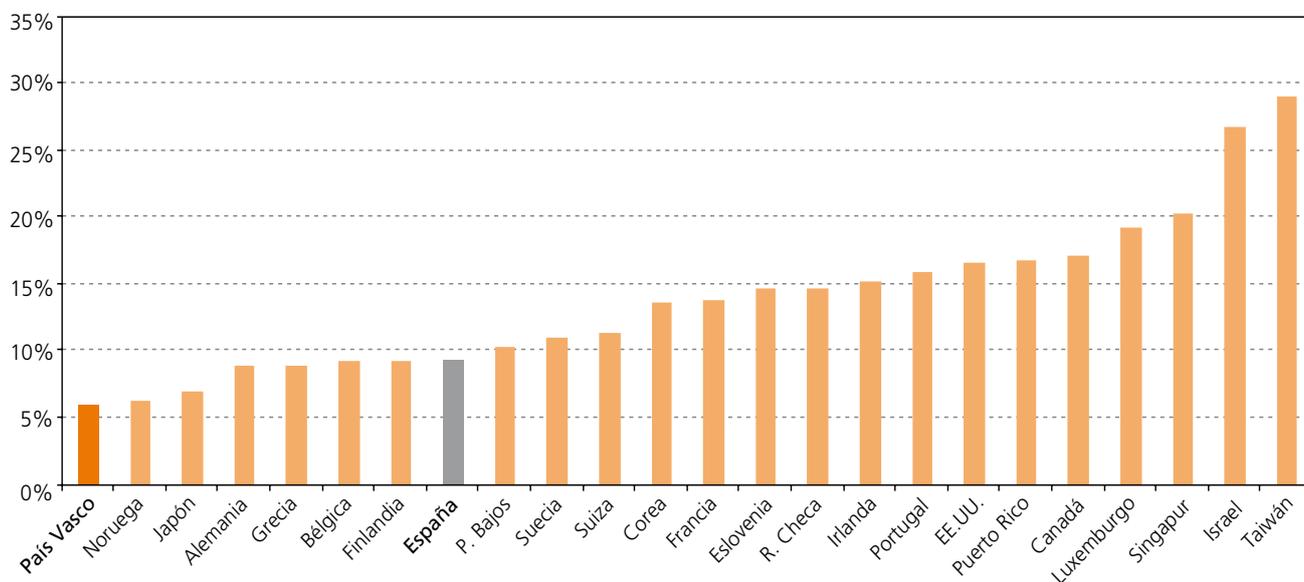
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional

El potencial emprendedor de la CAPV retrocede 3 puntos respecto a las cifras recogidas en los últimos dos años, lo que supone que el 6% de la población vasca tiene intención de emprender en los próximos 3 años. Tradicionalmente, y en los años anteriores a la crisis, la CAPV presentaba niveles de potencial emprendedor comparativamente bajos y siempre inferiores a la cifra real de emprendimiento o TEA (véase el Cuadro 1.1.1).

El Gráfico 1.4.1 muestra que por segundo año consecutivo es Taiwán el país que lidera el ranking de potencial emprendedor internacional. Israel, que experimenta más de diez puntos de crecimiento en la propensión a emprender en el futuro, se sitúa en la segunda posición, hecho que deja este año a Singapur en el tercer puesto. Los tres primeros puestos suponen datos de potencial emprendedor por encima del 20%. Luxemburgo se encuentra en el cuarto lugar, con un índice de emprendimiento fu-

turo cercano al 20% de su población y con niveles de empresa consolidada muy limitados. La CAPV se encuentra en el último lugar del ranking arrebatando ese puesto en la edición anterior a Noruega y Japón, que continúan con datos reducidos de potencial emprendedor.

Gráfico 1.4.1. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países desarrollados (Grupo 3) 2013



2. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

Según diversos estudios, la creación de empresas contribuye al aumento del nivel de crecimiento económico, permitiendo incrementar la creación de empleo, impulsando la innovación y mejorando la competitividad³ de un país. De ahí la importancia de conocer el perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor, a fin de detectar los factores que influyen en el fomento de la actividad emprendedora de dicho país o región determinada; así como, para contribuir en el diseño de políticas públicas que sirvan para reforzar el espíritu emprendedor. Por lo anterior, este capítulo está dedicado a estudiar el perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor identificadas en el 2013 en la CAPV. Por ello, nos centraremos en el análisis de las características socio-demográficas de las personas que emprenden y sus principales motivos para emprender. Por último, se incluye un apartado en el que se describe el perfil de la persona emprendedora desde una perspectiva de género.

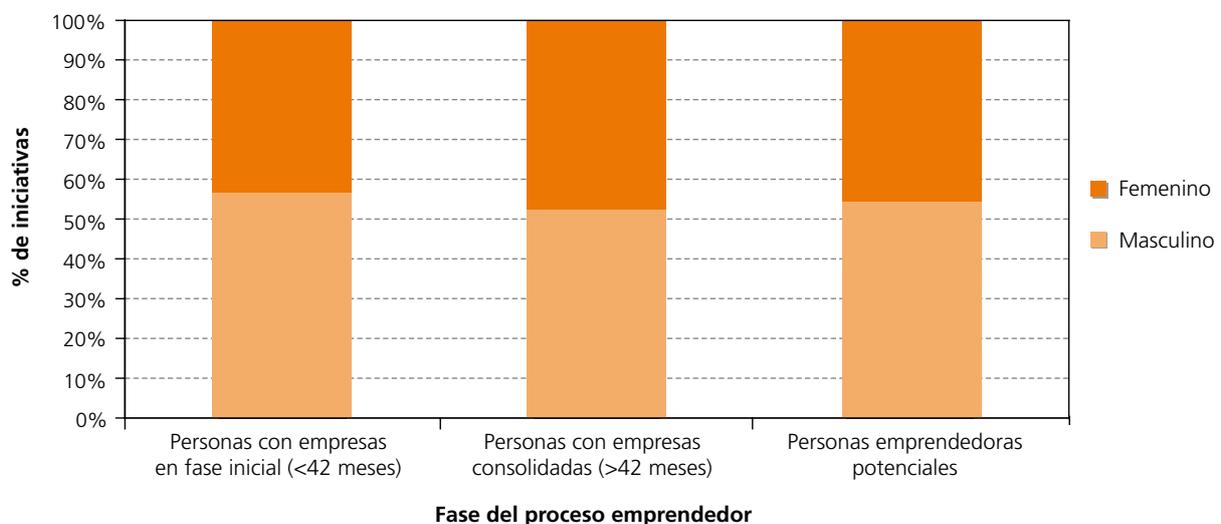
2.1. Perfil de las personas emprendedoras en la CAPV

En el siguiente apartado se describe el perfil de las personas emprendedoras vascas involucradas en cada una de las fases del proceso emprendedor: *personas con empresas en fase inicial* (creadas con menos de 42 meses), *personas con empresas consolidadas* (creadas con más de 42 meses) y *personas emprendedoras potenciales* (que tienen la intención de crear una empresa en los próximos 3 años).

2.1.1. Actividad emprendedora por género

Al observar los datos (véase el Gráfico 2.1.1), se puede apreciar que la presencia del género femenino sigue siendo inferior a la del género masculino en las distintas fases del proceso emprendedor; aunque

Gráfico 2.1.1. Actividad emprendedora por género



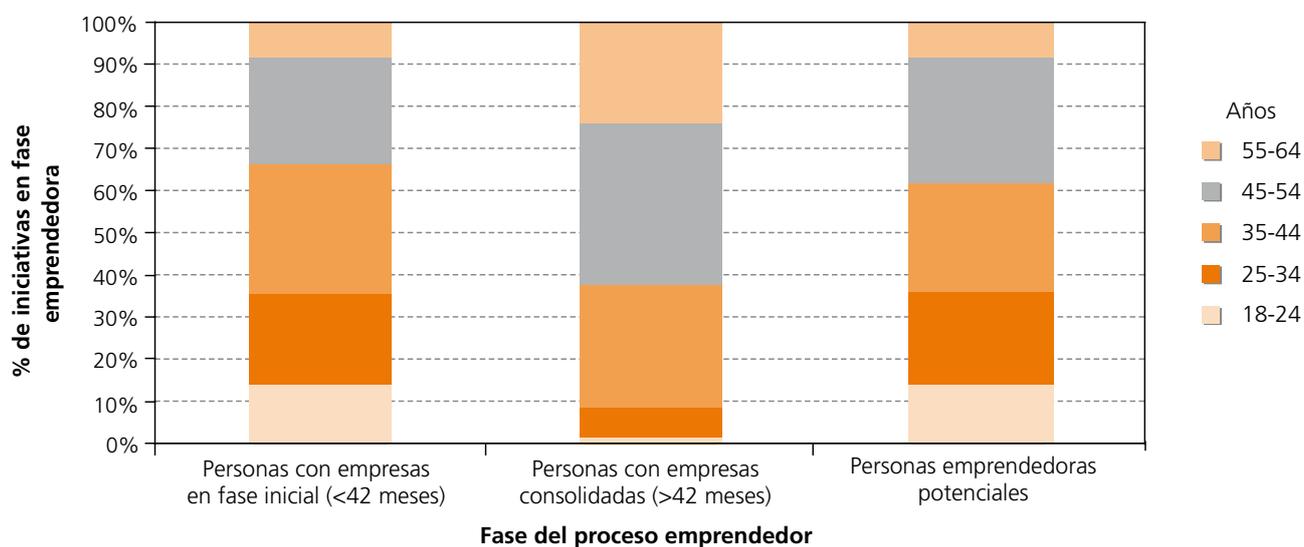
³ Para mayor detalle, consultar Acs et al. (2004).

también se observa un dato positivo a favor de la igualdad de género, ya que cada año se observa una mayor presencia del género femenino. En el caso de las personas con empresas en fase inicial, con menos de 42 meses, el 44% son mujeres; mientras que en el caso de las personas con empresas consolidadas, el 48% son mujeres. Por último, se observa que el 46% de las personas emprendedoras potenciales son mujeres.

2.1.2. Actividad emprendedora por edades

La edad media de las personas emprendedoras cambia significativamente en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentren. En el caso de las personas con empresas en fase inicial, de menos de 42 meses, la edad media es de 38 años (cifra que ha disminuido respecto al ejercicio anterior que en promedio era de 42 años). En el caso de las personas emprendedoras con empresas consolidadas, la edad promedio es de 48 años muy similar a la media obtenida en el ejercicio anterior (47 años). Así mismo, en el caso de las personas emprendedoras potenciales, la edad media es de 36 años muy similar al promedio del ejercicio anterior (37 años).

Gráfico 2.1.2. Actividad emprendedora por edades

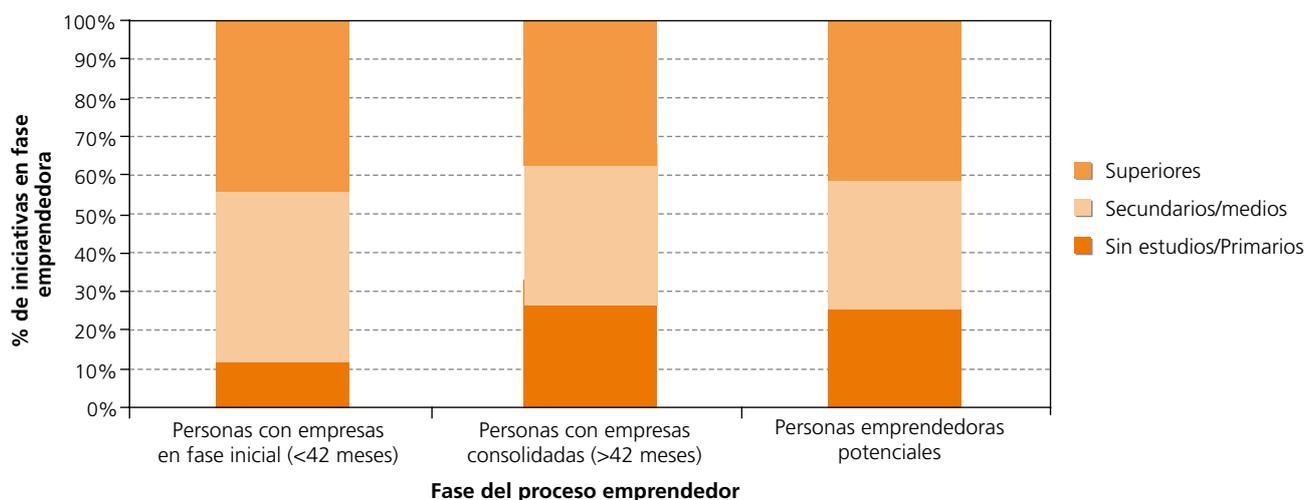


Así mismo, es importante mencionar que la distribución de la edad de las personas emprendedoras varía en función de la fase en la que se encuentre su iniciativa. Por ejemplo, en la fase de personas con empresas consolidadas, el 62% de las mismas tiene más de 45 años, mientras que en las otras fases no es tan significativo que haya personas emprendedoras en este tramo de edad. En cambio, aproximadamente el 36% de las personas involucradas en las fases más iniciales del proceso emprendedor (<42 meses) como potenciales son jóvenes con menos de 34 años (véase el Gráfico 2.1.2).

2.1.3. Actividad emprendedora por nivel de educación

Como se puede observar en el Gráfico 2.1.3, la mayoría de las personas emprendedoras cuenta con cierto nivel de estudios. Tanto en la fase más potencial como en la fase inicial (<42 meses), más de un 40% de las personas emprendedoras han manifestado que tienen estudios superiores. Sin embargo, también se observa que la fase inicial (<42 meses), un 12% de las personas emprendedoras han mencionado que no tienen estudios o sólo tienen estudios primarios. Esta misma tendencia se observa con mayor intensidad en más del 25% de las personas con empresas consolidadas.

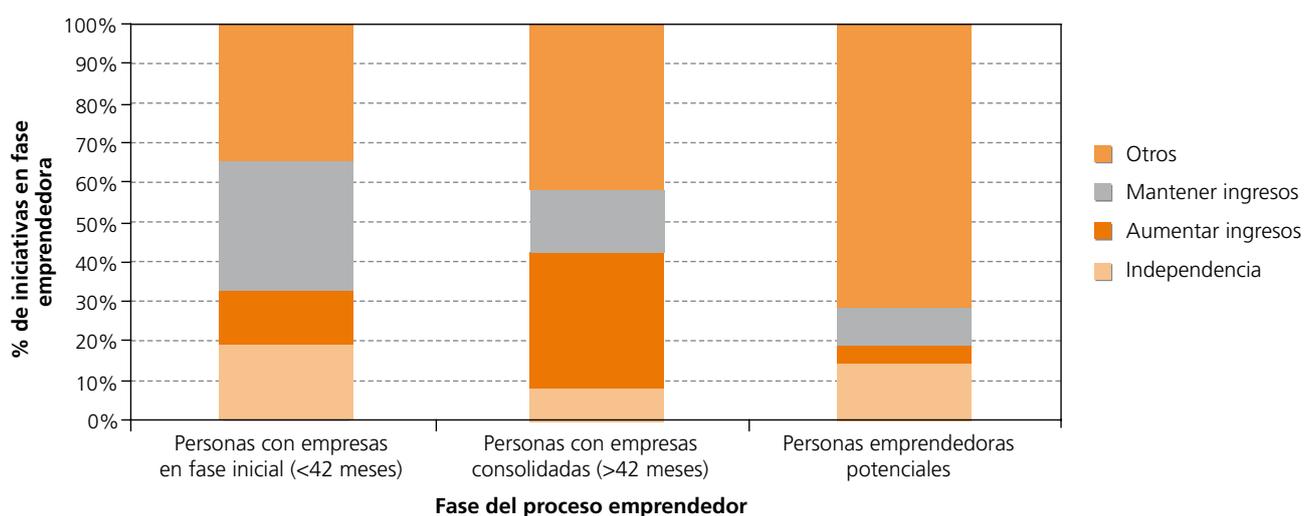
Gráfico 2.1.3. Actividad emprendedora por nivel de educación



2.1.4. Actividad emprendedora según la motivación para emprender

Existen diversas razones por las cuales las personas se involucran en un proceso emprendedor (aumentar sus ingresos, tener independencia, etc.). En este sentido, una combinación de oportunidad y necesidad (razones sin especificar) ha sido la principal motivación para emprender de las personas vascas involucradas en alguna de las fases del proceso emprendedor. No obstante, en el caso de las personas con empresas consolidadas su principal motivación es el deseo de aumentar los ingresos. En el caso de las personas con empresas en una fase inicial (<de 42 meses), su principal motivación es el hecho de mantener sus ingresos (véase el Gráfico 2.1.4).

Gráfico 2.1.4. Actividad emprendedora según la motivación para emprender

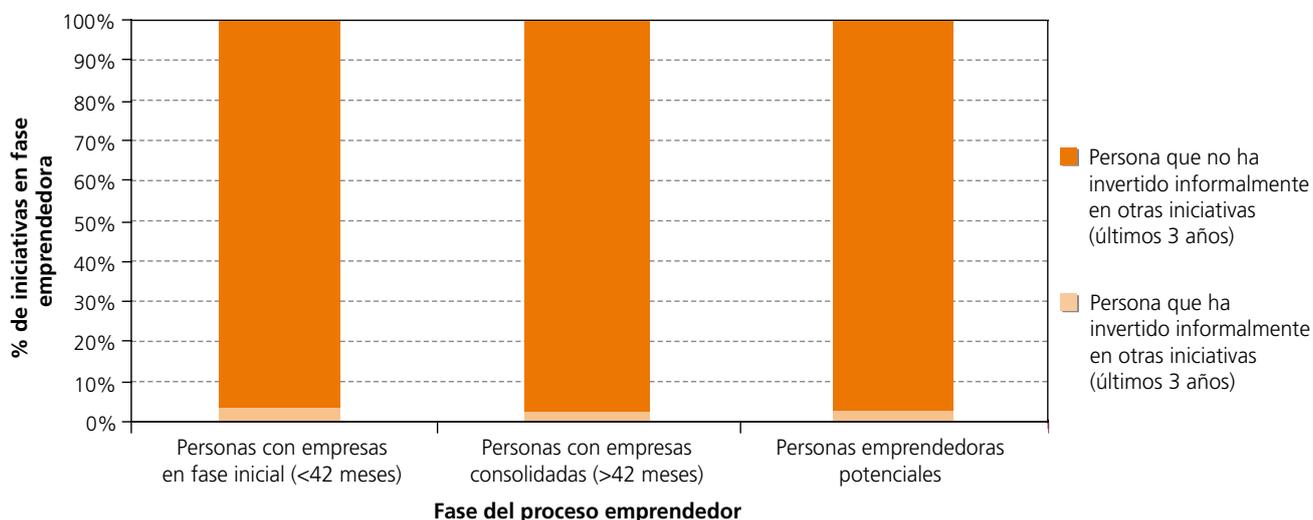


2.1.5. Actividad emprendedora según su experiencia como una persona inversora

En lo que se refiere a la experiencia como una persona inversora informal, la mayoría de las personas que están involucradas en alguna fase del proceso emprendedor mencionan que nunca han participado como inversoras en otra iniciativa emprendedora. Tan sólo el 2,5% de las personas con empresas consolidadas y el 2,6% de las personas emprendedoras potenciales han invertido como inversores informales

en otros proyectos emprendedores. En el caso de las personas emprendedoras con empresas en fase inicial, el porcentaje es un poco más alto (3,4%). No obstante, respecto a la muestra analizada en el año anterior, estos porcentajes han disminuido.

Gráfico 2.1.5. Actividad emprendedora según su experiencia como una persona inversora



2.1.6. Rasgos característicos de las personas involucradas en cada una de las fases del proceso emprendedor

Desde una perspectiva de diseño de políticas públicas, resulta interesante fomentar el emprendimiento en colectivos que hayan sufrido las consecuencias más drásticas de la crisis (mujeres, mayores en situación de paro o personas discapacitadas) y en colectivos que pueden ayudar a reactivar la economía (empresas de alto valor añadido). Por ello, es interesante continuar fomentando el emprendimiento femenino, ya que es un colectivo con menor tasa de emprendimiento.

Persona emprendedora potencial

- El 54% son hombres y el 46% son mujeres.
- La edad media es de 36 años y el 36% tiene menos de 35 años.
- El 25% tiene estudios primarios y el 42% estudios superiores.
- El 2,6% ha invertido informalmente en otra iniciativa emprendedora

Persona con empresas en fase inicial

- El 56% son hombres y el 44% son mujeres.
- La edad media es de 38 años y el 36% tiene menos de 35 años.
- El 45% tiene estudios superiores y el 43% secundarios.
- El 3,4% ha invertido informalmente en otra iniciativa emprendedora

Persona con empresas consolidadas

- El 52% son hombres y el 48% son mujeres.
- La edad media es de 48 años y el 62% tiene más de 45 años.
- El 38% tiene estudios superiores y el 36% estudios secundarios.
- El 2,5% ha invertido informalmente en otra iniciativa emprendedora

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 las personas adultas, 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 las personas inversoras informales es una de las asignaturas pendientes de la CAPV.

2.2. Motivaciones de la persona emprendedora

El objetivo de este apartado es describir los principales motivos que han incidido en la creación de las nuevas empresas en la CAPV, poniendo énfasis 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:

1. Por aprovechamiento de una *oportunidad*: la persona emprendedora ha identificado una oportunidad de negocio y decide crear una empresa.
2. Por *necesidad* o falta de alternativas de trabajo: la persona emprendedora por falta de trabajo por cuenta ajena, decide crear su propia actividad como sustento económico.
3. Por *otros motivos*

2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

A partir de los datos obtenidos sobre la población vasca de 18-64 años de edad, el Cuadro 2.2.1 resume las cifras relativas al comportamiento de las personas vascas con empresas en fase inicial en el 2013; distinguiéndolas entre las iniciativas que están en fase naciente (SU) y en etapa de nueva creación o *Baby Business* (BB).

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	35,4%	42,8%	39,6%
Oportunidad en parte	42%	25%	34,5%
Necesidad	22,6%	32,2%	25,9%

De esta manera, se identifica la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría las dos antes mencionadas. En general, al 26% de las personas emprendedoras les ha guiado la necesidad a la hora de crear su empresa. Este porcentaje es superior a la del ejercicio anterior (22%), y sigue siendo superior a los años anteriores (véase el Cuadro 2.2.2), lo que indica que en esta coyuntura económica está cam-

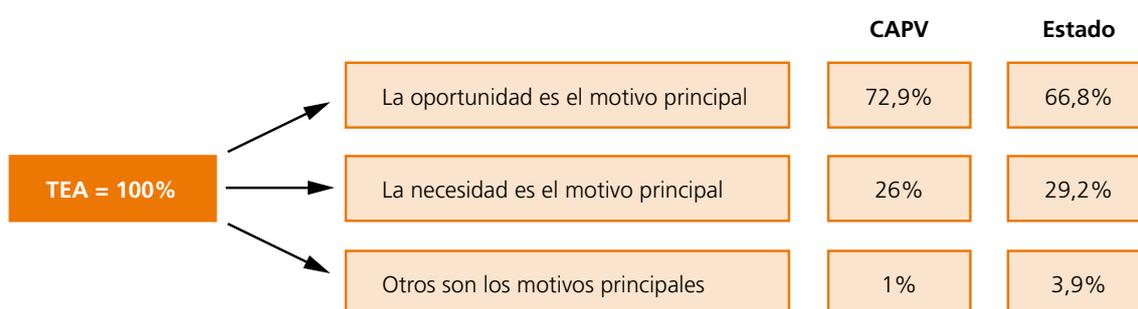
biando el perfil de las personas emprendedoras vascas. El porcentaje de personas emprendedoras motivadas por la necesidad es muy parecido, siendo de 23% en las empresas nacientes. Sin embargo en el caso de las nuevas empresas (32%) es superior y todavía sigue siendo la oportunidad la razón principal que motiva su creación. Tal y como ha sido comentado anteriormente, desde el 2004, la oportunidad ha sido la principal razón que ha motivado la creación de nuevas empresas en el País Vasco. Aunque a partir del 2009, el comportamiento emprendedor por necesidad ha ido creciendo de forma considerable.

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%)
2012	4,36 (100%)	3,32 (76%)	0,94 (22%)	0,1 (2%)
2013	2,96 (100%)	2,16 (73%)	0,77 (26%)	0,03 (1%)

Así mismo, si se comparan los datos obtenidos en la CAPV con los obtenidos en España en el 2013 (véase el Gráfico 2.2.1), se observa que la principal motivación en ambos ámbitos geográficos ha sido la oportunidad. En este año a diferencia del año anterior, en el caso de la CAPV dicho porcentaje ha sido superior al del Estado. Esto se debe a que ha disminuido el porcentaje de la motivación por oportunidad en el Estado.

Gráfico 2.2.1. Distribución de la actividad emprendedora total 2013 en función del principal motivo de la creación



Si se comparan los datos de la CAPV con el resto de comunidades autónomas (véase el Gráfico 2.2.2), se observa que en la mayoría de las comunidades analizadas el emprendimiento por oportunidad es mayor que el emprendimiento por necesidad. Madrid y La Rioja son dos comunidades autónomas que tienen un porcentaje inferior de emprendimiento por necesidad que el País Vasco.

Ahora bien, si comparamos los porcentajes obtenidos en el País Vasco respecto al resto de países de la Unión Europea (véase el Gráfico 2.2.3), se observa un claro predominio de la motivación de empre-

der por oportunidad en los países más desarrollados tales como los Países Bajos, Suecia, Francia, Alemania, Irlanda y Finlandia. Sin embargo, los países europeos con el porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad son Polonia, Eslovaquia, Bélgica, Rumania, España y Hungría.

Gráfico 2.2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas en 2013

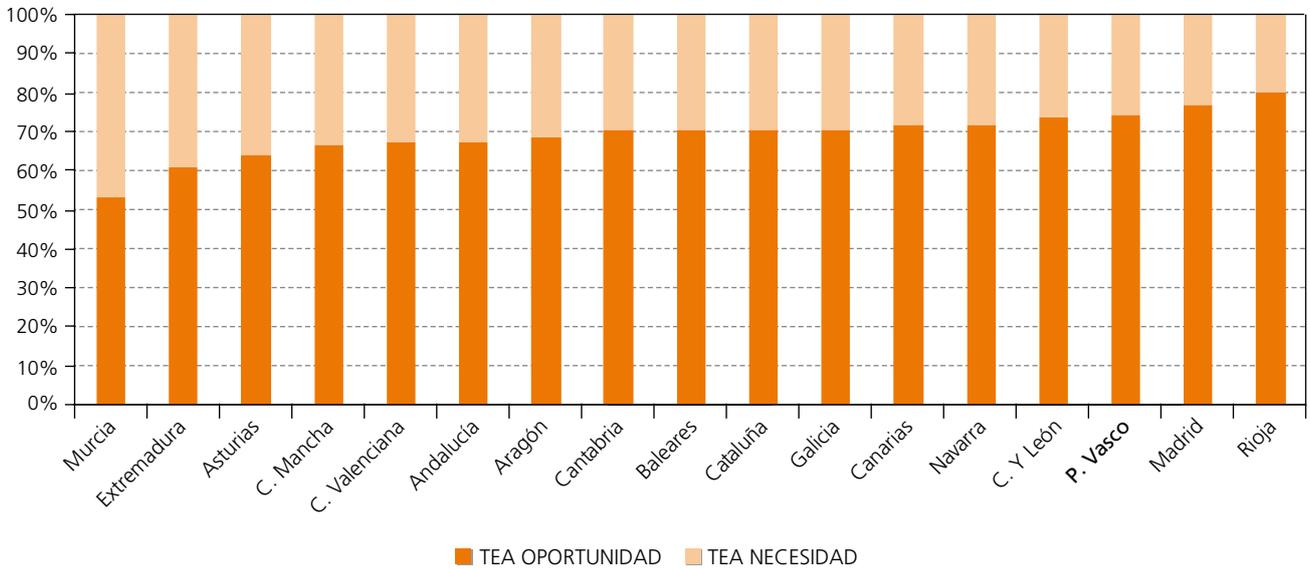
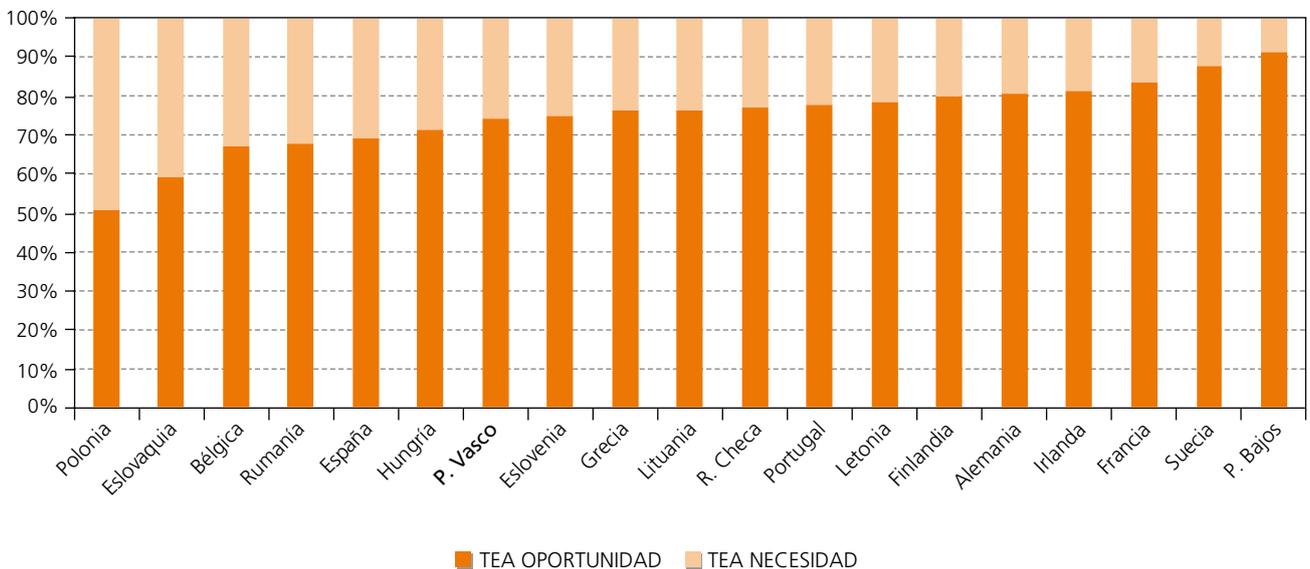


Gráfico 2.2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación. CAPV y Países UE participantes en GEM en 2013



2.3. El perfil de la persona emprendedora desde la perspectiva de género

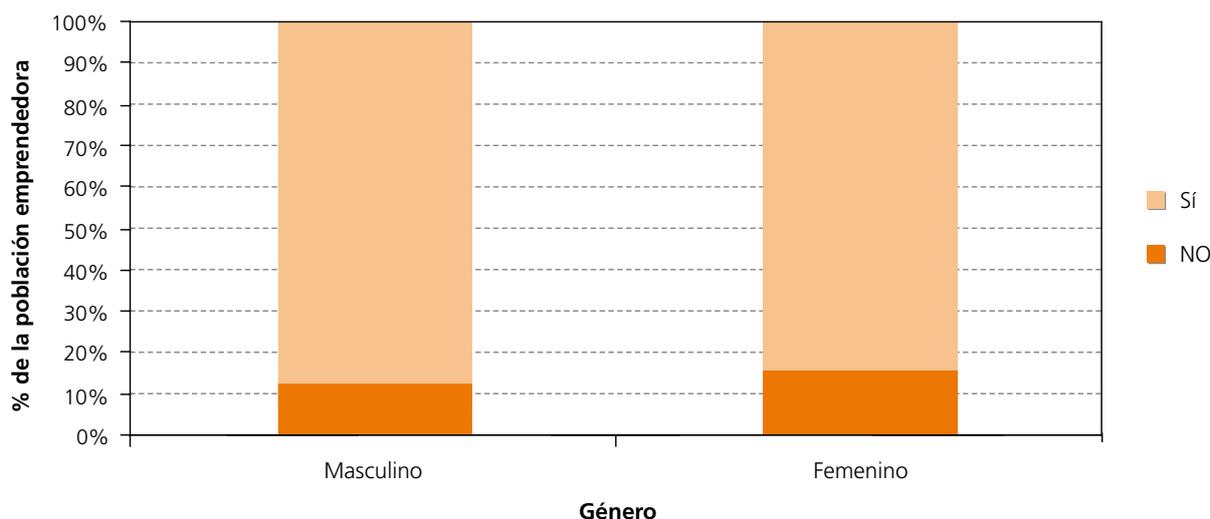
Este apartado se centrará en describir el perfil de las personas emprendedoras vascas desde la perspectiva de género analizando aspectos como: sus habilidades, perfil socio-demográfico (edad, nivel de estudios), motivos que les impulsaron para emprender y las características generales de los negocios que han llevado a cabo.

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 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, las características de las empresas creadas y su comportamiento emprendedor.

2.3.1. Habilidades para la creación de empresas según el género de la persona emprendedora

El 85% de las mujeres opina que cuenta con las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa, un 5% más que en el ejercicio anterior. El porcentaje de hombres que cree tener dichas habilidades es del 88%, un 5% menos que en el ejercicio anterior. Aunque en este ejercicio no haya habido tanta diferencia entre hombres y mujeres, se sigue observando que las mujeres tienen una visión algo más pesimista comparando con la de los hombres, lo que conlleva a que el peso de mujeres emprendedoras siga siendo más bajo (véase el Gráfico 2.3.1).

Gráfico 2.3.1. Habilidades para la creación de empresas según el género de la persona emprendedora



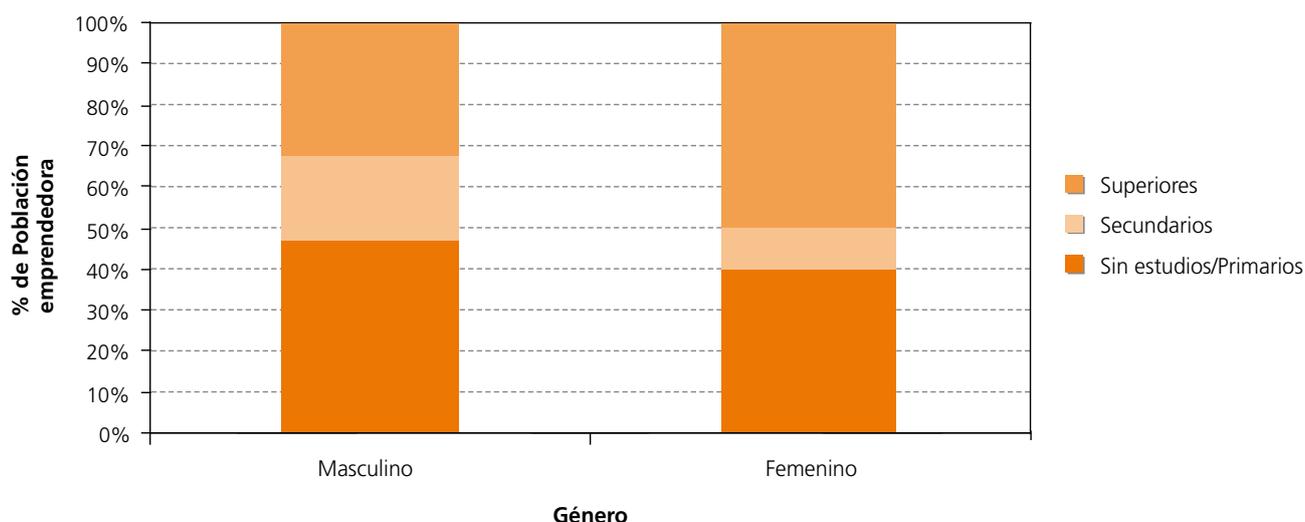
2.3.2. Edad según el género de la persona emprendedora

La edad media de los emprendedores es superior a la de las emprendedoras. En el caso de las mujeres, las emprendedoras tienen como promedio 38 años y en el caso de los hombres la edad media es de 41, siendo estos datos muy similares. 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.

2.3.3. Nivel de estudios según el género de la persona emprendedora

El porcentaje de los emprendedores sin estudios o con estudios primarios (9%) está muy por debajo comparando con el de las emprendedoras (27%). Sin embargo, en la edición anterior, el porcentaje de emprendedores sin estudios era mayor al de las emprendedoras. Respecto al porcentaje de estudios superiores, ambos porcentajes son similares, aproximadamente de un 45% (véase el Gráfico 2.3.2).

Gráfico 2.3.2. Nivel de estudios según el género de la persona emprendedora

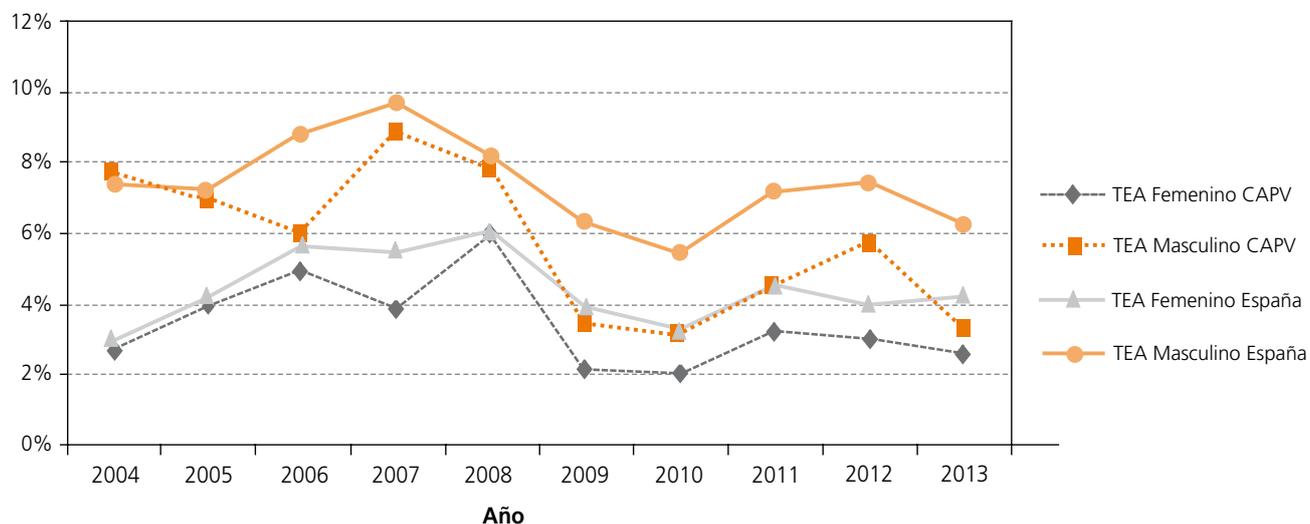


2.3.4. El comportamiento de la persona emprendedora según su género

En la CAPV el TEA femenino sigue siendo inferior al masculino. En el año 2013, el TEA femenino se ha situado en un 2,59%, mientras que el masculino ha sido del 3,31%. En el caso de España el TEA masculino y femenino se sitúan por encima comparando con la CAPV (4,2% el TEA femenino y 6,2% el TEA masculino). Como se puede apreciar en el Gráfico 2.3.3 el TEA femenino suele ser menos volátil que el masculino.

En general, durante el periodo analizado, la actividad emprendedora ha tenido un carácter masculino, tanto en el ámbito regional como en el nacional (véase el Gráfico 2.3.3). El TEA femenino en la CAPV ha disminuido en términos porcentuales un 13% respecto al ejercicio anterior y el TEA masculino en un 42% suponiendo un importante descenso que ha afectado a la ratio de actividad emprendedora mujer/hombre.

Gráfico 2.3.3. Evolución del TEA en función del género, CAPV y España



La ratio del TEA femenino / TEA masculino ha pasado del 0,52 en 2012 al 0,78 en 2013, lo que supone que por cada diez personas emprendedoras ochos son mujeres (véase el Cuadro 2.3.1). En el caso de España, el TEA femenino ha aumentado un 5% respecto al ejercicio anterior y el TEA masculino ha disminuido un 16%, menos que en el caso de la CAPV (véase el Cuadro 2.3.2).

Cuadro 2.3.1. Evolución Ratio TEA Femenino / TEA Masculino

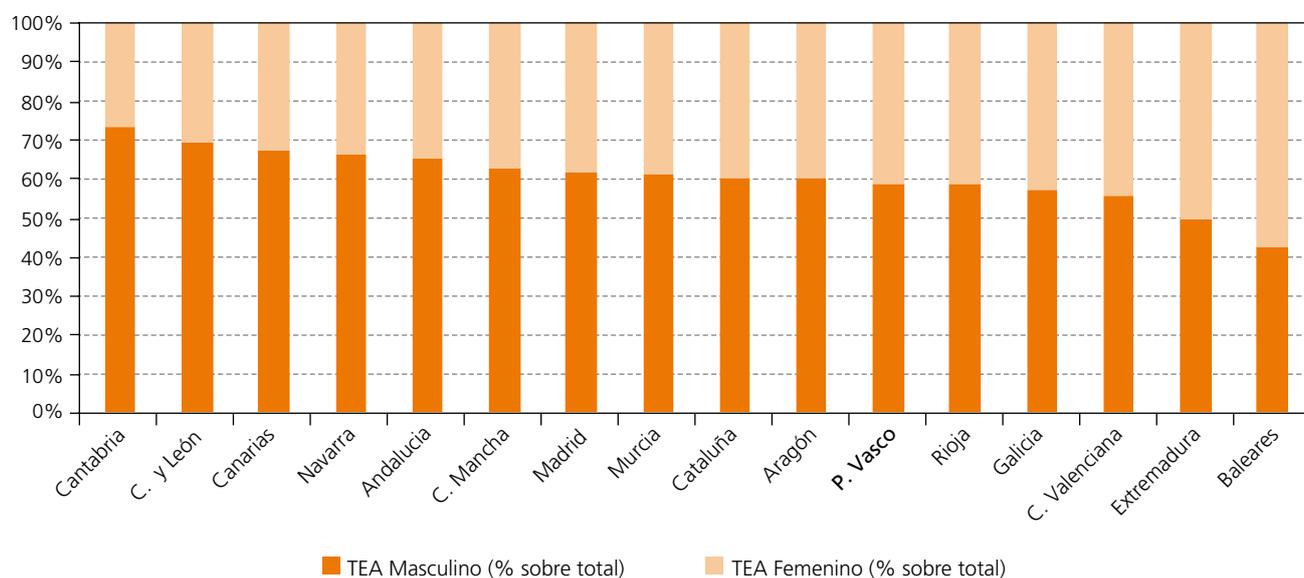
	Ratio TEA Femenino / TEA Masculino									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
CAPV	0,35	0,57	0,82	0,43	0,76	0,61	0,65	0,71	0,52	0,78
España	0,39	0,58	0,65	0,56	0,74	0,62	0,59	0,63	0,54	0,68

Cuadro 2.3.2. Evolución de la actividad emprendedora femenina, España y CAPV

	CAPV			España		
	2012	2013	Δ	2012	2013	Δ
TEA	4,36%	2,96%	-32%	5,7%	5,2%	-9%
TEA Femenino	2,97%	2,59%	-13%	4%	4,2%	+5%
TEA Masculino	5,74%	3,31%	-42%	7,4%	6,2%	-16%
Ratio TEA Femenino / TEA Masculino	0,52	0,78		0,54	0,68	

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, la Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid y La Rioja 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 Cantabria, Castilla y León, Navarra, y Canarias los hombres tienen un porcentaje mayor que el de las mujeres, aunque es bastante paritaria. Sin embargo, en Baleares el porcentaje de las mujeres emprendedoras es mayor que el de los hombres (véase el Gráfico 2.3.4).

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



Tal y como hemos ido explicando en el informe, es la identificación de oportunidades el principal motivo que lleva a las personas a emprender en la CAPV, tanto en el caso masculino como en el femenino. Un 67% de los hombres ha emprendido por oportunidad y un 81% de las mujeres lo ha hecho también porque ha detectado una oportunidad para emprender. Entre los hombres, el emprendimiento por necesidad ha aumentado desde el 2012, ya que fue de un 24% y ahora ha aumentado hasta llegar al 33%. La ratio TEA femenino / TEA masculino por oportunidad se sitúa en un 0,95, es decir, hay entre 9 y 10 mujeres que crean su propia empresa porque han detectado una oportunidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón y la ratio por necesidad se sitúa en un 0,5, esto es, hay 5 mujeres que crean una empresa por necesidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón (la mitad) (véase el Cuadro 2.3.3).

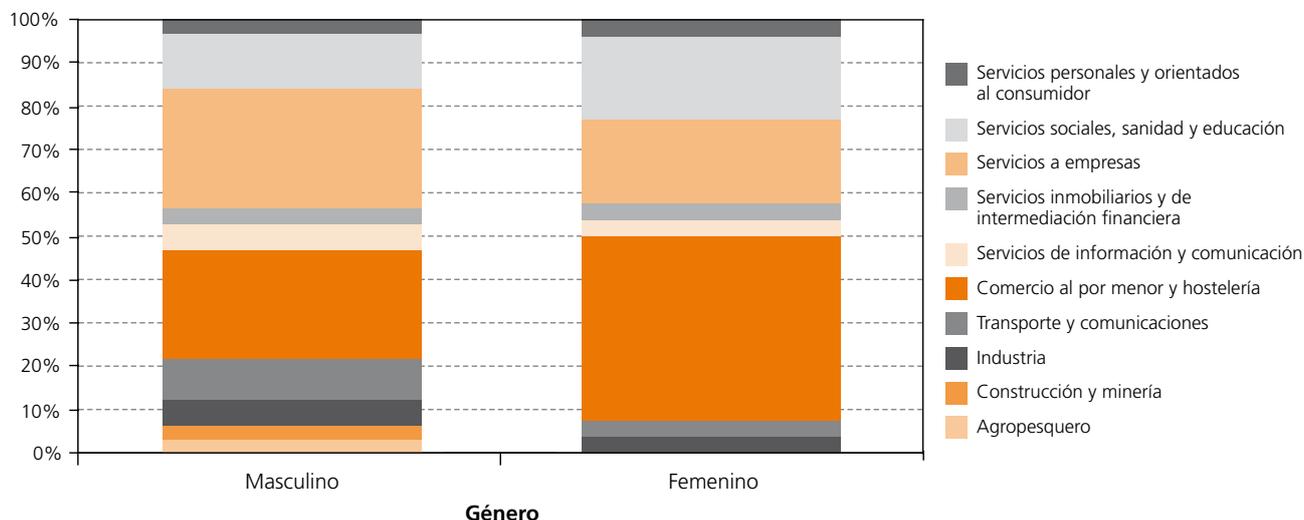
Cuadro 2.3.3. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género

TEA	Total (%)	Femenino (%)	Masculino (%)	Ratio TEA femenino / TEA masculino
Por oportunidad	2,16%	2,1%	2,21%	0,95
Por necesidad	0,75%	0,5%	1,1%	0,50
Total	2,96%	2,6%	3,31%	0,79

2.3.5. Características de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora

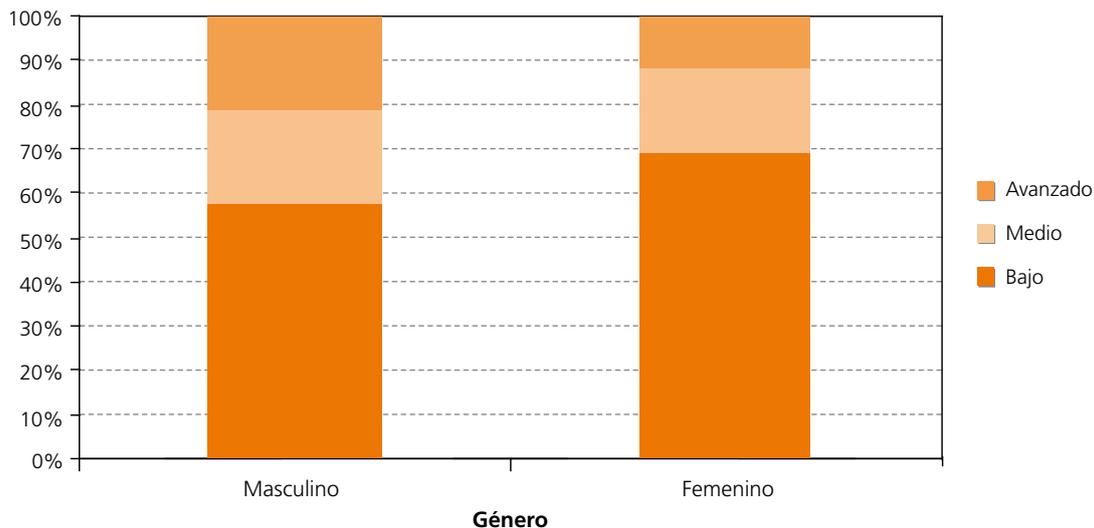
Este apartado tiene como objetivo identificar los sectores en los que compiten preferentemente las mujeres y las características de las empresas en fase inicial por las mismas (nacientes y nuevas empresas). Además, se comparan estas cualidades con las de las empresas en fase inicial por la población masculina. A continuación se ilustran las características de las empresas creadas en la CAPV en función del género. En cuanto al sector económico se refiere (véase el Gráfico 2.3.5), los datos muestran que los sectores con mayor capacidad emprendedora son el Comercio al por menor y hostelería, los Servicios a empresas y la los servicios sociales, sanidad y educación. El análisis en función del género sugiere que las empresas en fase inicial creadas por mujeres se concentran, mayoritariamente, en el Comercio al por menor y hostelería y en segundo lugar los Servicios a empresas y servicios sociales, sanidad y educación, mientras que los hombres, emprenden principalmente, en Servicios a empresas además de en los dos sectores anteriormente mencionados.

Gráfico 2.3.5. Sector económico de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora



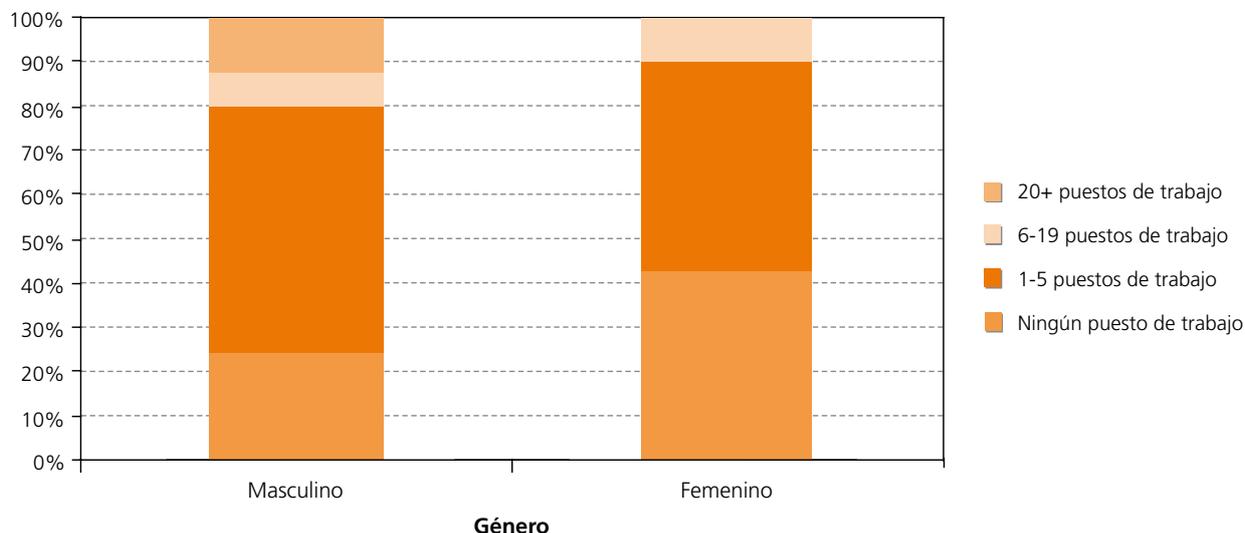
El nivel tecnológico de las empresas contribuye a mejorar la competitividad de una región. Tal y como se observa en el Gráfico 2.3.6 en la CAPV el 17% de las personas emprendedoras compiten en sectores de avanzado nivel tecnológico (cifra que ha ido creciendo, siendo ésta nula en el ejercicio 2007). El peso de las personas emprendedoras de bajo nivel tecnológico sigue siendo el que predomina con un 63%. El análisis en función del género sugiere que las mujeres emprendedoras compiten más en sectores con bajo nivel tecnológico en comparación con los hombres.

Gráfico 2.3.6. Nivel tecnológico de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora



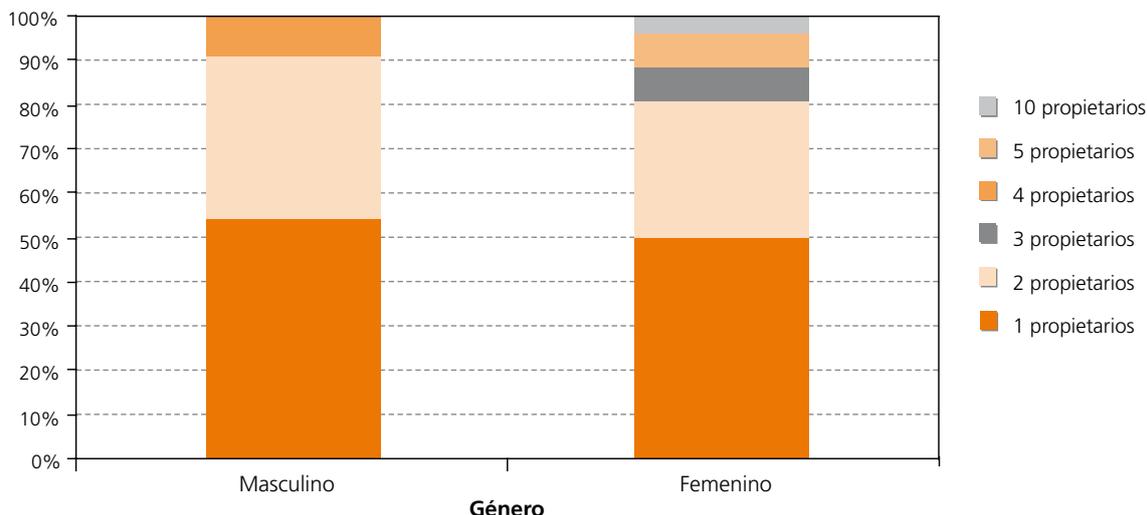
En lo que a las perspectivas de creación de empleo se refiere (véase el Gráfico 2.3.7), la muestra analizada sugiere que el 33% de las empresas en fase inicial no esperan crear más de 5 puestos de trabajo en los próximos 5 años. No obstante, el análisis en función del género sugiere que las empresas en fase inicial creadas por mujeres nacen con menores expectativas de crecimiento. Esto es debido a que el 12% de las empresas en fase inicial creadas por los hombres esperan crear más de 20 puestos de trabajo en el próximo quinquenio, frente al 0% de aquellas que han sido creadas por mujeres.

Gráfico 2.3.7. Perspectivas de creación de empleo en 5 años de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora



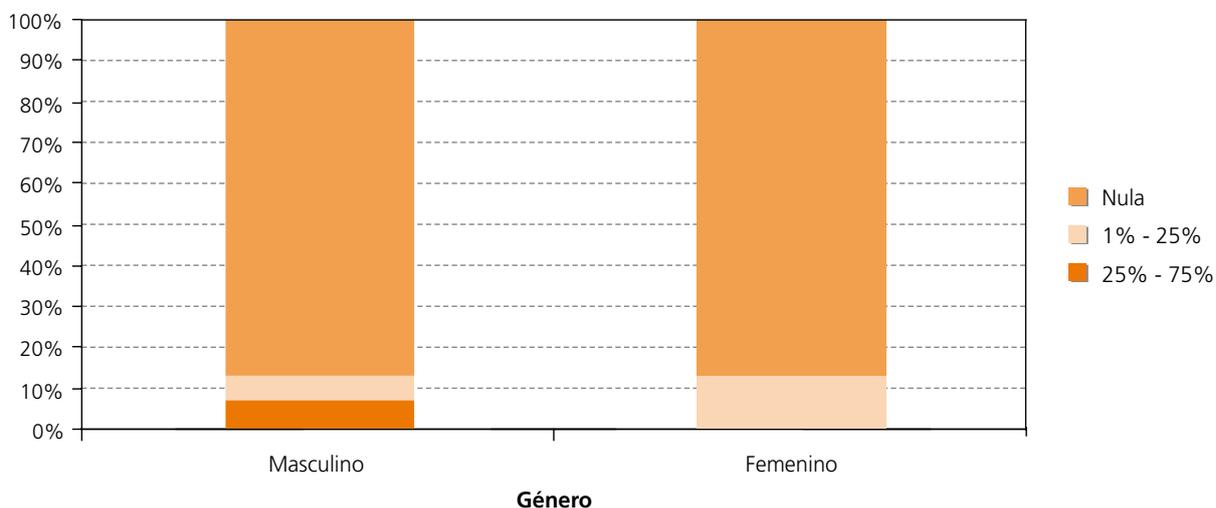
Por otro lado, las nuevas empresas de la CAPV cuentan con un número reducido de propietarios (véase el Gráfico 2.3.8). De hecho, la mitad de las empresas, tanto entre la población emprendedora femenina como la masculina, reconocen tener un único propietario. No obstante, en aquellas empresas con más de cinco y más de diez propietarios la presencia de la mujer emprendedora prevalece significativamente sobre la del hombre emprendedor.

Gráfico 2.3.8. Número de propietarios de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora



Por último, la apertura hacia los mercados internacionales amplía el mercado objetivo de las empresas y en muchos casos puede contribuir al éxito de las mismas. Aunque cada vez sea mayor la presencia de las empresas que desde su nacimiento tienen un carácter global, los datos indican que todavía la mayoría de las nuevas empresas vascas (un 87%) se limita a vender sus productos y servicios en el mercado nacional (véase el Gráfico 2.3.9). Sólo el 6% de las empresas en fase inicial muestran un perfil claramente exportador. No obstante, existen diferencias importantes entre las empresas en fase inicial creadas por hombres y por mujeres, ya que según la muestra analizada en esta edición, el 10% de las empresas en fase inicial creadas por hombres exportan entre el 25% y el 75% de sus productos/servicios, frente al 0% de las empresas en fase inicial creadas por las mujeres.

Gráfico 2.3.9. Intensidad exportadora de las empresas en fase inicial según el género de la persona emprendedora



2.3.6. Características psico-sociales de las personas emprendedoras según su género

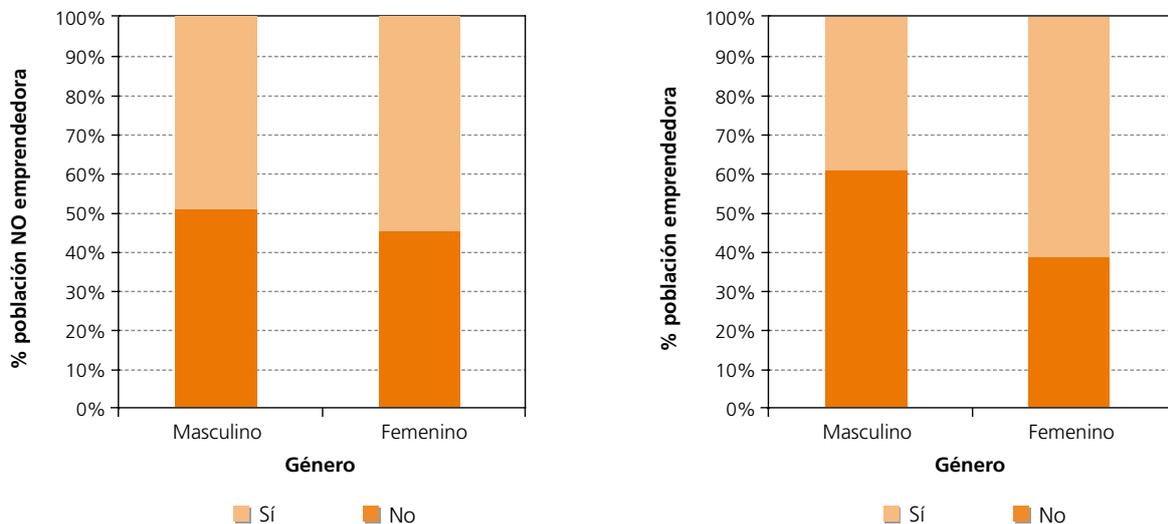
En el análisis de las características psico-sociales se centra en los siguientes aspectos: el temor al fracaso, la percepción de las oportunidades y la participación en redes.

2.3.6.1. Temor al fracaso según el género de la persona emprendedora

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 es un sentimiento que suele aparecer con cierta frecuencia entre los ciudadanos, especialmente entre las mujeres. En esta edición el 49% de los hombres han afirmado que sienten miedo al fracaso, mientras que el 55% 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 es menor, sin embargo, en el caso de las mujeres ha sido mayor en este ejercicio. El 62% de las mujeres emprendedoras afirma tener miedo al fracaso. En el caso de los hombres es el 39% el que afirma tener miedo al fracaso. Por lo que las mujeres son más sensibles al fracaso que los hombres (véase el Gráfico 2.3.10).

Gráfico 2.3.10. Temor al fracaso según el género de la persona



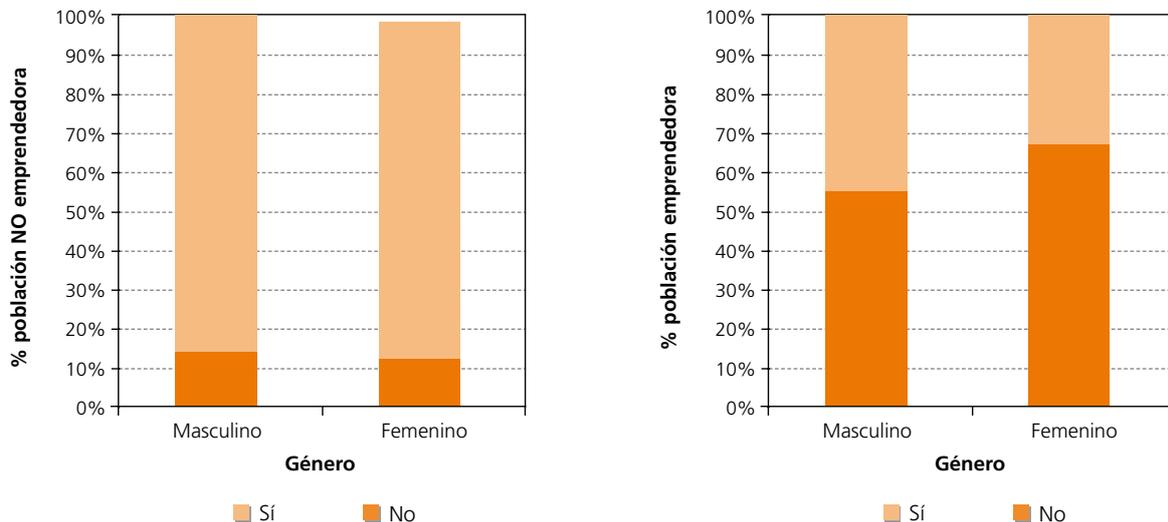
El miedo al fracaso puede ser uno de los factores más importantes que puede frenar la actividad emprendedora. Observando que en esta edición el porcentaje de la población (tanto hombres como mujeres) que afirma tener miedo al fracaso ha aumentado (sobre todo en el caso de las mujeres), ésta es una asignatura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

2.3.6.2. Percepción de oportunidades según del género de la persona emprendedora

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 en los dos colectivos, tanto emprendedores como no emprendedores (véase el Gráfico 2.3.11).

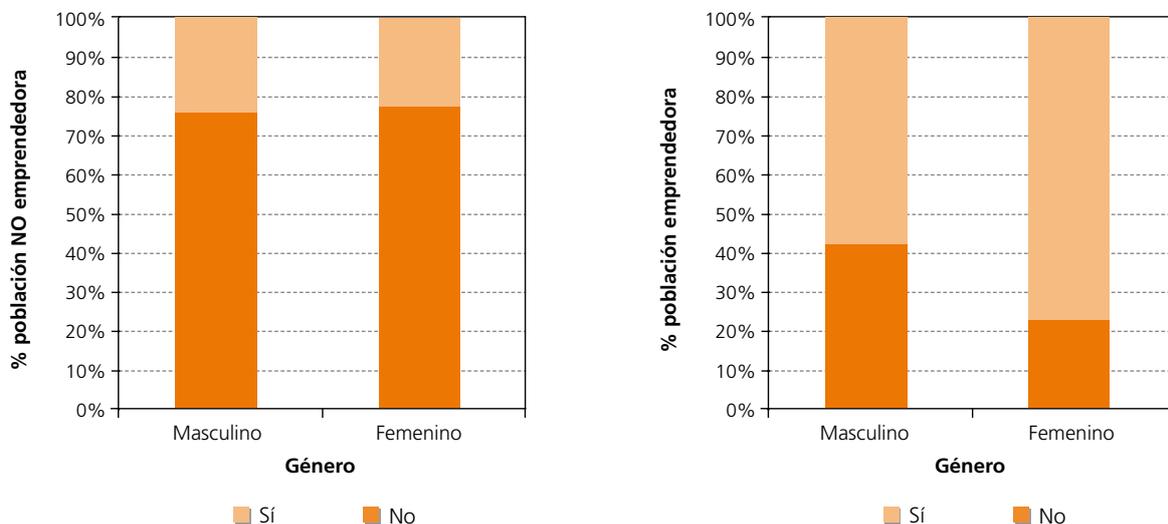
Gráfico 2.3.11. Percepción de oportunidades según el género de la persona



2.3.6.3. Participación en redes según el género de la persona emprendedora

Participar en redes relacionados con el emprendimiento, o simplemente, conocer a otras personas emprendedoras es una manera de poder incentivar el emprendimiento entre la sociedad. A pesar de que se realizan campañas para dar a conocer y valorizar la figura de la persona emprendedora, en el caso del colectivo no emprendedor, todavía la mayoría de la población afirma que no conoce a ningún emprendedor y este razonamiento es más frecuente en el caso de las mujeres que en el de los hombres (el 75% de los hombres y el 76% de las mujeres afirman no conocer a ninguna persona emprendedora). Entre el colectivo emprendedor la mayoría afirma que conoce a otras personas emprendedoras,

Gráfico 2.3.12. Participación en redes según el género de la persona



pero en este caso es un porcentaje superior de mujeres que de hombres quien afirma conocer a personas emprendedoras (58% en el caso de los hombres y 77% en el caso de las mujeres) (véase el Gráfico 2.3.12).

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 las que deben hacer frente (ej. conciliación laboral-familiar, techo de cristal) hace que la tasa del emprendimiento femenino no alcance el mismo nivel que el masculino.

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

Tras haber sido expuesto en los capítulos anteriores el nivel de actividad emprendedora y el perfil de quienes emprenden, corresponde ahora analizar las principales características de los negocios emprendidos.

Como argumentan los distintos estudios que han analizado el impacto económico y social de la actividad emprendedora, la creación de nuevos negocios contribuye al rejuvenecimiento de los sectores de actividad existentes, la generación de empleo y la introducción de innovaciones. El valor generado por la creación de negocios es incluso mayor en la medida en que estos se expanden hacia mercados internacionales.⁴

Perfil de los negocios emprendedores

En el 2013 los negocios nacientes y nuevos (hasta 42 meses de actividad) localizados en la CAPV tenían un tamaño medio de 1,5 empleados en el momento de la recogida de datos de este estudio (julio 2013). No obstante, estos negocios aspiraban a alcanzar un tamaño medio de 3,9 en cinco años.

El número de personas emprendedoras al frente de cada negocio en estado naciente o nuevo fue, en promedio, de 1,9 socios. En cuanto al tipo de actividad económica, los negocios nacientes y nuevos identificados en el 2013 se dedicaban en su gran mayoría a actividades del sector servicios (84,5% de los casos), incluso de manera más acentuada que en años anteriores. Los negocios dedicados a actividades de transformación o manufactura representaron el 13,7% del total, lo que en este caso supone un peso menos acentuado que el año anterior.

Finalmente, al igual que en años anteriores, los negocios dedicados a actividades primarias y extractivas representaron una proporción comparativamente baja (1,7%). Por su parte, el 15,2% de los negocios nuevos y nacientes ofrecía productos o servicios nuevos para todos sus clientes, el 3,4% no percibía ninguna competencia en el mercado y el 17,0% utilizaba tecnologías con menos de 1 año de antigüedad para poder desarrollar el negocio. Finalmente, el 5,1% desarrollaba una actividad internacional sustancial con ventas dirigidas a un 25% o más de clientes localizados en el exterior.

Negocios en fase inicial (nacientes y nuevos) con menos de 42 meses de actividad

Dimensión del negocio

N.º de socios emprendedores	1,9
N.º de empleados actual	1,5
N.º de empleados esperado a 5 años	3,9

Actividad económica desarrollada

Sector primario y extractivo	1,7%
Sector transformador	13,7%
Sector servicios	84,5%

Contenido innovador

Producto novedoso para todos los clientes	15,2%
Ausencia de competidores en el mercado	3,4%
Uso de nuevas tecnologías nuevas (< 1 año)	17,0%

Carácter internacional

25% o más clientes en el exterior	5,1%
-----------------------------------	------

⁴ Véase por ejemplo los trabajos de Wong et al. (2005); Hessels y van Stel (2008); González-Pernía (2012).

Teniendo en cuenta el impacto de la actividad emprendedora, el objetivo de este capítulo es describir cómo son los negocios vinculados a la actividad de las personas emprendedoras que fueron identificadas en la CAPV por el proyecto GEM durante el 2013. Para ello se comparan los negocios emprendedores que se encuentran en estado naciente o nuevo (hasta 42 meses de actividad) con los negocios consolidados (más de 42 meses de actividad).

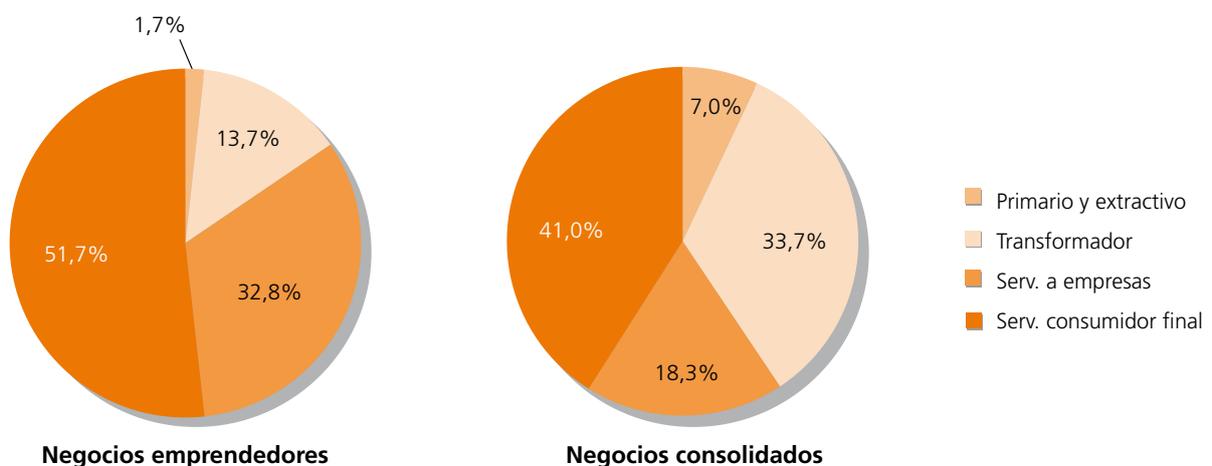
La primera parte de este capítulo examina la actividad económica que desarrollan los negocios. La segunda parte describe la dimensión organizacional de los negocios en términos de empleo. La tercera parte analiza el grado de novedad de los negocios en el mercado, así como su contenido tecnológico. Finalmente, la última parte muestra el carácter exportador que tienen los negocios en cuanto al peso de sus clientes extranjeros.

3.1. Sector de actividad

El 84,5% de los negocios emprendedores en estado naciente o nuevo identificados en la CAPV en el año 2013 se concentró en actividades de servicios. Como muestra el Gráfico 3.1.1 este peso fue especialmente notable en los sectores orientados al consumo (51,7%) y relativamente menor en los servicios a empresas (32,8%). La proporción de negocios emprendedores dedicados a actividades de transformación o manufactura representó un 13,7% del total. Finalmente, aquellos dedicados a actividades primarias y extractivas apenas alcanzaron el 1,7%.

En comparación con los negocios existentes o consolidados, los negocios emprendedores que aún se encuentran en etapa naciente o nueva se caracterizan por la escasez de sus recursos y la falta de experiencia en el mercado. Esto dificulta la entrada y supervivencia de los negocios emprendedores en ciertos sectores que son intensivos en capital y conocimiento. Es por ello que la mayoría de los negocios emprendedores identificados se concentra en sectores con pocas barreras de entrada en ese sentido, como son precisamente las actividades de servicios. Los datos del año 2013 confirman un año más este patrón, ya que los negocios emprendedores identificados se dedicaban a actividades de servicios, tanto dirigidos a empresas como orientados al consumo, en mayor proporción que los negocios consolidados con más de 42 meses de actividad. Sólo el 18,3% de los negocios consolidados identificados en el 2013 desarrollaba actividades de servicios a empresas, mientras que el 41,0% se dedicaba a actividades de servicios orientados al consumidor final.

Gráfico 3.1.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por sector de actividad en el año 2013



Por el contrario, los negocios consolidados identificados en el 2013 se dedicaban a actividades de transformación y del sector primario y extractivo en mayor proporción que los negocios emprendedores. En concreto, los datos recogidos muestran que el 33,7% de los negocios consolidados identificados en el 2013 desarrollaba actividades de transformación o manufactura y que el 7,0% se dedicaba a activida-

des extractivas. Este patrón en la distribución sectorial de los negocios emprendedores y consolidados a lo largo del tiempo es coherente con la idea de que los negocios emprendedores tienen dificultades para entrar en sectores con barreras de entrada altas, como por ejemplo las actividades de transformación, y por ello su presencia termina siendo más común en actividades de servicios, en las que es más fácil entrar pero también más fácil salir del mercado.

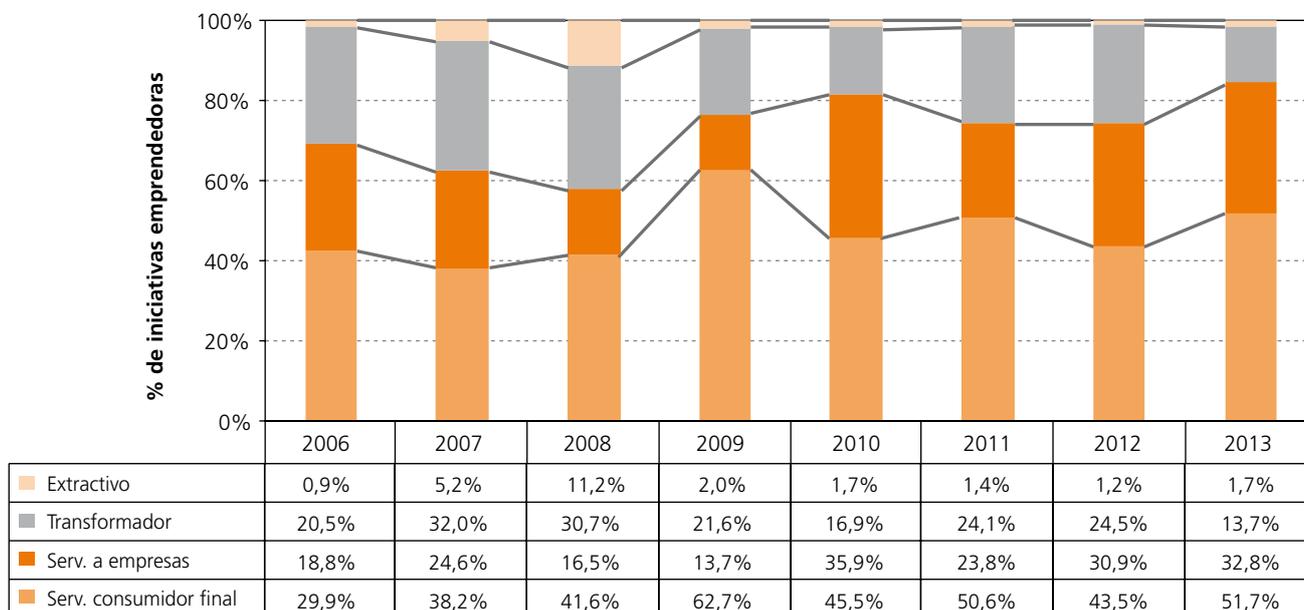
Los negocios emprendedores se dedican cada menos a actividades de transformación y cada vez más a servicios dirigidos al consumidor final

Desde el comienzo de la crisis se observa que los negocios emprendedores identificados en la CAPV que se dedican a servicios orientados al consumidor final han aumentado relativamente su peso, mientras que aquellos que se dedican a actividades de transformación lo han disminuido. Esta tendencia parece confirmarse con las estadísticas oficiales del Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de EUSTAT, que muestran la misma tendencia con las altas de empresas (y de establecimientos) entre 2010 y 2013. Durante dicho periodo, las altas anuales de nuevas empresas en actividades de transformación pasaron de suponer el 27,5% del total al 22,2%, mientras que las altas en actividades de servicios orientados al consumidor final pasaron a representar del 37,4% al 46,8%.

La distribución sectorial de los negocios emprendedores identificados en la CAPV ha mostrado un cambio notable en el último año, en el que ha habido un aumento los negocios dedicados a actividades de servicios, especialmente de los que están orientados al consumidor final, en detrimento de los negocios orientados a actividades de transformación.

En los años recientemente anteriores la proporción de negocios emprendedores dedicados a actividades de transformación llegó a alcanzar el 32,0% en el 2007 y estuvo en torno al 25% en el 2011 y 2012 para finalmente caer hasta el 13,7% en el 2013. Por el contrario, la proporción de negocios emprendedores dedicados a actividades de servicios ha mostrado en su conjunto un aumento en los últimos años después de haber representado menos del 60% en el 2008, aunque este aumento no se ha reflejado homogéneamente entre servicios a empresas y servicios al consumidor final, tal y como muestra el Gráfico 3.1.2.

Gráfico 3.1.2. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del sector de actividad durante el periodo 2006-2013



Independientemente de los cambios observados a lo largo de los años, los negocios de las personas emprendedoras identificadas en la CAPV parecen dedicarse, en primer lugar, a los servicios dirigidos al consumidor final. En segundo lugar, la actividad económica a la que se han dedicado principalmente los negocios emprendedores vascos ha variado entre las actividades de transformación y los servicios a empresas. Por último, la actividad a la que de manera reiterada se dedican menos los negocios emprendedores de la CAPV es la primaria y extractiva (véase el Gráfico 3.1.2).

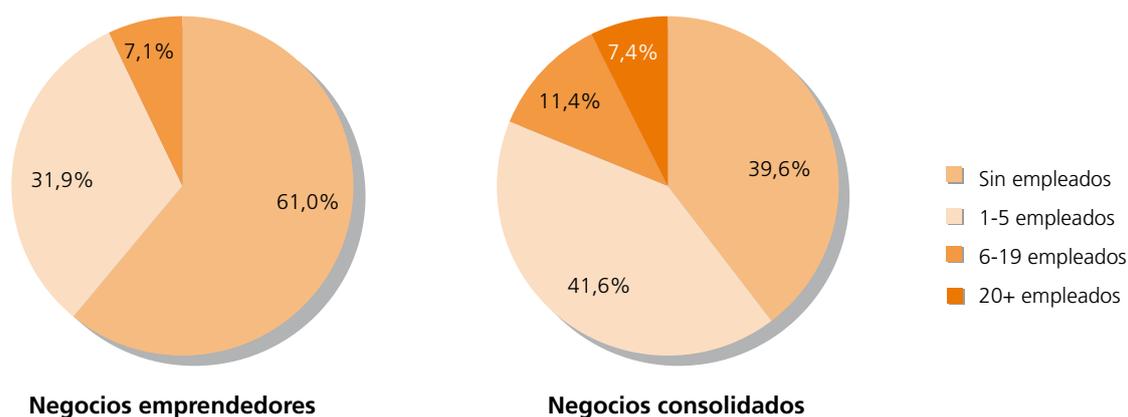
3.2. Dimensión organizacional

3.2.1. Tamaño en empleo actual

El tamaño organizacional es visto habitualmente como un factor determinante de la probabilidad de supervivencia de un negocio o empresa. No obstante, cuando se mide en términos de empleo, el tamaño organizacional es también un indicador directo del impacto que un negocio tiene en su entorno. Si además el negocio es nuevo, como en el caso de los negocios emprendedores, el tamaño organizacional representa nuevos puestos de trabajo que no existían antes del lanzamiento del negocio emprendedor. De acuerdo a los recogidos en el último año bajo el proyecto GEM, el tamaño promedio de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2013 fue de 1,5 empleados⁵. Por tramos de empleo, se observa que el 61,0% de los negocios emprendedores no tenía ningún empleado, mientras que el 31,9% tenía entre 1 y 5 empleados y el 7,1% tenía entre 6 y 19 empleados (véase el Gráfico 3.2.1).

Una característica que diferencia a los negocios emprendedores de los negocios consolidados es su tamaño pequeño. Al igual que en años anteriores, la proporción de negocios emprendedores sin empleados en el 2013 fue mayor que en el caso de los negocios consolidados, quienes no tenían empleados en un 39,6% del total. En comparación con los negocios emprendedores, los negocios consolidados se concentraron en mayor medida en los tramos de empleo más altos, con un 41,6% en el tramo de 1 a 5 empleados, un 11,4% en el tramo de 6 a 19 empleados y un 7,4% en el tramo de 20 o más empleados.

Gráfico 3.2.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño según el empleo actual en el año 2013



Tras dos años en los que había disminuido el peso de los negocios emprendedores sin empleados, este ha vuelto a aumentar en el último año hasta el 61,0% para ubicarse en niveles similares al máximo alcanzado en el 2010 (véase el Gráfico 3.2.2).

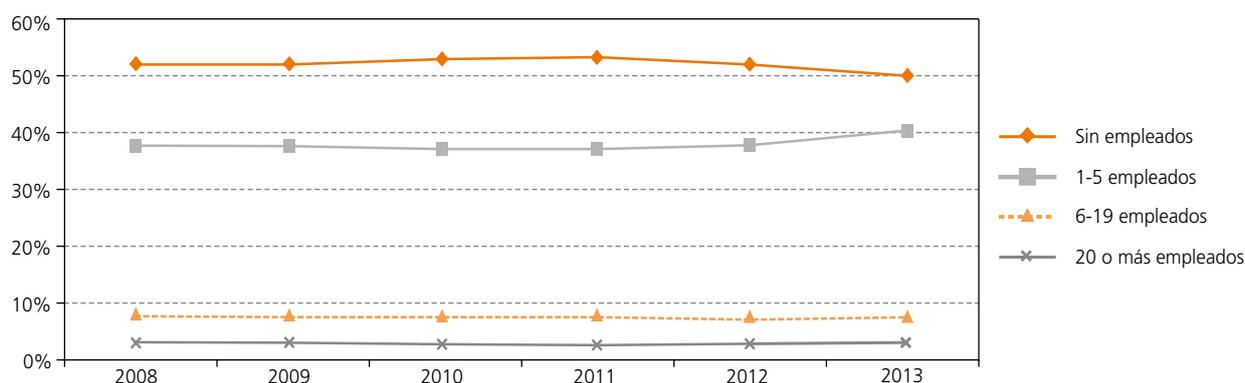
⁵ El número de empleados determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. En cierta manera, esta cifra se asemeja a la obtenida a partir de los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, según el cual el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 2 de enero de 2010 y el 1 de enero de 2013) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,3 empleados.

Estructura empresarial vasca altamente dominada por un tamaño pequeño

De acuerdo a las tablas estadísticas ofrecidas por el DIRAE de EUSTAT, el 96,8% de las empresas dadas de alta en la CAPV durante el periodo 2010-2013 tenían cinco empleados o menos.

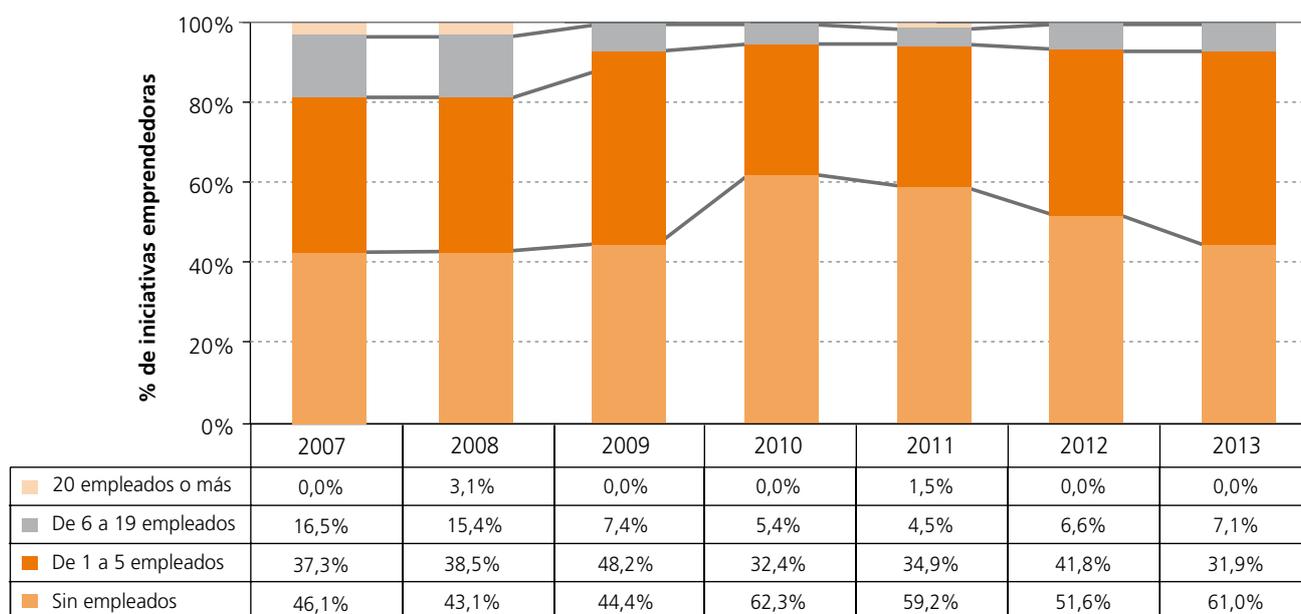
Por su parte, los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE reflejan que las empresas sin empleados de la CAPV representaron en 2013 la mitad de la población de empresas existentes, mientras que la proporción de empresas de 1 a 5 empleados aumentó hasta superar por primera vez en los últimos años el 40,0% del total. El 10% restante de la población de empresas vascas lo constituyen empresas de 6 a 19 empleados y de 20 o más empleados cuyos pesos relativos permanecen bastante estables en el tiempo.

Establecimientos existentes en la CAPV



Fuente: DIRCE, INE.

Gráfico 3.2.2. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño de empleo actual durante el periodo 2007-2013



Este aumento ha coincidido con una ligera disminución del peso que tienen los negocios emprendedores con un tamaño de entre 1 y 5 empleados, los cuales llegaron a representar el 41,8% en el 2012 y disminuyeron su peso hasta el 31,9% en el 2013.

Por el contrario, los proyectos con un tamaño de entre 6 y 19 empleados han aumentado su peso en los últimos años, pasando del 4,5% en el 2011 al 7,1% en el 2013.

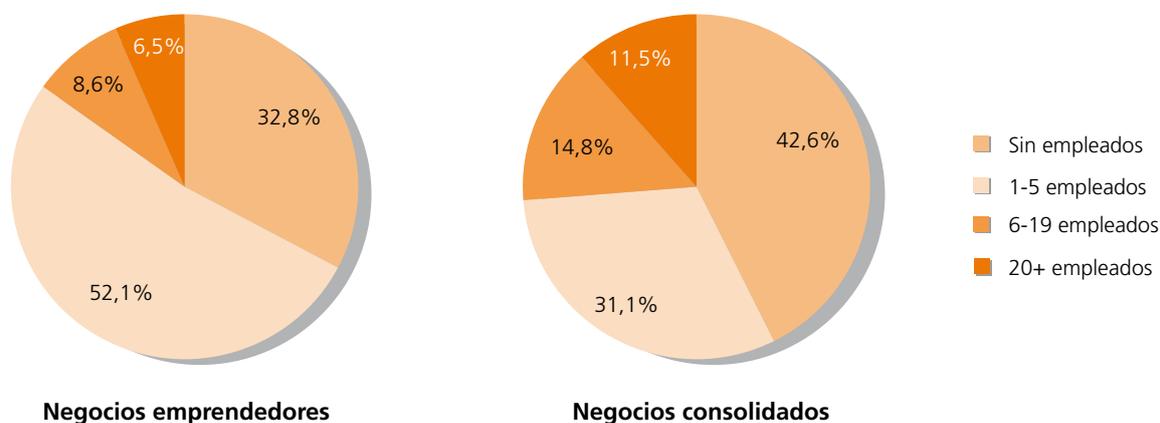
Finalmente, sólo en los años 2008 y 2011 se han identificado negocios emprendedores con un tamaño de 20 o más empleados.

3.2.2. *Tamaño en empleo esperado a futuro*

El tamaño en empleo esperado en el futuro representa un indicador del impacto potencial que un negocio puede tener si las expectativas de las personas emprendedoras se cumplen. Como muestran los estudios que analizan las expectativas de empleo, una pequeña proporción de los negocios emprendedores podría tener un impacto muy notable en la creación de puestos de trabajo.⁶ Consecuentemente, para la mayoría de las autoridades públicas esta característica de la actividad emprendedora está estrechamente vinculada al objetivo de crear nuevos puestos de trabajo.

Las personas emprendedoras identificadas en la CAPV en el 2013 tenían negocios de hasta 42 meses que esperaban tener un empleo promedio a cinco años de 3,9 empleados.⁷ Como en años anteriores, esta cifra es superior al tamaño medio que tenían los negocios emprendedores en el momento de la recogida de datos hecha en julio de 2013 (1,5 empleados), lo que deja de manifiesto su impacto potencial en la generación de empleo futuro. Sólo el 32,8% de los negocios emprendedores en el 2013 esperaba no tener ningún empleado dentro de cinco años. Del resto de negocios emprendedores que sí esperaban tener empleados en el futuro, el 52,1% esperaba tener entre 1 y 5 empleados, el 8,6% esperaba tener entre 6 y 19 empleados, y el 6,5% esperaba tener 20 empleados o más (véase el Gráfico 3.2.3). El logro de estas expectativas por parte de los negocios emprendedores supondría un aumento de sus plantillas en el futuro, con una mayor concentración en los tramos de empleo más altos que la que se observa con la distribución según el empleo actual.

Gráfico 3.2.3. *Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño esperado según el empleo a 5 años en el año 2013*



Los datos recogidos por el proyecto GEM en 2013 muestran una vez más que las expectativas de empleo futuro son mayores entre los negocios emprendedores que entre los negocios consolidados. Estos últimos esperaban no tener ningún empleado dentro de cinco años en el 42,6% de los casos, lo que supone un peso mayor que en el caso de los negocios emprendedores. Incluso si se compara la

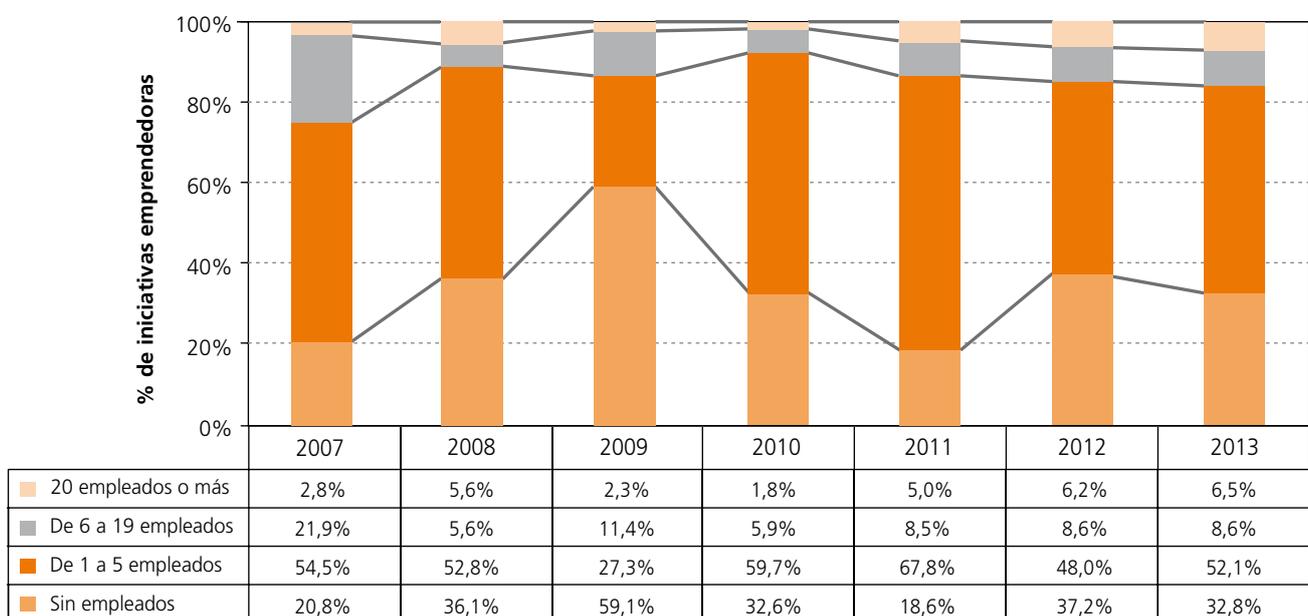
⁶ Véase por ejemplo el estudio de Autio (2007).

⁷ Es necesario tener en cuenta que la medición del empleo esperado está hecha en base a expectativas, y que en algunos casos los dueños de los negocios emprendedores pueden percibir un escenario muy optimista sobre sus expectativas empleo esperado a futuro. En este sentido, no siempre las expectativas conducen a un crecimiento real. Sin embargo, es raro que se produzca un crecimiento real sin que los negocios tengan expectativas o ambiciones de crecer.

distribución de los negocios consolidados según el empleo esperado con su distribución según el empleo actual, se observa que la expectativa de algunos negocios consolidados es la de decrecer en los próximos años ya que el porcentaje de estos que esperaba no tener empleados en cinco años (véase el Gráfico 3.2.3) es mayor que el porcentaje que no tenía ningún empleado en el momento de la encuesta (véase el Gráfico 3.2.1). Por el contrario, la proporción de negocios consolidados que esperaba tener entre 1 y 5 empleados alcanzó el 31,1%; es decir, casi un 20% menos que el peso de los negocios emprendedores con el mismo nivel de expectativas. Finalmente, la proporción de negocios consolidados que esperaba tener tramos de empleo más altos fue mayor que en el caso de los negocios emprendedores, con un peso de 14,8% en el tramo de 6 a 19 empleados y de 11,5% en el tramo de 20 o más empleados.

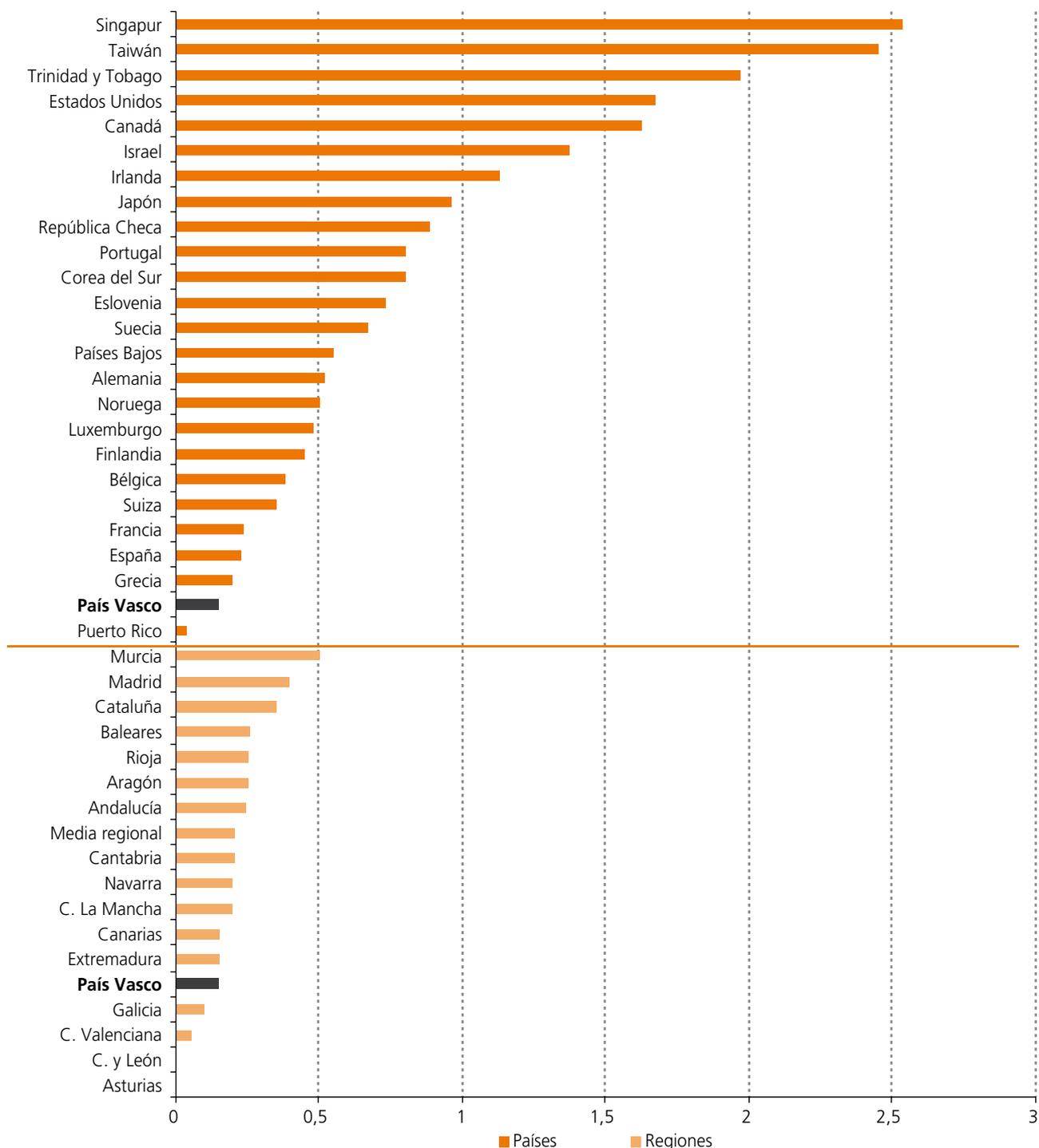
La evolución que ha tenido la distribución de los negocios emprendedores según el empleo futuro se muestra en el Gráfico 3.2.4. En él se observa que entre el 2009 y el 2011 hubo un aumento de la proporción de negocios emprendedores que esperaban tener entre 1 y 5 empleados dentro de cinco años, que pasó del 27,3% al 67,8%. Esta mejora de las expectativas de empleo futuro ocurrió principalmente a cambio de una disminución del porcentaje de negocios emprendedores que no esperaban tener ningún empleado, cuyo peso pasó del 59,1% al 18,6% en ese mismo periodo. En el año 2012 se produjo un corte en esta evolución, pero en el 2013 ha vuelto a aumentar ligeramente la proporción de negocios emprendedores que esperaban tener entre 1 y 5 empleados en el futuro mientras que el peso de los que no esperaban tener ningún empleado ha disminuido. Por el contrario, la proporción de negocios emprendedores que esperaban tener tramos de empleo más altos se ha mantenido más o menos igual.

Gráfico 3.2.4. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años durante el periodo 2007-2013



Pese a que los negocios emprendedores parecen tener expectativas de crecimiento en el futuro, la CAPV se posicionó por debajo de la media de las comunidades autónomas en cuanto al valor del TEA del 2013 correspondiente a iniciativas que aspiraban tener en cinco años un tamaño por encima de 19 empleados. Murcia, Madrid y Cataluña fueron las comunidades autónomas que ocuparon los primeros puestos en este ranking a nivel nacional. En comparación internacional con otras economías también basadas en la innovación como la CAPV, esta también se posicionó por detrás de la mayoría de países superando sólo a Puerto Rico. Liderando esta clasificación un año más a nivel internacional están Singapur y Taiwán, seguidos de Trinidad y Tobago y EEUU (véase el Gráfico 3.2.5).

Gráfico 3.2.5. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA del 2013 correspondiente a negocios que esperan tener más de 19 empleados en 5 años



3.3. Orientación innovadora

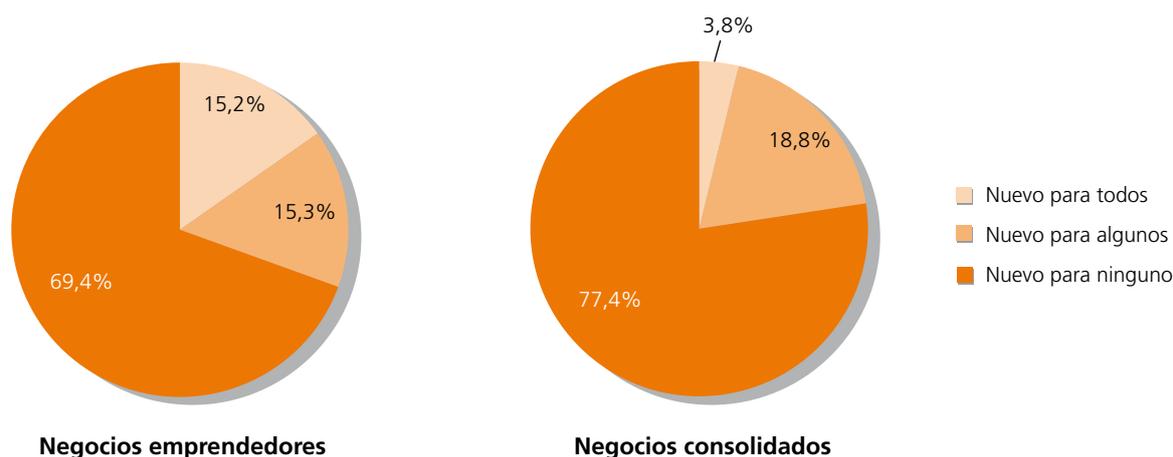
Muchos expertos coinciden en que definir si un negocio es innovador o no es una cuestión difícil de valorar sólo a través de una única variable. Por ello, para medir el grado de innovación el proyecto GEM recoge información de los negocios emprendedores identificados en base a tres criterios. El primero de ellos tiene que ver con el número de clientes que consideran que el producto o servicio ofrecido por el

negocio es novedoso; el segundo criterio se refiere la cantidad de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado; y finalmente, el tercer criterio corresponde a la antigüedad de las tecnologías utilizadas por el negocio en la fabricación del producto o la prestación del servicio.⁸ De esta manera, la innovación es vista desde una perspectiva de mercado, sector y tecnología, lo que significa que un negocio emprendedor tendrá una orientación innovadora en la medida en que en el mercado el producto o servicio sea novedoso para el mayor número de clientes, en la medida en que en el sector haya pocos competidores o ningún competidor ofreciendo el mismo producto o servicio, y en la medida en que la producción del producto o prestación del servicio se realice con las tecnologías más nuevas o recientes. A continuación se analiza la distribución de las iniciativas emprendedoras identificadas en la CAPV en función de cada uno de estos criterios.

3.3.1. Novedad del producto o servicio

Los datos recogidos por el proyecto GEM en el 2013 muestran que el 69,4% de los negocios emprendedores identificados no ofrecían un producto o servicio nuevo para ningún cliente. Sólo el 15,3% ofrecía un producto o servicio nuevo para algunos clientes, mientras que el 15,2% ofrecía un producto o servicio nuevo para todos sus clientes (véase el Gráfico 3.3.1).

Gráfico 3.3.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el año 2013



En el caso de los negocios consolidados, el 77,4% no ofrecía un producto o servicio nuevo para ningún cliente. Sólo el 3,8% ofrecía un producto o servicio nuevo para todos los clientes, mientras que el 18,8% ofrecía un producto o servicio que era nuevo sólo para algunos clientes. En otras palabras, el 22,6% de los negocios consolidados que fueron identificados en el 2013 ofrecía algún tipo de novedad. En comparación con los negocios emprendedores, que ofrecían un producto o servicio nuevo para todos o algunos de los clientes en el 30,5% de los casos, queda reflejado que el grado de novedad de los negocios consolidados es menos acentuado que el de los negocios emprendedores. De ahí su importancia para la innovación, pese a que la mayoría de ellos no ofrece productos o servicios nuevos.

⁸ 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 entorno geográfico de referencia del emprendedor y no con respecto a otros entornos geográficos. 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.

En el Gráfico 3.3.2 se observa la evolución que ha tenido en los últimos años la proporción de negocios emprendedores con un producto o servicio nuevo para todos o algunos de los clientes. Si bien entre 2008 y 2009 hubo una caída brusca del 53,3% al 21,8%, desde entonces el peso de este tipo de negocios se fue recuperando hasta alcanzar el 40,5% en el 2012 para volver a bajar nuevamente hasta el 30,5% en el 2013. Desde el 2005 el peso promedio de los negocios que ofrecen algún tipo de novedad ha estado en torno al 34,1%, lo cual significa que la proporción de negocios emprendedores novedosos identificados en el 2013 se encuentra por debajo de la media del periodo analizado.

Gráfico 3.3.2 Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes o para algunos clientes durante el periodo 2005-2013



En comparación con otras comunidades autónomas, la CAPV se posicionó en el 2013 por encima de la media en cuanto al porcentaje de iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes.

Baleares, Canarias y Cataluña son las comunidades autónomas que muestran la proporción más alta, mientras que Castilla y León, Murcia y Asturias son las que muestran la proporción más baja.

Esfuerzo en I+D e impacto de las innovaciones en la CAPV

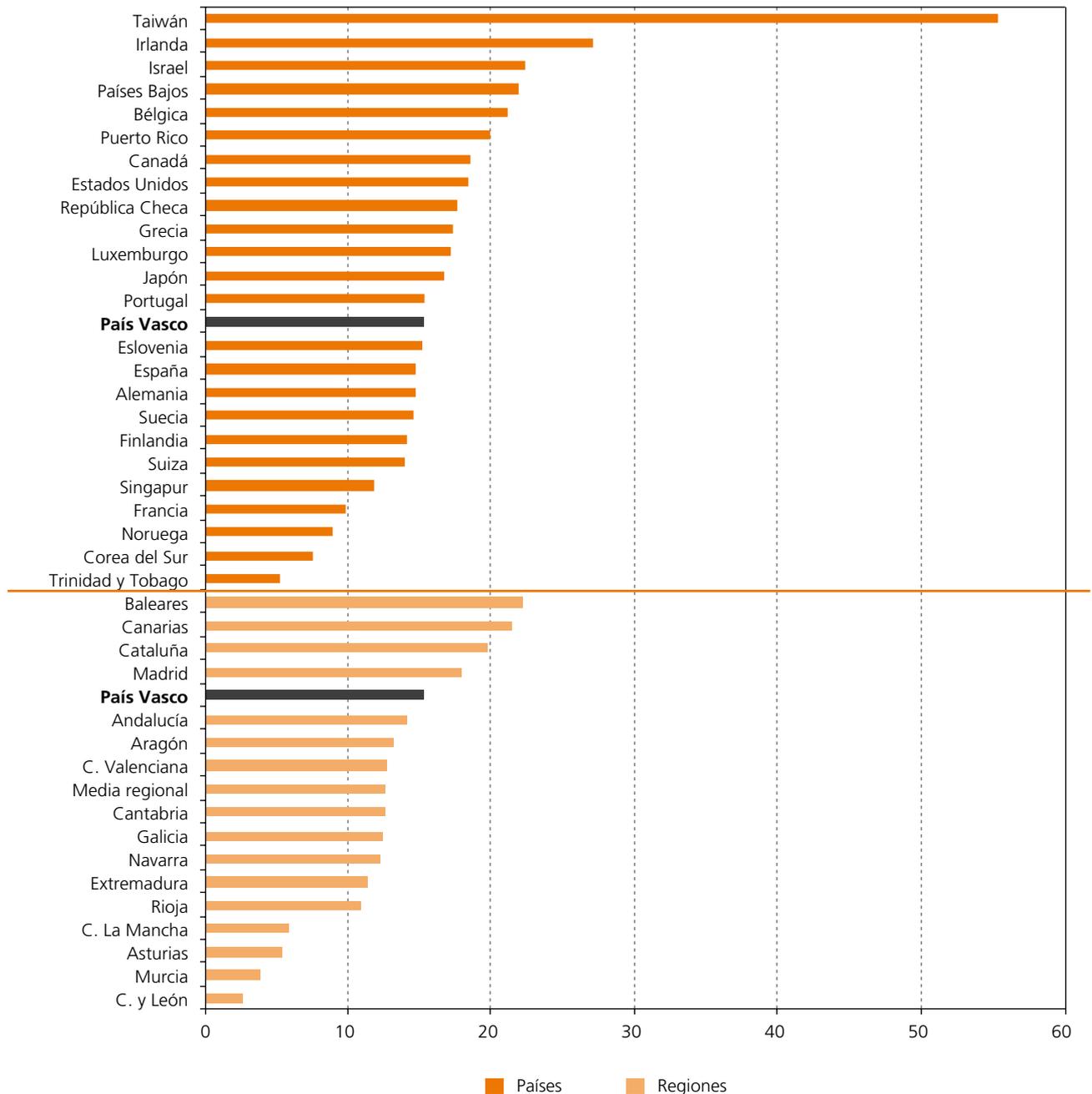
Las estadísticas disponibles sobre actividades de I+D ofrecidas por el INE revelan que en el 2012 la CAPV ha vuelto a aumentar ligeramente su esfuerzo en I+D y que continúa siendo la comunidad autónoma con mayor capacidad de inversión (2,2% del PIB).

Esta gran capacidad de la CAPV para invertir en actividades de generación en conocimiento parece tener su repercusión en la generación de innovaciones con impacto económico ya que la encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas, también llevada a cabo por el INE, muestra que el porcentaje de ventas provenientes de productos nuevos o mejorados representó en el 2012 el 18,16% de la facturación de las empresas vascas.

A pesar de que en este caso es el segundo año consecutivo que este indicador cae en la CAPV desde el año 2010, cuando se compara con otras comunidades autónomas la realidad muestra que la CAPV lidera el ranking también en este indicador.

A nivel internacional, Taiwán, Irlanda e Israel son las economías basadas en la innovación que en el 2013 experimentaron los porcentajes más altos de negocios emprendedores con productos o servicios nuevos para todos los clientes (véase el Gráfico 3.3.3).

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 negocios emprendedores que en el 2013 ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes

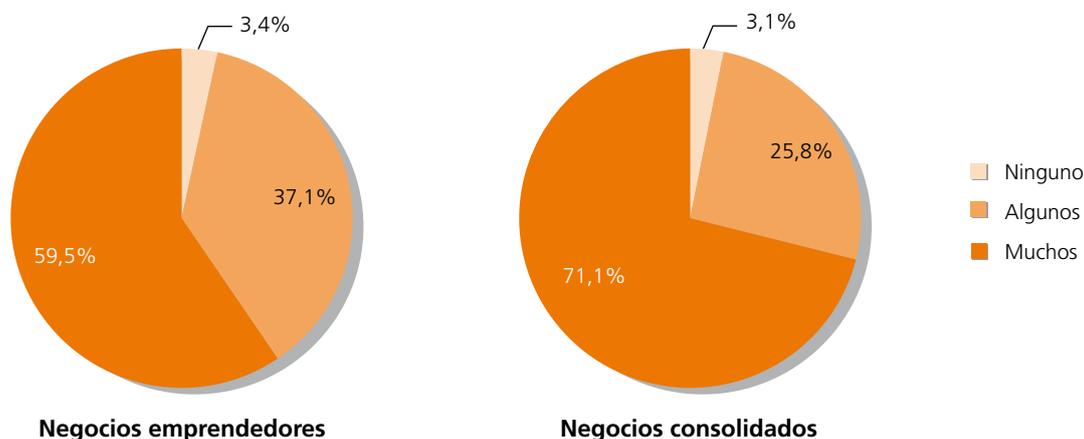


3.3.2. Grado de competencia

El 59,5% de los negocios emprendedores identificados en el 2013 afirmaba que existen muchos competidores en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio que ellos. Apenas el 3,4% consideraba que no tenía ninguna competencia, mientras que el 37,1% percibía que existen algunos competidores con el mismo producto o servicio (véase el Gráfico 3.3.4).

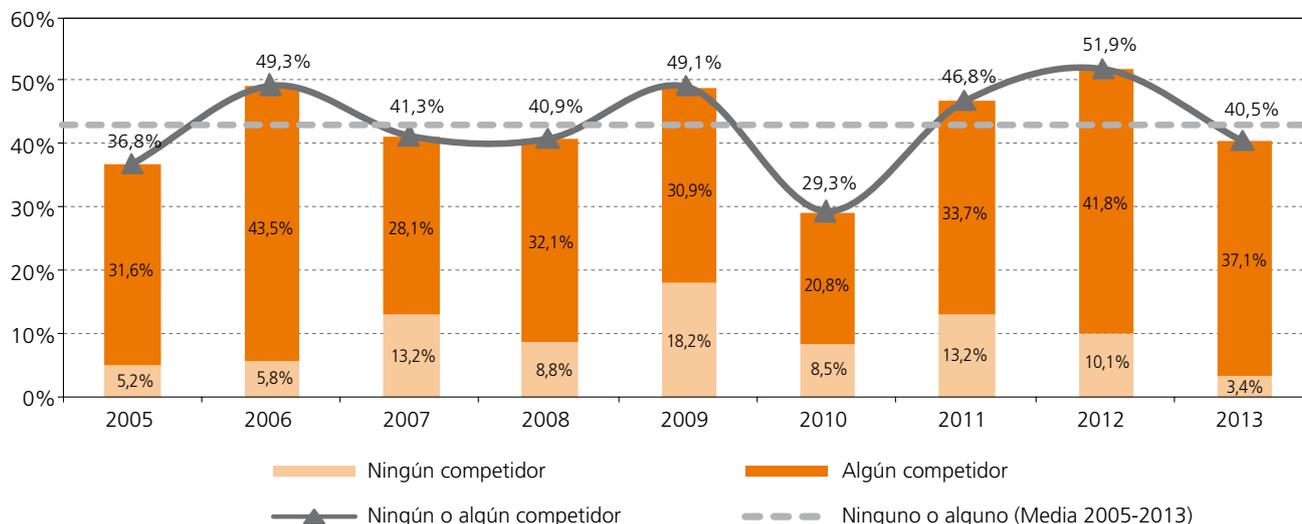
El grado de competencia parece ser más acentuado en el caso de los negocios consolidados. En el 2013, el 71,1% de ellos afirmaba tener muchos competidores, mientras que el 25,8% consideraba que tenía algunos competidores. Sólo el 3,1% de ellos manifestó no tener ningún competidor que ofreciera el mismo producto o servicio.

Gráfico 3.3.4. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por nivel de competencia percibida en el año 2013



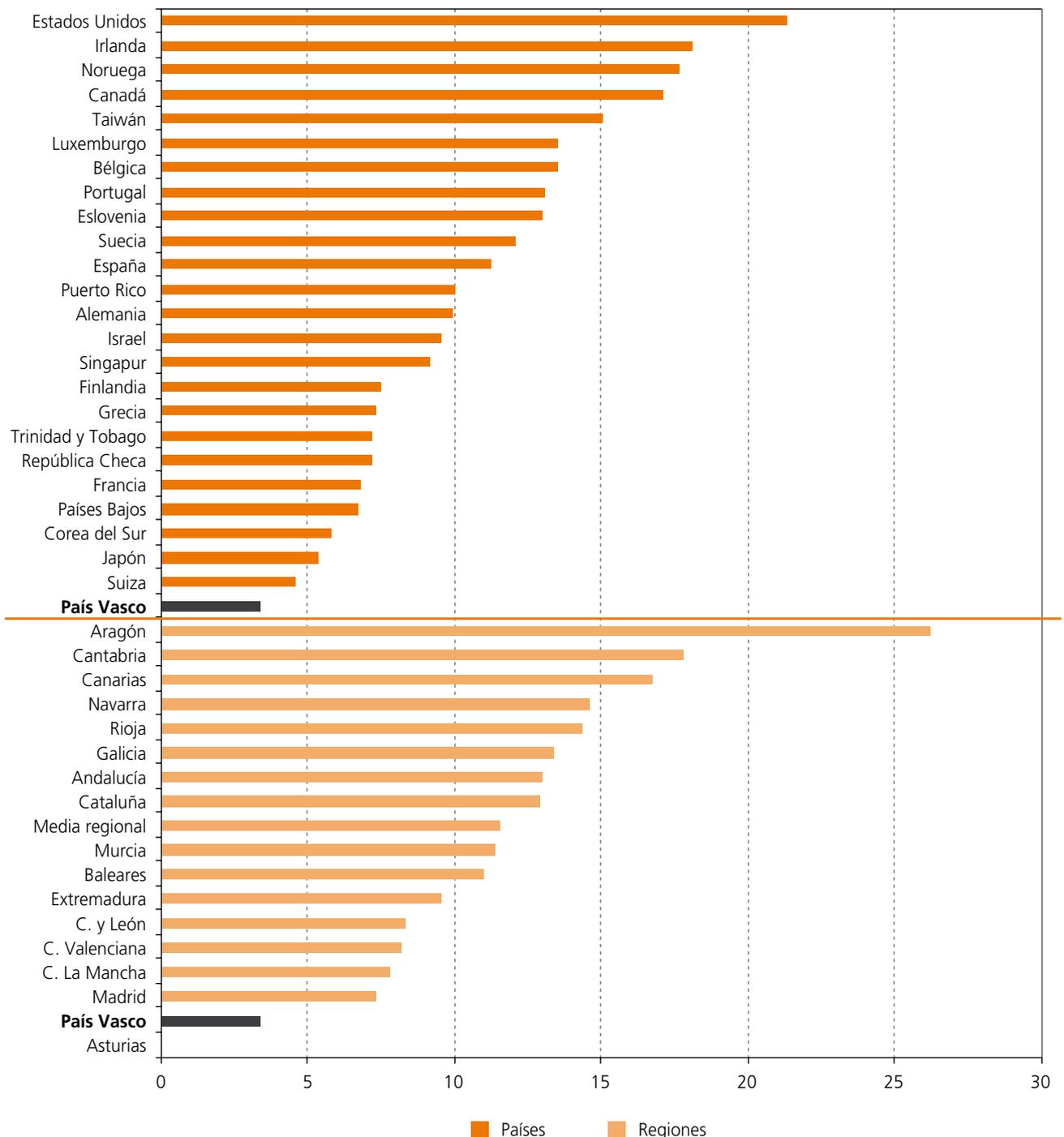
En los últimos años el grado de competencia percibido por los negocios emprendedores había disminuido del 2010 al 2012, pero ha vuelto a repuntar en el 2013 (véase el Gráfico 3.3.5). En concreto, el conjunto de negocios emprendedores que no percibía ninguna competencia o que percibía tener sólo algunos competidores pasó de representar el 29,3% del total en el 2010 al 51,9% del total en el 2013, pero disminuyó hasta el 40,5% en el 2013 situándose así en el último año justo por debajo de la media del periodo 2005-2013. Esta disminución del peso que tienen los negocios emprendedores con poca o ninguna competencia se debe tanto a los que no perciben ninguna competencia como a los que perciben tener algunos competidores. Esta evolución coincide con el hecho de que, como se observaba antes, en el 2013 ha disminuido también el porcentaje de negocios emprendedores que ofrece productos o servicios nuevos para todos o algunos clientes.

Gráfico 3.3.5. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado durante el periodo 2005-2013



Al comparar la CAPV con otras comunidades autónomas y países cuyas economías están basadas en la innovación, se observa que, del total de negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2013, el porcentaje de los que no perciben ninguna competencia es notablemente bajo. Esto posiciona a la CAPV muy por debajo de la media en este indicador (véase el Gráfico 3.3.6). Aragón, Cantabria y Canarias son las comunidades en las que los negocios emprendedores perciben menos competencia, mientras que a nivel de países son Estados Unidos, Irlanda y Noruega las economías en las que hay una mayor proporción de negocios emprendedores que afirma no tener ninguna competencia.

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 negocios emprendedores que en el 2013 no percibe ninguna competencia en el mercado



3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas

En el 2013, el 17,0% de los negocios emprendedores identificados en la CAPV afirmó que utilizaba tecnologías nuevas con menos de un año de antigüedad para producir su producto o prestar su servicio (véase el Gráfico 3.3.7). Por su parte, los negocios que utilizaban tecnologías recientes de entre uno y cinco años de antigüedad representaron el 20,3% del total, mientras que el restante 62,7% indicó que utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad.

Coincidiendo con años anteriores, el uso de tecnologías nuevas y recientes es más común entre los negocios emprendedores que entre los negocios consolidados. Estos últimos utilizaban tecnologías de entre uno y cinco años de antigüedad en el 13,2% de los casos y tecnologías de menos de un año en el 3,1% de los casos. El porcentaje de negocios consolidados que utilizaba tecnologías de más de cinco años representó el 83,6%, es decir, aproximadamente un 20% que en el caso de los negocios emprendedores.

Tras una caída entre 2010 y 2012, el porcentaje de negocios emprendedores que utilizaba tecnologías nuevas y recientes aumentó en el 2013 para ubicarse por encima del promedio de 31,2% durante el periodo 2005-2013 (véase el Gráfico 3.3.8). En concreto, el uso de tecnologías nuevas y recientes entre

Gráfico 3.3.7. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el año 2013

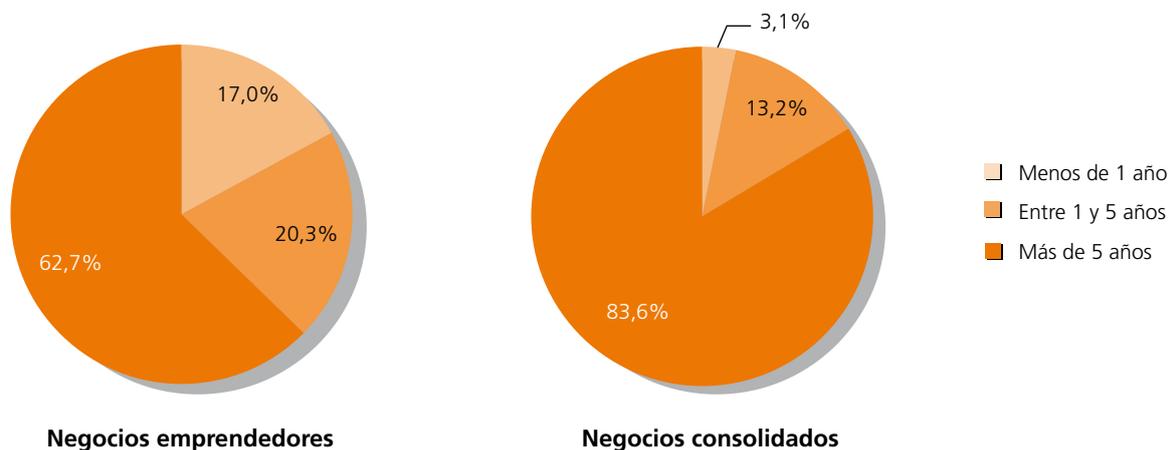
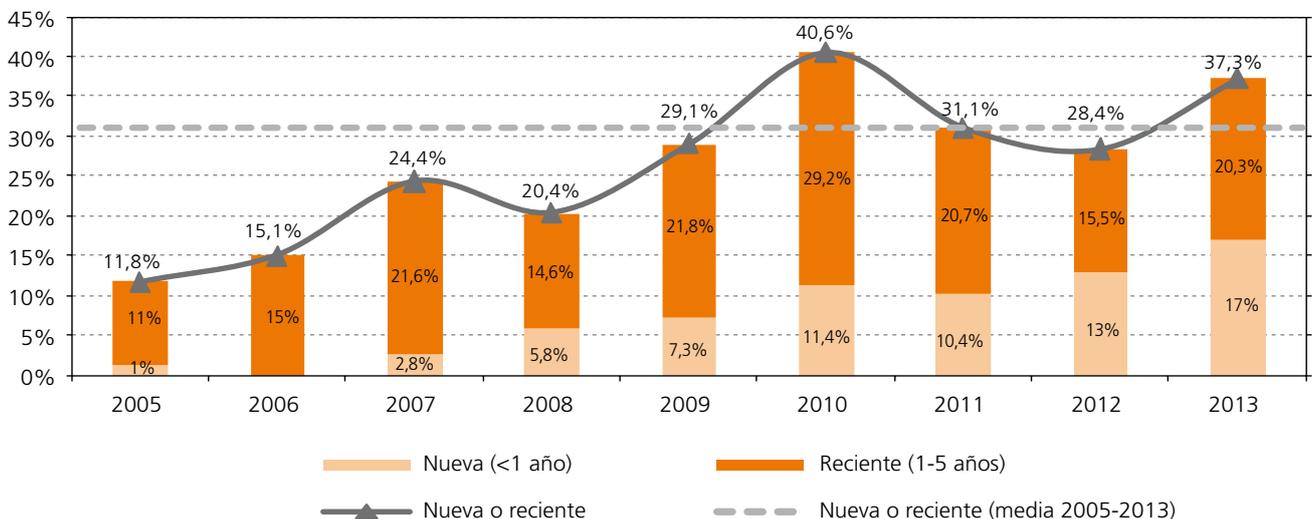


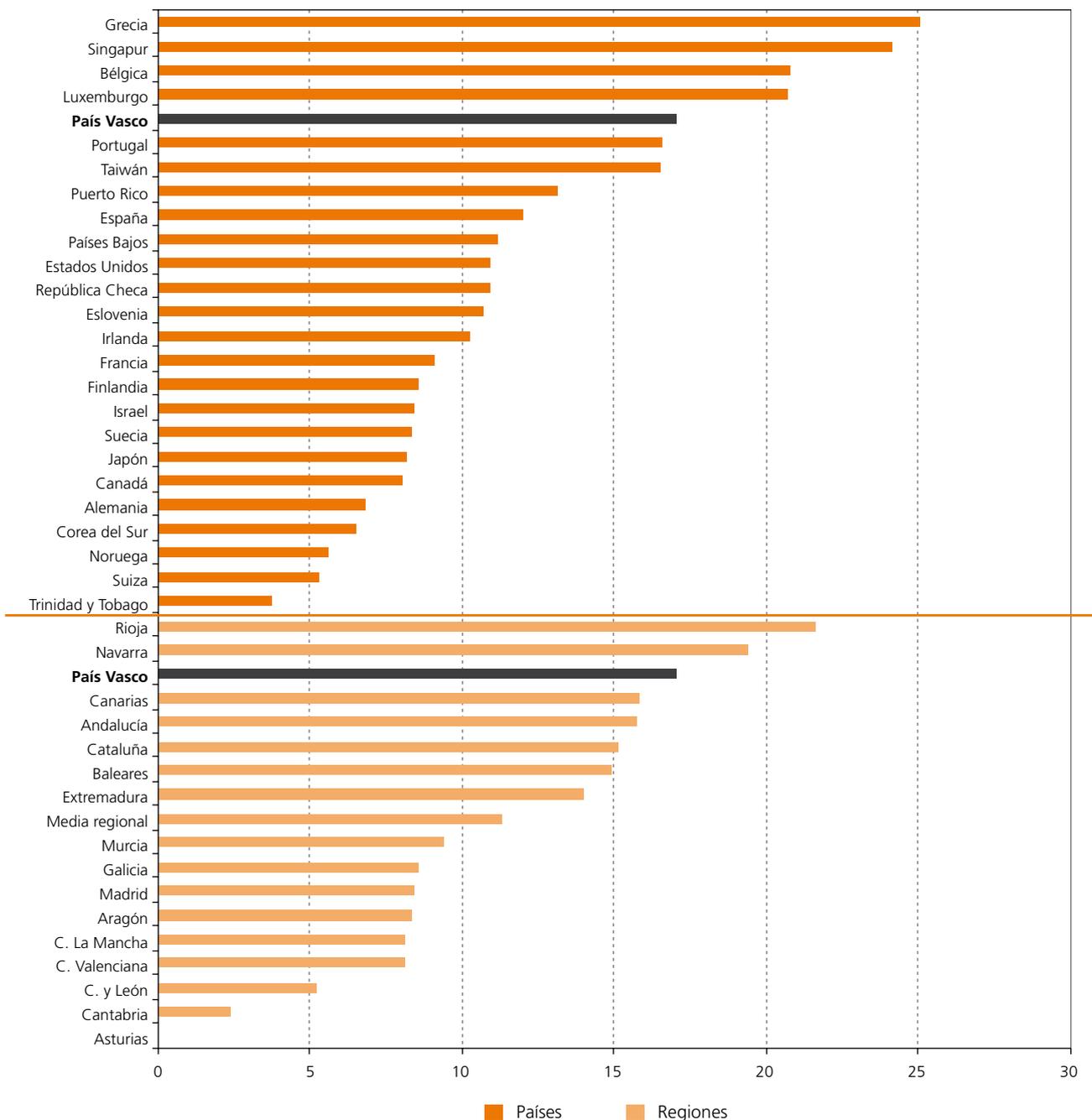
Gráfico 3.3.8. Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) durante el periodo 2005-2013



los negocios emprendedores disminuyó del 40,6% en el 2010 al 28,4% en el 2012, y volvió a aumentar hasta el 37,3% en el 2013. Más específicamente, el peso de los negocios que utilizan tecnologías con menos de un año de antigüedad ha pasado del 11,4% en el 2010 al 17,0% en el 2013. Sin embargo, el peso de los proyectos que utilizan tecnologías con una antigüedad de entre uno a cinco años ha pasado del 29,2% en el 2010 al 15,5% en el 2012, y ha vuelto a repuntar hasta el 20,3% en el 2013.

En comparación con otras comunidades autónomas, el porcentaje de iniciativas emprendedoras identificadas en la CAPV que durante el 2013 empleaba tecnologías con menos de un año de antigüedad fue de los más altos a nivel nacional, junto con el de La Rioja y Navarra a la cabeza. A nivel internacional, la CAPV se ubicó en el quinto lugar de este ranking que, en este caso, está liderado por Grecia, Singapur y Bélgica (véase el Gráfico 3.3.9).

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 negocios emprendedores que en el 2013 emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad



3.4. Orientación internacional

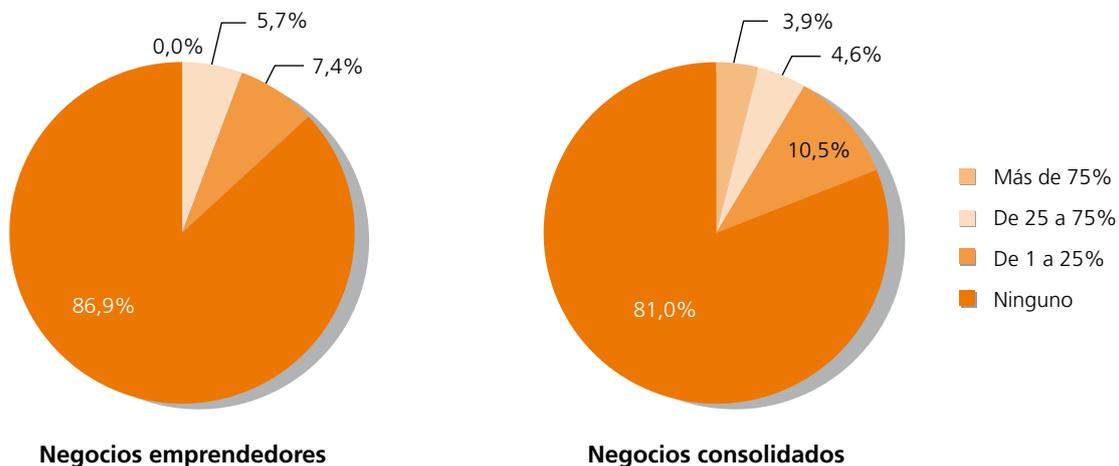
A medida que las economías se han ido globalizando, el acceso a mercados internacionales —que en el pasado había estado reservado a las multinacionales— ha cobrado cada vez mayor importancia para las personas emprendedoras. Desde el momento en que comienzan a explotar sus oportunidades de negocio, las personas emprendedoras pueden hoy en día plantearse el mercado de manera global. En consecuencia, si bien la mayoría de los negocios emprendedores depende del mercado doméstico, algunos de ellos muestran una orientación internacional en etapas muy tempranas de ciclo de vida del negocio.

Menor peso de negocios emprendedores con orientación internacional coincide con estancamiento de exportaciones

A fecha de mayo de 2014, los datos de comercio exterior del Consejo Superior de Cámaras sugieren que las exportaciones se están estancando en la CAPV. Por un lado, el valor de las exportaciones vascas ha venido disminuyendo su ritmo de crecimiento desde el 2010 cuando la variación anual supuso el 19,6%. Desde entonces ha variado 14,6% en el 2011, 2,4% en el 2012 y -2,0% en el 2013. Por otro lado, el número de operaciones de exportación también había venido disminuyendo su ritmo de crecimiento desde el 2010 hasta el año pasado que aumentó ligeramente. En concreto, las operaciones de exportación crecieron 30,3% en el 2010, 17,6% en el 2011, 7,2% en el 2012 y 12,7% en el 2013.

El Gráfico 3.4.1 muestra que el 13,1% de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2013 tenía una orientación internacional, medida por el hecho de que al menos 1% de sus clientes se localizaba en el exterior. Mientras el 7,4% tenía una baja orientación internacional (del 1% al 25% de clientes localizado en el extranjero), el 5,7% tenía una orientación internacional intermedia (del 26% al 75% de clientes localizados en el extranjero). Ninguno de los negocios emprendedores identificados tenía una orientación internacional alta (más del 75% de clientes localizados en el extranjero). A diferencia del año anterior, los negocios consolidados identificados en la CAPV en el 2013 mostraron una orientación internacional más acentuada que la de los negocios emprendedores. En este caso, el 19,0% indicó que al menos el 1% de sus clientes se localizaba en el extranjero. Mientras el 10,5% tenía entre el 1% y el 25% de sus clientes localizados en extranjero, el 4,6% tenía en entre 26% y 75% de sus clientes en el extranjero y el 3,9% tenía más del 75% de sus clientes en el extranjero (véase el Gráfico 3.4.1).

Gráfico 3.4.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV según su grado de orientación internacional (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el año 2013

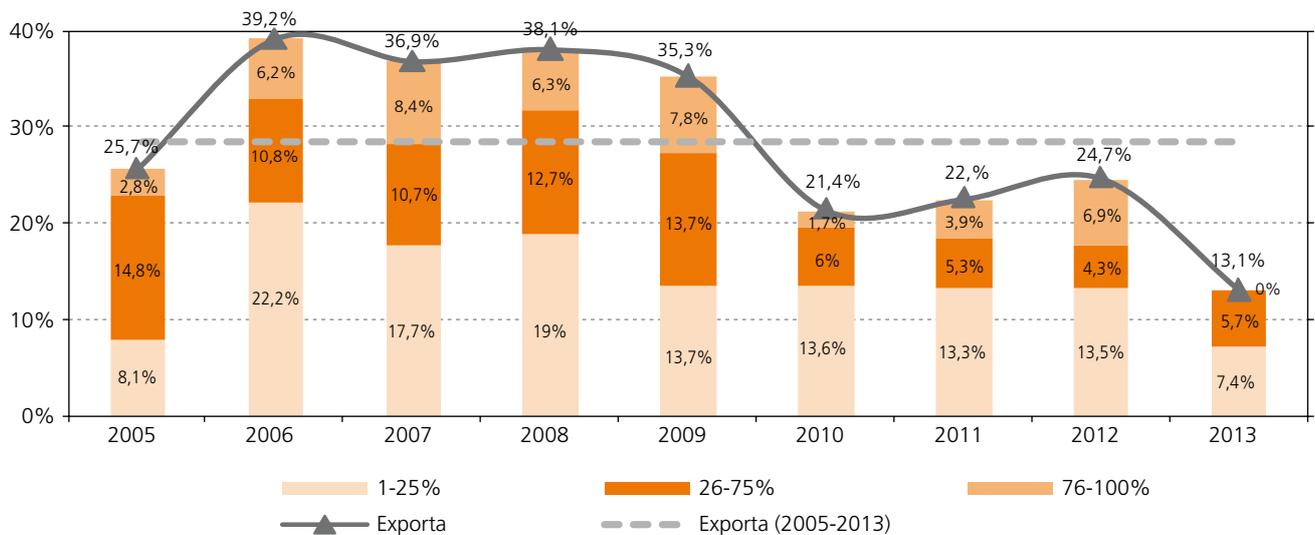


Tras una caída entre 2009 y 2010, la proporción de negocios emprendedores con clientes en el exterior aumentó de forma continua pero modesta desde el 21,4% en el 2010 hasta el 24,7% en el 2012.

Sin embargo, en el último año se ha experimentado una disminución abrupta del peso de este tipo de negocios hasta caer al 13,1%, que representa el nivel más bajo durante el periodo 2005-2013 en el que la media ha sido del 28,5% (véase el Gráfico 3.4.2).

La caída experimentada en el último año se debe primordialmente a la no existencia de negocios emprendedores con una alta orientación internacional que ha pasado del 6,9% en el 2012 al 0,0% en el 2013.

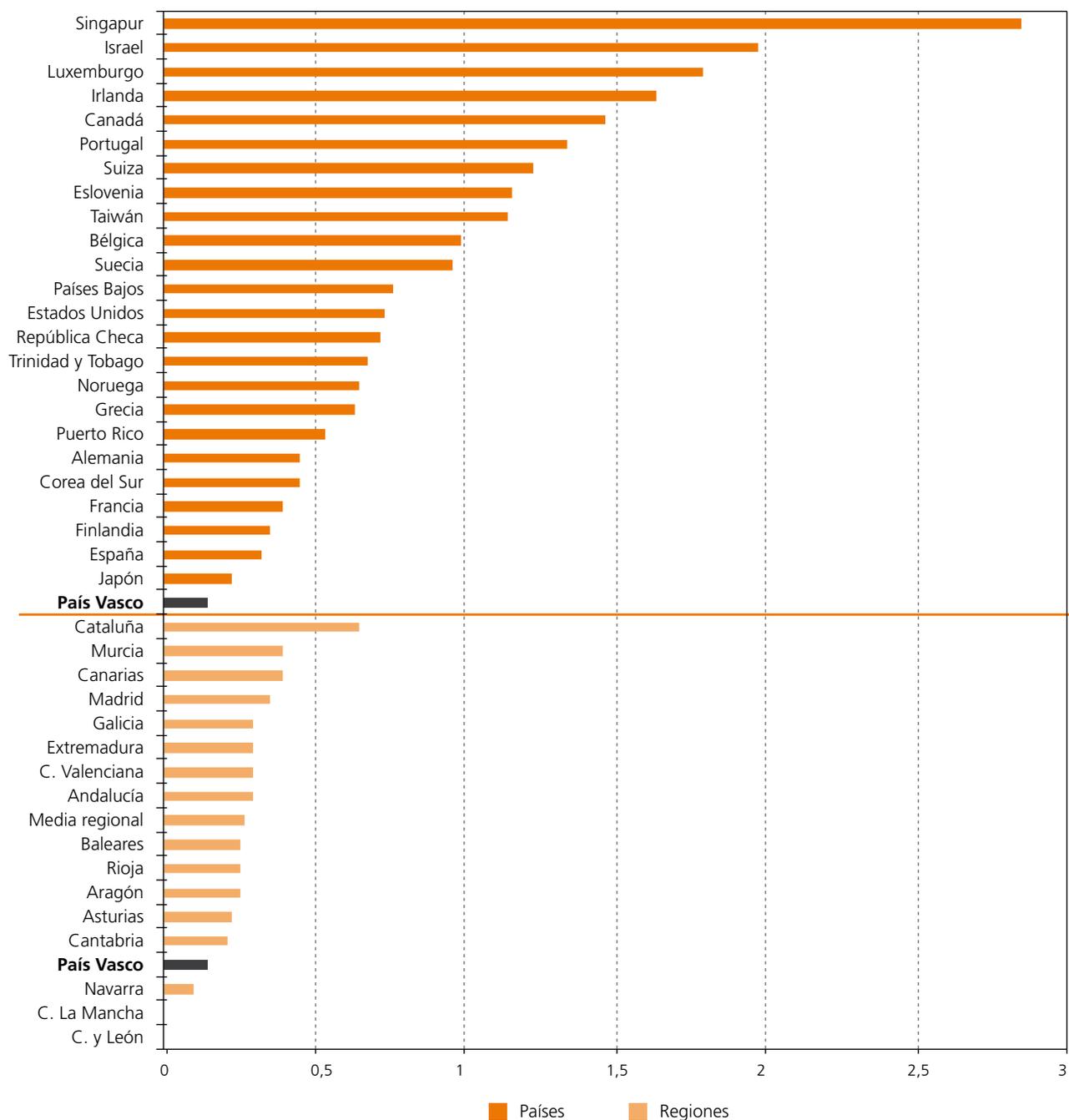
Gráfico 3.4.2. Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero durante el periodo 2005-2013



En términos del TEA del 2013 correspondiente a negocios emprendedores con más del 50% de sus clientes en el extranjero, la CAPV se ubicó en el último año muy por debajo del conjunto de las comunidades autónomas (véase el Gráfico 3.4.3).

Cataluña, Murcia y Canarias fueron las comunidades autónomas con mayores niveles de actividad emprendedora con alta orientación internacional. En comparación con otros países a nivel internacional, la CAPV se encuentra también detrás de la mayoría de economías basadas en la innovación con respecto a este indicador. Un patrón que se observa año a año es que el tamaño del mercado interno determina la orientación internacional, ya que los mayores niveles de actividad emprendedora con orientación internacional se encuentran en países con mercados internos pequeños como Singapur, Israel y Luxemburgo. Por el contrario, la orientación internacional de los negocios emprendedores parece menor en aquellos países con mercados internos grandes como Japón, España, Francia e incluso Alemania.

Gráfico 3.4.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA de 2013 correspondiente a negocios con más del 50% de sus clientes en el exterior



4. Financiación del proceso emprendedor

De todas las posibles dimensiones que afectan al que se ha venido a denominar como ecosistema emprendedor, la financiación juega un papel fundamental. Esto es así en la medida en que los proyectos de negocio en fases tempranas de desarrollo cuentan con una serie de características que dificultan en gran medida su acceso a fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de tipo bancario.

En este sentido, es necesario prestar una especial atención a otras alternativas de financiación, fundamentalmente a través de capital, y que encajan mejor por su propia naturaleza. Es el caso de las personas inversoras informales, los *business angels*, los fondos de capital riesgo y, de manera novedosa, los mecanismos de financiación participativa o *crowdfunding*.

Como viene haciendo el proyecto GEM desde hace una década, presentamos algunos datos que pueden ayudarnos a entender mejor la financiación del proceso emprendedor en la CAPV. Para ello, se aportan datos respecto a las necesidades de capital semilla de los proyectos de negocio en fase naciente (hasta tres meses de vida), incluyendo datos referidos a la aportación que realizan las personas emprendedoras.

Por otro lado, y dada su relevancia en la financiación del proceso *start-up*, se incluye un apartado que analiza el segmento de inversión informal en la CAPV, examinando su presencia, su evolución en la última década así como los principales rasgos que definen el perfil y comportamiento de la persona inversora.

4.1. Financiación de la actividad emprendedora naciente en la CAPV

A lo largo de este apartado se aporta información respecto al capital semilla que han requerido las personas emprendedoras para la puesta en marcha de sus proyectos de negocio. Se trata de una variable relevante dado que el capital inicial es un valor generalmente vinculado al tamaño y la proyección de los proyectos que emprenden en una determinada región.

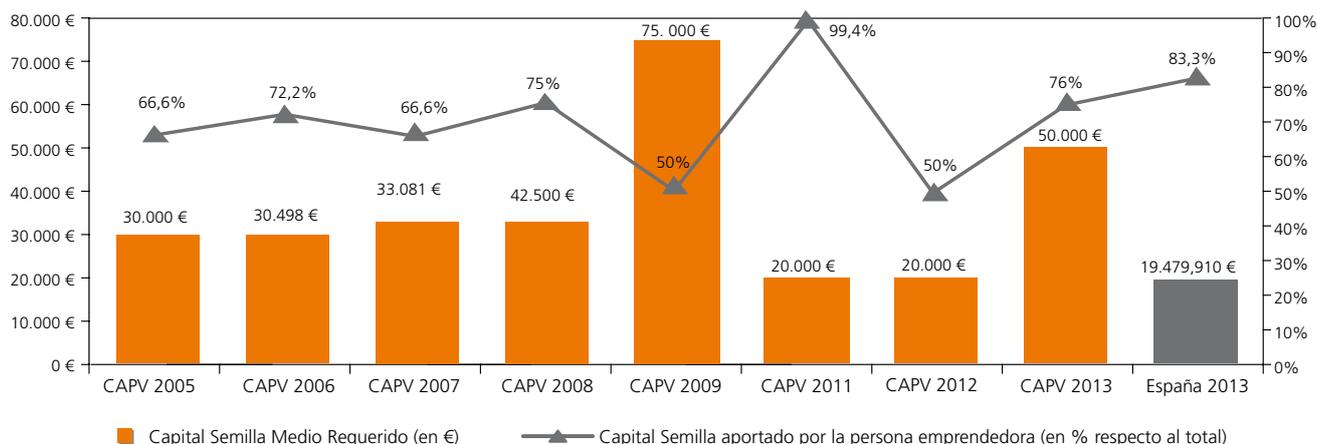
Tal y como ha ocurrido en anteriores ediciones del informe GEM, no se aportan datos expresados en términos de media ya que su valor no es representativo como consecuencia de la elevada dispersión de los datos. Por esta razón, hacemos uso de la mediana como valor de referencia.

En base a este indicador, se puede observar que el 50% de los proyectos nacientes en la CAPV ha necesitado una inversión de al menos 50.000 euros, una cifra que aumenta notablemente respecto al año anterior (30.000 euros). De la misma forma, se puede afirmar que el restante 50% de proyectos habría necesitado cantidades superiores a esa cifra. Se trata del segundo valor mediana más elevado en la serie histórica de datos GEM desde el año 2005 (véase el Gráfico 4.1.1), lo que evidencia una clara recuperación del dato tras el importante retroceso registrado en el año 2011 (de 75.000 euros en el año 2009 a 20.000 euros en el año 2011).

De igual forma, se aprecia que la actividad emprendedora de menor envergadura, ha experimentado un moderado descenso. Así, el porcentaje de proyectos nacientes que iniciaron su actividad con un capital semilla inferior a 10.000 euros, desciende casi 20 puntos porcentuales respecto al año anterior (19,1% frente al 37% del año anterior) (véase el Gráfico 4.1.2).

Los datos ponen de manifiesto también una clara distancia entre la CAPV y el conjunto de España en lo que se refiere a esta variable. Así, la mitad de los proyectos que nacieron en España en el año 2013 necesitaron para su puesta en marcha un capital por debajo de 19.480 euros, un 60% inferior al importe registrado por la CAPV (véase el Gráfico 4.1.1). En este sentido, y a pesar de que el índice TEA 2013

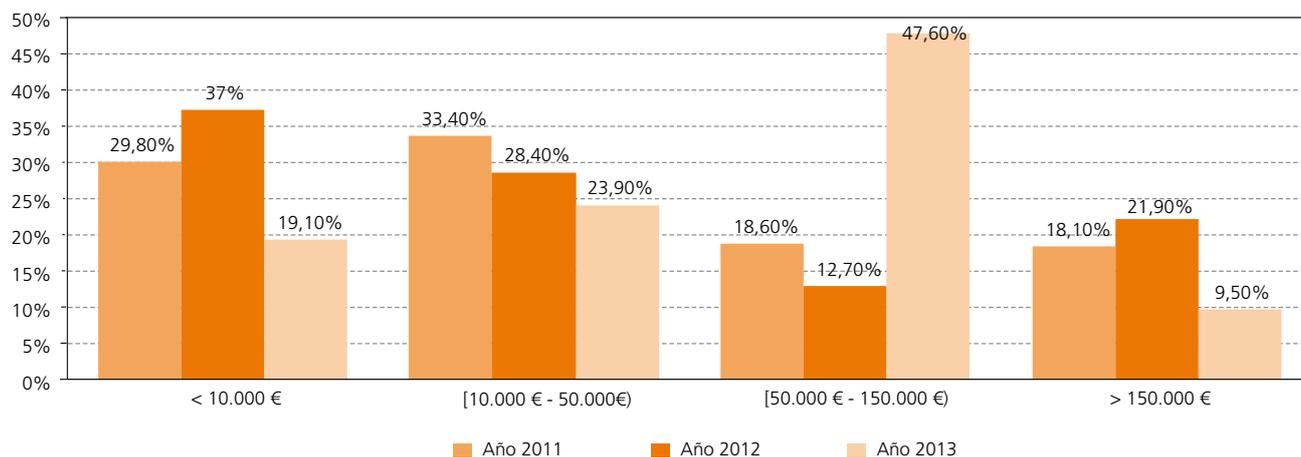
Gráfico 4.1.1. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2013) y España⁹ 2013



ha sido notablemente inferior en la CAPV con respecto al conjunto de España, los datos obtenidos desde esta perspectiva apuntan a la prevalencia de un esquema de emprendimiento de mayor envergadura en nuestro territorio.

En cuanto al porcentaje de capital semilla que satisface la propia persona emprendedora, el valor de la mediana se situó en un 76%, lo que implica que la mitad de los socios promotores asumieron más de tres cuartas partes del capital que requerían para iniciar sus proyectos. Este porcentaje se sitúa por debajo de la mediana en España (83,3%) y aumenta respecto al dato registrado en el año anterior (50%) (véase el Gráfico 4.1.1).

Gráfico 4.1.2. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una Start-up. CAPV 2011-2013



4.2. El papel de la persona inversora informal en la CAPV

Las personas inversoras informales desempeñan un papel clave en la financiación del proceso emprendedor. En un contexto de difícil acceso a las fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de naturaleza bancaria, el circuito informal de inversión representa en muchos casos la única alternativa que disponen las personas emprendedoras para poder financiar el arranque de sus proyectos. Su

⁹ En el año 2010 no se registraron en la CAPV datos referidos a estas variables.

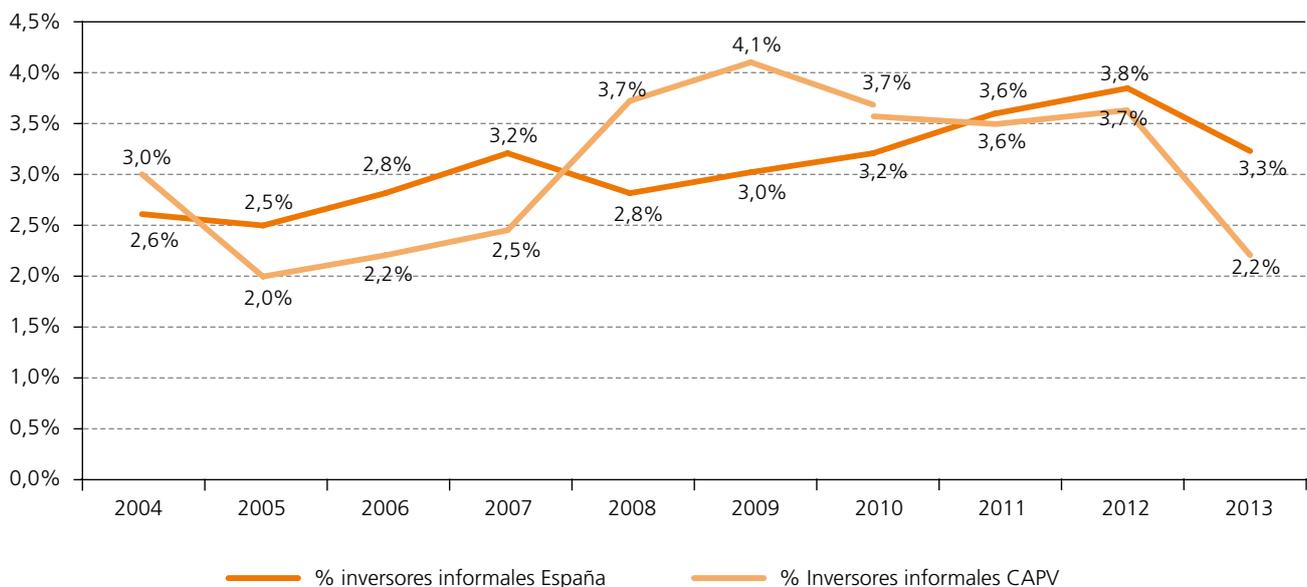
presencia es especialmente relevante en aquellos países y regiones que cuentan con mercados de capital riesgo poco desarrollados, tal y como sucede en nuestro entorno.

A pesar de su importancia, son escasos los datos que disponemos para dimensionar esta realidad, debido entre otras razones, a las dificultades que entraña la identificación de este colectivo y a la inexistencia de bases de datos a gran escala con las que poder realizar estudios empíricos de alcance.

El proyecto GEM lleva desde su inicio tratando de cuantificar la inversión informal en los distintos países y regiones. De acuerdo a este proyecto, una persona inversora informal es aquella persona adulta (entre 18 y 64 años) que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. Según esta definición, un 2,2% de las personas entre 18 y 64 años habrían actuado como inversoras privadas en la CAPV.

Este porcentaje ha experimentado un considerable descenso respecto al año 2012 (3,7%), posicionándose en uno de los valores más bajos en la serie histórica de datos registrados desde el año 2004 (véase el Gráfico 4.2.1). Los datos de evolución pusieron de manifiesto el comportamiento anti-cíclico de esta fuente financiación, ya que, como se puede observar, su presencia ganó un especial protagonismo tras el inicio de la crisis, alcanzando tasas de inversión informal próximas al 4% en el periodo 2008-2012.

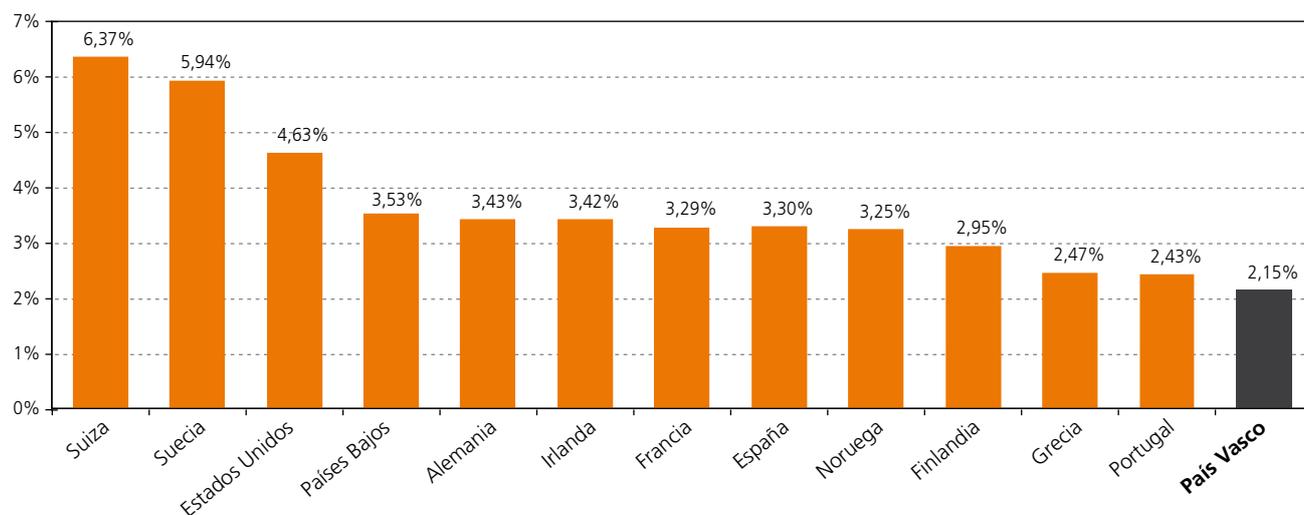
Gráfico 4.2.1. Evolución de los porcentajes de las personas inversoras informales en el periodo 2004-2013. CAPV y España



En esta edición, la explicación a la reducción de la tasa podría venir motivada por el descenso de la actividad emprendedora o por el menor recurso por parte de las personas emprendedoras a las aportaciones procedentes de personas inversoras de esta naturaleza. En cualquier caso, y pese a que los porcentajes de inversión informal más elevados se presentan en los países con mayores tasas de emprendimiento por necesidad (menor nivel de desarrollo¹⁰), lo cierto es que la tasa que ha registrado la CAPV en el año 2013 sitúa a esta región a la cola del grupo de países avanzados con economías desarrolladas y basadas en innovación. Es el caso de Suiza, Suecia o Estados Unidos, que presentan tasas de inversión superiores al 4,5%, o Países Bajos, Alemania, Francia, España o Noruega, con porcentajes que superan el 3% (véase el Gráfico 4.2.2).

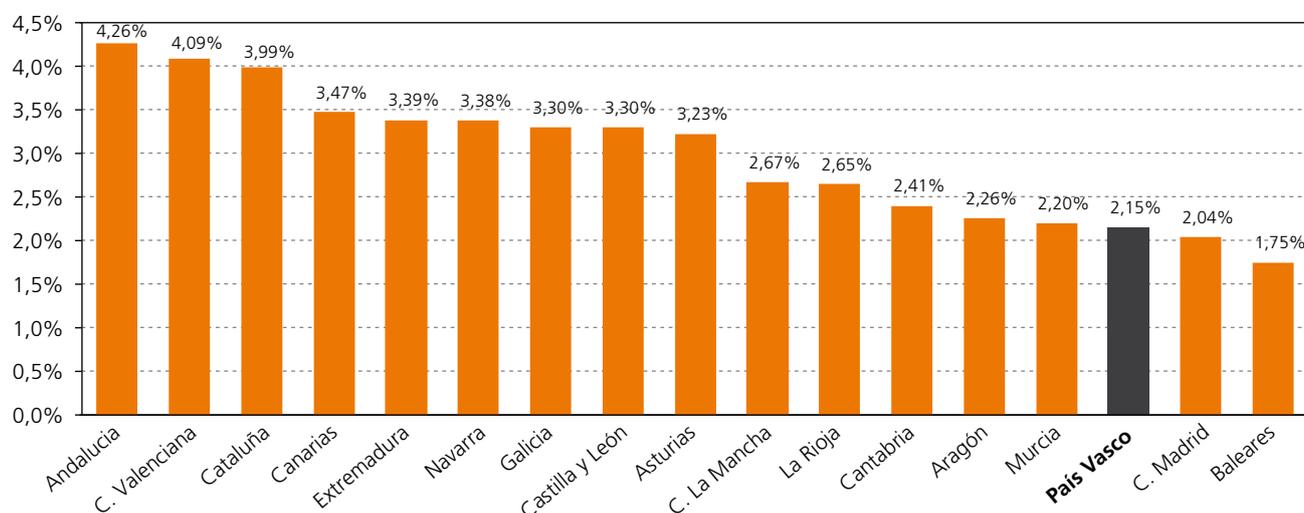
¹⁰ En países con menores niveles de desarrollo las tasas de inversión informal son más elevadas. Es el caso de Colombia (7,36%), Chile (15,62%), Angola (24,81%) o Uganda (25,59%).

Gráfico 4.2.2. Las personas inversoras informales en la CAPV:
Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2013



Por Comunidades Autónomas, la CAPV ocupa una posición rezagada, tan sólo por delante de Madrid (2,04%) y Baleares (1,75%), liderando el ranking Andalucía, Comunidad Valenciana y Cataluña, todas ellas con tasas de inversión informal próximas al 4% (véase el Gráfico 4.2.3).

Gráfico 4.2.3. Las personas inversoras informales en la CAPV:
Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2013



En esta edición es necesario destacar que en el marco de la recién aprobada *Ley 11/2013 de Apoyo a los Emprendedores* se han incluido una serie de incentivos fiscales para aquellas personas que, cumpliendo una serie de condiciones¹¹, puedan verse beneficiadas de una deducción en el IRPF equivalente al 20% de la inversión que realicen en proyectos emprendedores.

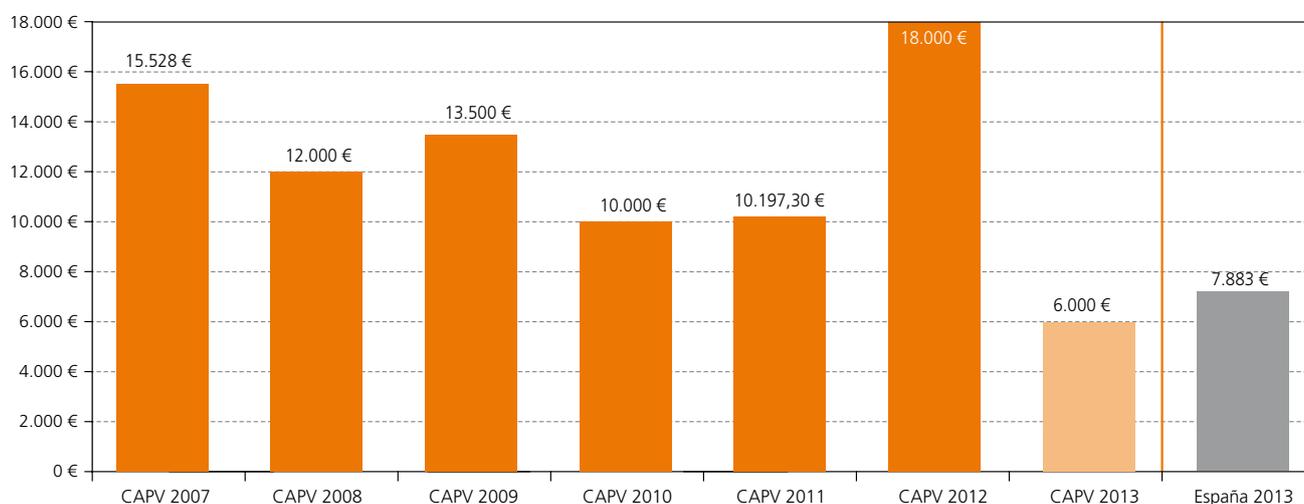
¹¹ Las acciones o participaciones deben adquirirse en el momento de la creación de la empresa o en sus primeros tres años de vida; los inversores deben permanecer en el capital un período mínimo de 3 años; y su participación debe ser inferior al 40% del capital social de la empresa en la que invierten.

En el caso de la CAPV, la *Ley de Apoyo a las Personas Emprendedoras*¹² recoge un capítulo dirigido específicamente a este colectivo, incluyendo entre otras medidas ayudas a las redes de *business angels* o mecanismos de coinversión directa entre la iniciativa público-privada. Sin embargo, por el momento no se han incluido medidas de incentivo fiscal a la inversión informal similares a las que ya disfruta el resto de regiones en España.

En términos del volumen de capital aportado, los datos registrados por la CAPV en el año 2013 reflejan no sólo un descenso en el número de personas inversoras informales sino también una caída importante en el volumen medio de financiación transferido. De hecho, atendiendo al valor de la mediana, se registra el menor importe en la serie de datos registrados periodo 2007-2013.

En concreto, la mitad de las personas inversoras informales en la CAPV suministraron capital por un importe de hasta 6.000 euros, situándose por primera vez por debajo del valor mediana en España (7.883 euros) (véase el Gráfico 4.2.4).

Gráfico 4.2.4. Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2013 y España 2013



4.3. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV

El colectivo de inversión informal es extraordinariamente heterogéneo ya que dentro del mismo cohabitan personas que responden a muy diversos perfiles, siendo distintas las motivaciones por las que deciden invertir en estos proyectos. En este sentido, conviene analizar los cambios que se producen en el perfil socioeconómico de este colectivo a efectos de obtener información respecto a su comportamiento como personas inversoras. En términos de evolución, se han producido importantes cambios respecto a ediciones anteriores (véase el Cuadro 4.3.1):

- Aumenta considerablemente la presencia de mujeres dentro del colectivo hasta el punto de que por primera vez hombres (50,3%) y mujeres (49,7%) invierten en casi idéntica proporción.
- Disminuye el nivel de formación y la capacidad potencial de transferencia de conocimiento a los proyectos que financian. Así, es menor la proporción de inversores que cuentan con estudios universitarios (35,7%) y disminuye de manera notable también el porcentaje de inversores que percibe que cuenta con las habilidades y el conocimiento adecuado para poder emprender (55% frente al 68,6% en el año 2012). De igual forma, desciende el número de personas inversoras que ha recibido alguna acción formativa relacionada con el emprendimiento (31,1% frente al 40,9% en el año 2012).
- Disminuye de manera notable el porcentaje de personas inversoras informales que son a su vez empresarias de un negocio en fase emprendedora (4,8% frente al 13,5% en el año 2012) o en fase consolidada (9,5% frente al 19,4% en el año 2012). De este dato se deduce la menor capa-

¹² Ley 16/2012, de 28 de junio, de Apoyo a las Personas Emprendedoras y a la Pequeña Empresa en la CAPV.

cidad por parte del colectivo para generar un trasvase de conocimiento cimentado en la propia experiencia (pasada o presente) que atesoren las personas inversoras como emprendedoras/empresarias de sus propias iniciativas de negocio.

- Los niveles de renta también han experimentado un ligero descenso. Desaparece el porcentaje de personas inversoras con rentas superiores a 100.000 euros, aumentando los tramos de renta más bajos (hasta 20.000 euros anuales).

En resumen, la menor formación y capacitación del colectivo inversor, su menor experiencia como personas emprendedoras y los menores niveles de renta, apuntarían a que el segmento de inversión informal podría haber basculado hacia un perfil de la persona inversora menos profesionalizada. Esta conclusión se verá reforzada posteriormente cuando se analice el tipo de vínculo que prevalece entre la persona inversora y la persona emprendedora.

Cuadro 4.3.1. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Evolución 2010-2013

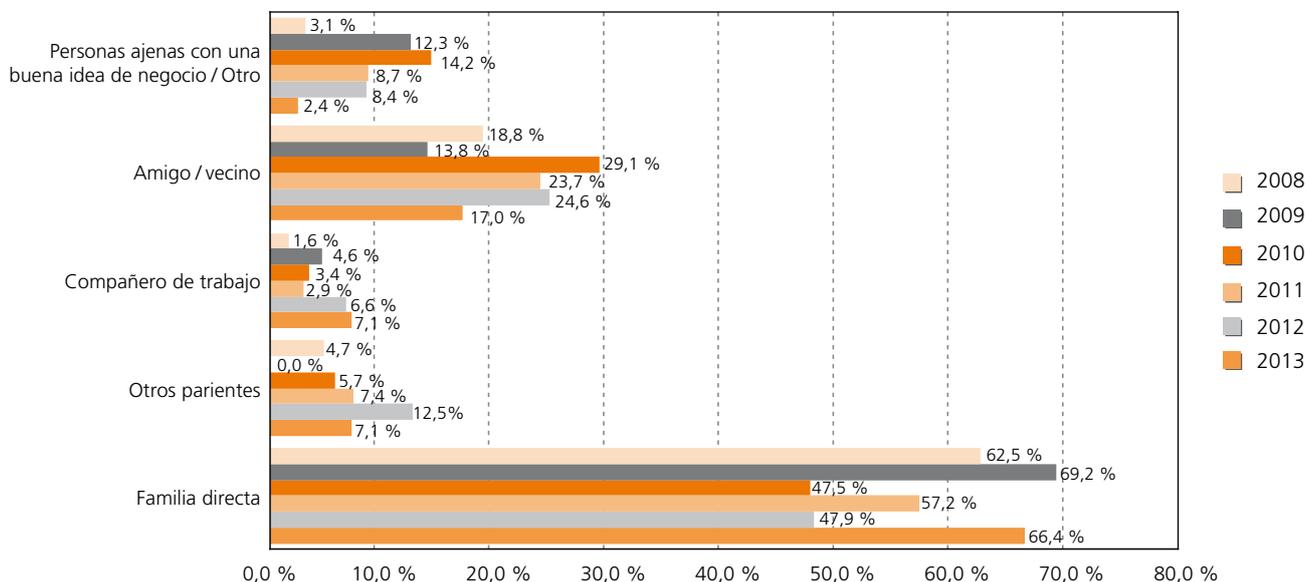
<i>Características del Inversor Informal en la CAPV</i>		<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
<i>Género</i>	Masculino	59,8%	65,6%	61,2%	50,3%
	Femenino	40,2%	34,4%	38,8%	49,7%
<i>Edad Media</i>		43,3 años	44,9 años	46 años	46 años
<i>Nivel de estudios</i>	Universitarios	48,2%	42%	43,1%	35,7%
<i>Tamaño del Hogar</i>		3,26	2,73	3,73	3,12
<i>Situación Laboral</i>	Empleado activo	69,2%	70,5%	73,5%	68,7%
	Trabaja en su domicilio	10,5%	1,4%	2,7%	4,7%
	Jubilado	10,5%	11,2%	9,8%	11,9%
	Estudiante	2,6%	7,2%	3,6%	2,6%
	No trabaja, otros	7,2%	9,7%	10,5%	12,1%
<i>Nivel de renta</i>	Hasta 10.000€	5,1%	2,2%	3,8%	3,7%
	10.001-20.000€	16,0%	14,7%	21,3%	22,5%
	20.001-30.000€	27,9%	19,7%	20,1%	14,8%
	30.001-40.000€	14,7%	28,7%	26,6%	22,1%
	40.001-60.000€	20,7%	21,6%	13,3%	18,5%
	60.001-100.000€	11,3%	11%	11,1%	18,4%
	Más de 100.000€	4,3%	2,1%	3,8%	0%
<i>¿Son emprendedores?</i>	Nacientes (< 3 meses)	1,1%	2,8%	8,1%	4,8%
	Nuevos (3-42 meses)	4,0%	2,8%	5,4%	0%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7%	7,1%	19,4%	9,5%
<i>Piensa crear una empresa en los próximos 3 años</i>	NO	84,5%	76,2%	77,8%	92,7%
	SÍ	15,5%	23,8%	22,2%	7,3%
<i>Cierre de negocio en los últimos 12 meses?</i>	NO	95,1%	93,1%	94,6%	100%
	SÍ	4,9%	6,9%	5,4%	0%
<i>Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (en los próx. 6 meses)</i>	SÍ	26,2%	35,2%	23,9%	17,4%
	NO	73,8%	64,8%	76,1%	82,6%
<i>Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa</i>	SÍ	75,0%	69,6%	68,6%	55%
	NO	25,0%	30,4%	31,4%	45%
<i>Miedo al fracaso impide la creación de empresas</i>	SÍ	38,6%	39,7%	44,5%	42,9%
	NO	61,4%	60,3%	55,5%	57,1%
<i>Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida</i>	SÍ	–	46,7%	40,9%	31,1%
	NO	–	53,3%	59,1%	68,9%

De manera particular, el tipo de vínculo o relación que mantienen las personas inversoras con las personas emprendedoras representa una variable clave para tratar de clasificar e identificar distintos comportamientos a la hora de invertir. Los datos recogidos ponen de manifiesto que sigue prevaleciendo el vínculo de tipo familiar (directa u otros parientes). Así, casi tres de cada cuatro inversores informales en la CAPV aportaron capital a proyectos de negocio cuya puesta en marcha estaba liderada por personas pertenecientes a su núcleo familiar directo (66,4%) o más lejano (7,1%). Es necesario destacar que esta relación de parentesco entre la persona inversora y la persona emprendedora se ha manifestado de manera particularmente acusada en esta edición (73,5% en 2013 frente al 60,4% en 2012; 64,6% en 2011; 53,2% en 2010; 69,2% en 2009).

Le sigue en segundo término la relación o el vínculo de amistad, pese a que desciende respecto al año anterior (véase el Gráfico 4.3.1). Así, en un 17% de las inversiones llevadas a cabo, el emprendedor mantenía una relación de amistad con el inversor que aportó financiación para la puesta en marcha de su proyecto. El vínculo de tipo laboral continúa incrementando su presencia de tal forma que un 7,1% de las operaciones se produjeron entre inversores y emprendedores que habían mantenido una relación profesional previa. Es el dato más elevado en la serie histórica de datos GEM y confirma el cada vez mayor recurso de los entornos profesionales previos para reunir el capital y conocimiento que necesitan para emprender (7,1% frente al 6,6, 2,9%, 3,4% y 4,6% en los años 2012, 2011, 2010 y 2009 respectivamente).

En su conjunto, todas las inversiones descritas anteriormente responden al perfil conocido en la literatura como *3Fs* (*Family, Friends and Fools*). Desde hace ya varios años, el proyecto GEM utiliza precisamente esta distinción para establecer dos grandes categorías de inversión informal. Por un lado, el grupo de las *3Fs*, cuya inversión suele responder a criterios poco profesionales dado que suele ser la cercanía y el vínculo emocional su principal motivación a la hora de invertir.

Gráfico 4.3.1. Relación de la persona inversora informal con la persona beneficiaria de la inversión. CAPV 2008-2013

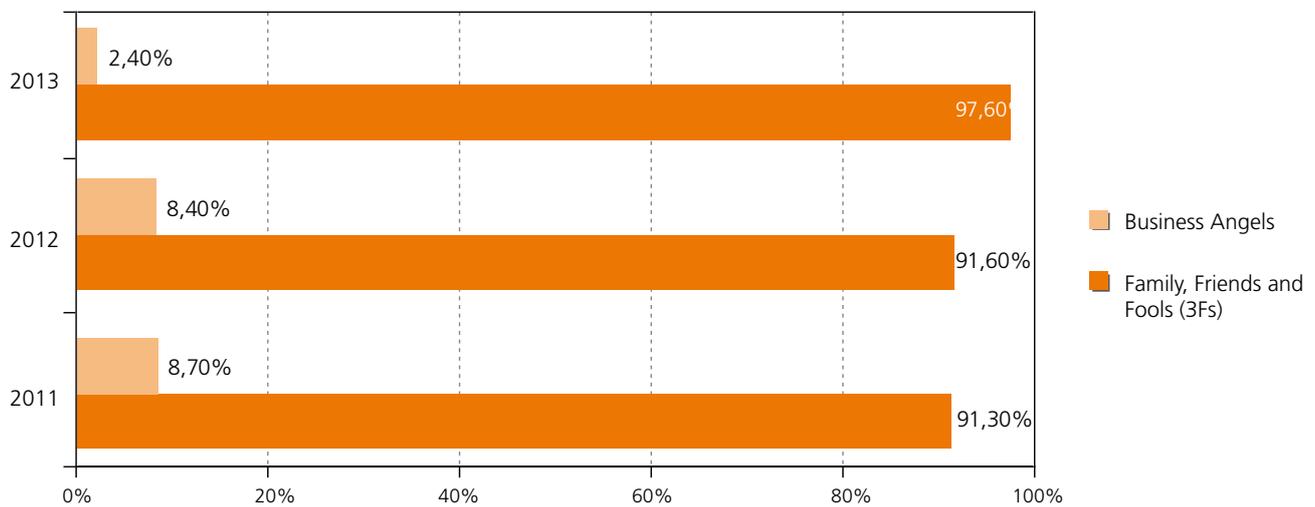


Por otro lado, estaría el conjunto de personas inversoras que no mantienen una relación o vínculo previo con la persona emprendedor, de lo que se deduce que actúan siguiendo criterios más profesionales. En estos casos, su decisión de invertir es el resultado de un proceso de búsqueda a partir del cual han detectado una oportunidad de negocio atractiva. Este perfil de la persona inversora se asemeja en mayor medida con lo que se conoce como *business angel*. El papel que éstos desempeñan es fundamental dentro del ecosistema emprendedor ya que no sólo aportan capital sino que generalmente suelen contribuir transfiriendo un capital inteligente en forma de conocimiento, *know how*, experiencia y red relacional.

De acuerdo a los datos registrados en esta edición, la práctica totalidad (97,6%) de las inversiones realizadas respondieron al perfil de las 3Fs (véase el Gráfico 4.3.2). Esto supone que tan sólo un 2,4% de las operaciones respondieron al perfil *business angel*. Este dato representa un importante retroceso respecto a años anteriores donde aproximadamente una de cada diez personas inversoras se asemejaba a una tipología de inversión más profesional, basada en la búsqueda de una buena idea de negocio. Esta mayor presencia del perfil 3Fs dentro del colectivo es coherente con los datos analizados anteriormente (menor nivel de renta, menor nivel de formación y menor capacidad de transferir conocimiento), reforzando la idea de que en términos generales se ha visto sensiblemente disminuida la presencia de personas inversoras privadas profesionales.

Es evidente que para poder consolidar una red amplia de personas inversoras profesionales se requiere de iniciativas emprendedoras de calidad, con modelos de negocio escalables y con potencial de crecimiento futuro. No obstante, desde el punto de vista de la oferta, existen medidas que pueden contribuir a dinamizar el desarrollo de estos mercados. Es el caso de los incentivos fiscales, la creación de redes y plataformas o la mejora en la formación y la capacitación de las partes implicadas (personas inversoras potenciales y personas emprendedoras).

Gráfico 4.3.2. Tipología de las inversiones informales. CAPV 2011-2013



5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV

Al igual que en las ediciones anteriores, este décimo informe presenta un análisis de las condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV. A lo largo de estos diez años, el marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento han reconocido el indiscutible papel del entorno tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Para lograrlo se ha requerido 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, 1990:3¹³), 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. De esta manera, adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento 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 las personas expertas entrevistadas, el proyecto GEM CAPV ha diagnosticado anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender que se describen en el Cuadro 5.1 durante los últimos diez años.

En referencia a los aspectos metodológicos, en el año 2013, en el caso de la CAPV, participaron 36 personas expertas de reconocido prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno consideradas. De esta manera, cada una de esas personas 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).¹⁴ Además, 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 territorio¹⁵. 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. Finalmente, se presenta un análisis de la evolución de los diversos aspectos antes mencionados durante el periodo 2004-2013.

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 las personas expertas entrevistadas;
- (ii) análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de las personas expertas entrevistadas;
- (iii) análisis de las principales condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas en la última década.

¹³ Para mayor detalle, consultar a North (1990).

¹⁴ Las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

¹⁵ En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, estos se definían a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de un listado de 20 temas definidos por el equipo de calidad de los datos del GEM.

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

Condición del entorno específico del emprendimiento	
Formales	Informales
1. Apoyo financiero	12. Normas sociales y culturales
2. Apoyo a la mujer emprendedora	13. Valoración de la Innovación de <ul style="list-style-type: none"> • Consumidor • Empresario
3. Educación y formación <ul style="list-style-type: none"> • Primaria y Secundaria • Media y Superior 	14. Otras condiciones <ul style="list-style-type: none"> • Percepción de oportunidades • Habilidades y conocimientos para emprender • Motivaciones para emprender
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	

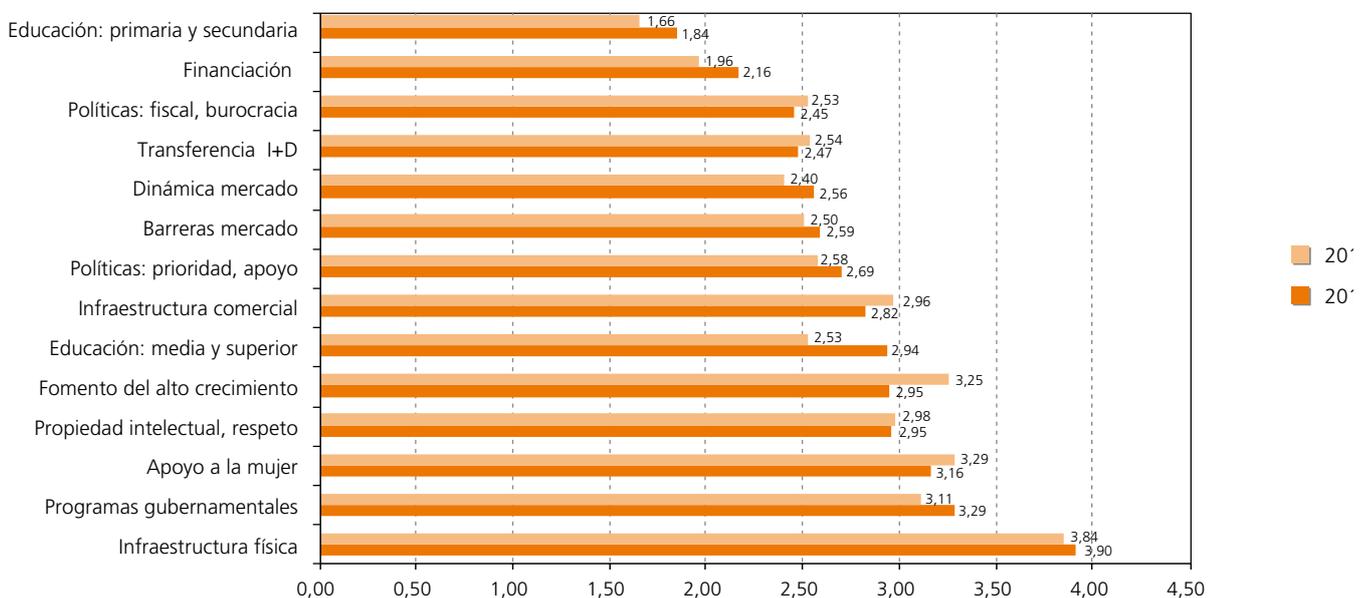
Basado en: Aidis et al., 2008; Veciana y Urbano, 2008; Alvarez et al., 2011; Welter y Smallone, 2011.

5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de las personas expertas entrevistadas

5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea en 2013

Según las personas expertas de la CAPV entrevistadas en 2013, la valoración media (de 1 a 5) de las condiciones del entorno siguen siendo poco favorables para emprender. Al igual que el año anterior y debido a su naturaleza coyuntural, la mayoría de las condiciones del entorno formales han obtenido una valoración media inferior a 3 (véase el Gráfico 5.1.1).

Gráfico 5.1.1. Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2013

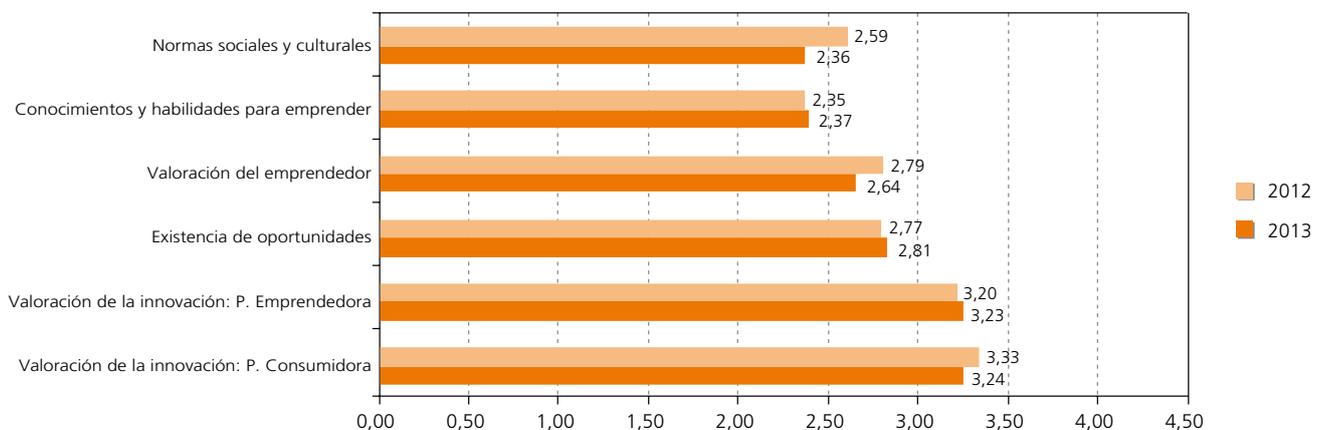


De esta manera, aunque algunas presentan leves mejoras en su valoración respecto al año anterior, las condiciones formales que han suspendido en el 2013 son: la educación primaria y secundaria (de 1,66 a 1,84), el apoyo financiero (de 1,96 a 2,16), dinámica de mercado (de 2,40 a 2,56), las políticas fiscales (de 2,53 a 2,45), transferencia I+D (de 2,54 a 2,47), barreras de mercado (de 2,50 a 2,59), políticas de apoyo (de 2,58 a 2,69) e infraestructura comercial (de 2,96 a 2,82). De igual manera, condiciones como el fomento del alto crecimiento (de 3,25 a 2,95), la educación superior y media (de 2,53 a 2,94) y la propiedad intelectual (de 2,98 a 2,95) han recibido una valoración muy cercana a la media. Aunque resulta de interés que la valoración de la condición relacionada con el fomento al alto crecimiento haya disminuido notablemente y que por otro lado la valoración sobre educación universitaria haya aumentado considerablemente.

En contrapartida, una vez más, la infraestructura física continúa recibiendo la mejor valoración (de 3,84 a 3,90). Además, respecto al año anterior, otras condiciones formales como el apoyo a la mujer (de 3,29 a 3,16) han aprobado aunque con leves disminuciones en las valoraciones, así como, los programas gubernamentales (de 3,11 a 3,29) que presentan leves mejoras en su valoración. Una posible explicación podría estar vinculada al énfasis de las diversas actuaciones públicas que se han llevado a cabo en la CAPV para hacer frente a la difícil situación económica.

Así mismo, el Gráfico 5.1.2 presenta las valoraciones relacionadas a 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/habilidades para emprender (de 2,35 a 2,37), y las normas sociales y culturales (de 2,59 a 2,36) continúan obteniendo suspenso. A diferencia del año anterior, las valoraciones de las personas expertas entrevistadas de la CAPV sobre la persona emprendedora (de 2,79 a 2,64) y la percepción de la innovación por parte del consumidor (de 3,33 a 3,24) han empeorado; mientras que la existencia de oportunidades (de 2,77 a 2,81) y la percepción de la labor innovadora de la persona emprendedora (de 3,20 a 3,23) han sido mejor valoradas.

Gráfico 5.1.2. Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2013.



5.1.2. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea

En este apartado se destaca el análisis dinámico de las condiciones del entorno emprendedor. Respecto al año anterior, de las 17 condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV, en 2013 tan sólo ocho presentan una leve mejora a pesar de estar en suspenso, siete muestran un retroceso, y el resto se mantienen en una situación estable respecto a años anteriores (véase el Cuadro 5.1.1).

A continuación se presentan las principales conclusiones extraídas de la evolución de las condiciones formales e informales del entorno.

Respecto a las condiciones formales:

—Uno de los cambios más relevantes que se observa por segundo año consecutivo, ha sido la valoración de las personas expertas vascas entrevistadas sobre la condición del entorno relacionada con el *fomento del alto crecimiento* (de 3,25 a 2,95) que cada vez la valoración se acerca al suspenso. Esto representa que los expertos vascos perciben menos iniciativas orientadas a apoyar actividades empresariales de alto crecimiento y que incluso se requieren más apoyos orientados a

Cuadro 5.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2013

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Conclusión
CF	Infraestructura física	4,3	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	3,90	Mejora
CF	Programas Gubernamentales.	3,3	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	3,11	3,29	Mejora
CI	Val. la innovación: P. Consumidora	No se preguntaba				3,38	3,19	3,58	3,52	3,33	3,24	Empeora
CI	Val. la innovación: P. Emprendedora	No se preguntaba				3,35	3,34	3,41	3,26	3,20	3,23	Estable
CF	Apoyo a la mujer emprendedora	–	3,37	2,92	3,06	3,24	3,2	3,27	3,00	3,29	3,16	Empeora
CF	Fomento del alto crecimiento	–	3,50	3,45	3,24	3,42	3,28	3,41	3,47	3,25	2,95	Empeora
CF	Propiedad intelectual, respeto	2,7	3,03	2,63	3,06	3,00	2,87	2,93	2,67	2,98	2,95	Estable
CF	Educación: media, superior	2,6	2,9	2,83	2,5	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	2,94	Mejora
CF	Infraestructura comercial	3,5	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	2,96	2,82	Empeora
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,3	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	2,58	2,69	Mejora
CF	Barreras mercado	2,7	2,81	2,8	2,81	2,52	2,38	2,6	2,32	2,50	2,59	Mejora
CF	Dinámica mercado	1,9	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	2,56	Mejora
CF	Transferencia de I+D	2,6	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	2,47	Empeora
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,2	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	2,45	Empeora
CI	Normas sociales y culturales.	2,9	3,05	2,9	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	2,36	Empeora
CF	Financiación	2,9	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	2,16	Mejora
CF	Educación: primaria/secundaria	1,7	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	1,84	Mejora

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

que las nuevas empresas desarrollen competencias que les permitan diversificarse y crecer orgánicamente (ej., intraemprendimiento¹⁶). Aunque, si analizamos la media española (2,71) y la media europea (3,20) también se observa una disminución respecto al año anterior. Este hecho podría estar vinculado a la situación actual a la que se enfrentan la mayoría de las empresas y a la asignación de recursos por parte de la administración orientada a la sensibilización o creación de empresas (véase el mapa de acciones en materia de emprendimiento).

- Otro aspecto de interés que se observa en el 2013 es que la *educación superior y media* ha recibido una mejor valoración respecto a los últimos años (de 2,53 a 2,94). Esta valoración es superior a la obtenida en España (2,25) y Europa (2,74). Por ejemplo, tal como se mencionó en el Capítulo II de este informe, en 2013 la mayoría de las personas emprendedoras identificadas en cada una de las fases del proceso emprendedor (potenciales, en fase inicial y consolidada) tienen estudios superiores. Este hecho podría reflejar el reconocimiento al esfuerzo en materia de emprendimiento, que las diversas universidades y centros de formación profesional que integran el sistema universitario vasco, han realizado a través de una serie de acciones orientadas a la sensibilización y al fortalecimiento de su vinculación con las empresas vascas. Sin embargo, aún hay un gran camino por recorrer para promover la colaboración entre universidad-empresa. Sin duda, una vía serán los diversos programas en el marco del Horizonte 2020 que busca promover la transferencia y la colaboración entre las empresas, universidades y centros de investigación.
- La *infraestructura física* continua siendo una de las condiciones que es mejor valorada por las personas expertas vascas entrevistadas (de 3,84 a 3,90) y que además presenta una media española similar de 3,91. Estas cifras evidencian que las empresas nuevas y en crecimiento vascas tienen acceso a un buen sistema de comunicación (carreteras, puertos, telecomunicaciones) y de dotación de servicios básicos que les permite llevar a cabo sus actividades diarias. Sin embargo, la condición del entorno relacionada a la *infraestructura comercial y profesional* ha recibido una nota más baja respecto al año anterior (de 2,96 a 2,82); la cual es mejor a la valoración media obtenida en la geografía española (2,53) pero inferior a la valoración media en la geografía europea (3,16). Este hecho puede ser un efecto de la propia *dinámica del mercado* que, a

¹⁶ Para mayor detalle consultar: Bosma et al. (2013).

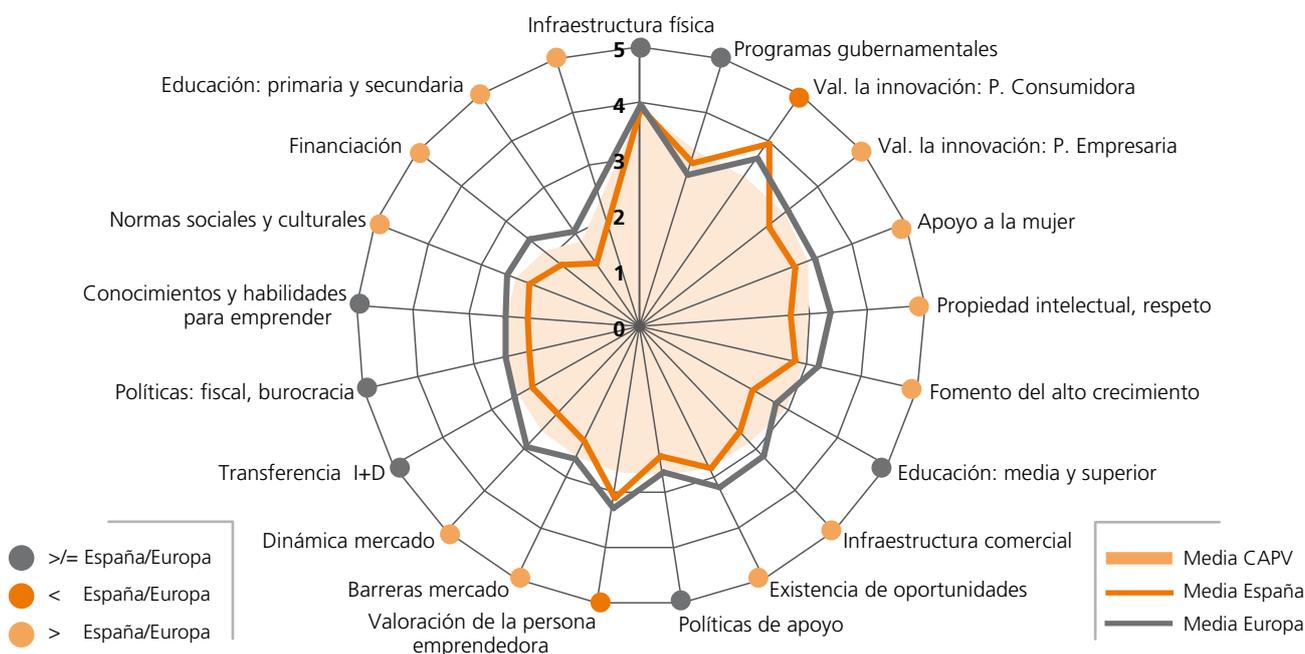
diferencia del año anterior y a pesar de continuar en suspenso, presenta una leve mejoría en la valoración respecto a la media española (2,56 vs 2,14); aunque continúa siendo una de las más bajas en relación a la media europea (2,56 vs 2,95). Un ejemplo de esta dinámica se presenta en el estancamiento observado en el análisis evolutivo del porcentaje de negocios emprendedores (en fase inicial y consolidada) que tienen una orientación emprendedora hacia el exterior (véase Capítulo III de este informe).

Respecto a las condiciones informales:

— Cabe destacar, que contrariamente a las condiciones formales del entorno, que pueden variar anualmente, por su misma naturaleza, las condiciones informales suelen permanecer estables a través del tiempo. En este sentido, la *valoración innovadora por parte de los consumidores* y las *normas sociales/culturales* recibieron una puntuación no satisfactoria respecto al año anterior. Asimismo, la *valoración de la innovación por parte de las personas emprendedoras* presentan una valoración con una ligera variación positiva respecto al año anterior. Estas cifras coinciden con el análisis de la orientación innovadora de los negocios emprendedores y consolidados que se presenta en el Capítulo III de este informe. En general, en 2013 se observa con más intensidad el porcentaje de los negocios que no ofrecían un nuevo producto/servicio para ninguno de sus clientes.

En síntesis, el Gráfico 5.1.3 muestra la valoración comparativa de las condiciones del entorno, tanto formal como informal, según la opinión de las personas expertas vascas, españolas y europeas entrevistadas en 2013. Al respecto, es importante destacar que en cuanto al resto de condiciones formales e informales del entorno, las personas expertas vascas entrevistadas las perciben mejor que la valoración media que les han asignado las personas expertas españolas entrevistadas. Sin embargo, en el caso de las personas expertas europeas entrevistadas se observan tan sólo algunas condiciones formales del entorno que han sido mejor valoradas por los expertos vascos entre las que se destacan: *los programas gubernamentales* (3,28 vs 2,84), *la educación superior y media* (2,93 vs 2,74) y *las políticas de apoyo* (2,69 vs 2,63). A pesar de la evolución de la actividad que se describe en el Capítulo I, sin duda, estas valoraciones son un reflejo del esfuerzo de la administración pública a través de diversas acciones orientadas a fortalecer la sensibilización, la creación y la consolidación de negocios emprendedores en el País Vasco (véase el mapa de acciones en materia de emprendimiento).

Gráfico 5.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2013

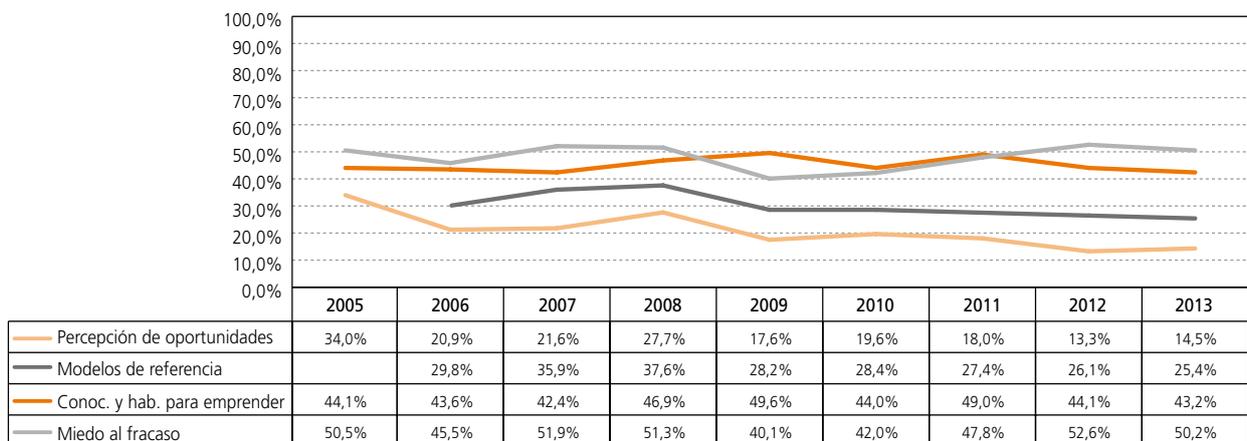


En contrapartida, la condición del entorno que ha recibido la valoración más baja en 2013 ha sido la *innovación por parte de los consumidores* (3,24) al estar por debajo de la media española (3,97) y a la media europea (3,64). Esta condición es de vital importancia al estar estrechamente vinculada al rejuvenecimiento del tejido empresarial de la CAPV, sobre todo en ofrecer productos más innovadores al consumidor. Aunque dada su naturaleza estructural, suele ser más vulnerable a los efectos económicos debido a que la capacidad del empresariado vasco de invertir en I+D se ha podido ver mermada por su liquidez, por la disminución de los programas de ayudas en materia de innovación e incluso a destinar sus recursos escasos a otro tipo de estrategias de crecimiento.

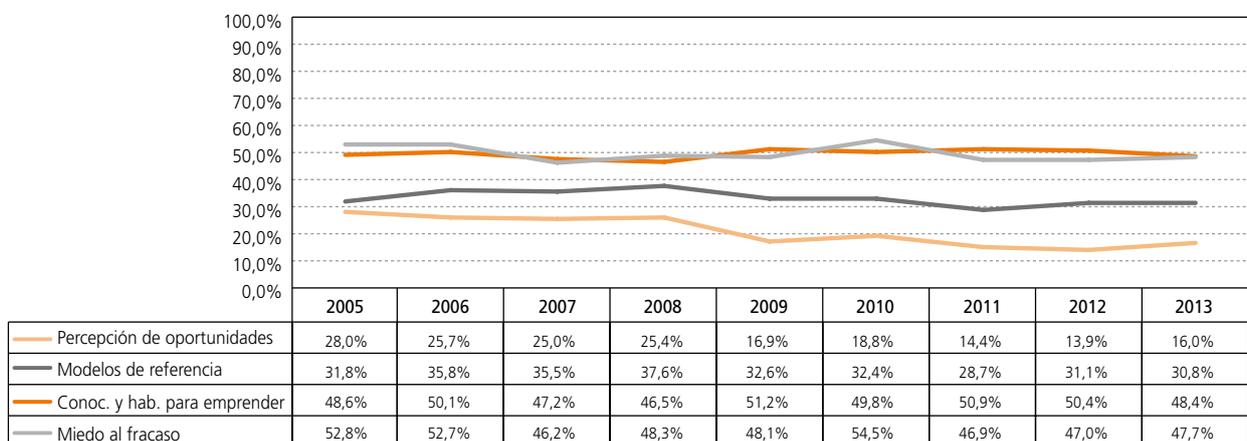
Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca y española de 18-64 años. 2005-2013

Durante el periodo 2005-2013, se observa una disminución considerable en el porcentaje de la población vasca que percibía oportunidades para emprender (del 34% en 2005 al 14,5% en 2013). En el mismo periodo se mantiene constante que una de cada tres personas vascas ha manifestado que conoce un emprendedor que le puede servir de modelo de referencia a la hora de emprender. De igual manera, menos de la mitad de la población entrevistada vasca ha percibido que posee los conocimientos y habilidades requeridas para emprender. Además, cerca de la mitad de la población vasca percibe que el miedo al fracaso no supone un obstáculo para emprender. Estas tendencias también se observan en la población española de 18 a 64 años entrevistada en el mismo periodo.

Población vasca de 18-64 años entrevistada en el período 2005-2013



Población española de 18-64 años entrevistada en el período 2005-2013



Adicionalmente, se observa que la *valoración de la persona emprendedora* ha recibido la valoración más baja por parte de las personas expertas vascas entrevistadas (2,63) respecto a la media española (3,10) y la media europea (3,28).

Históricamente, el País Vasco se han caracterizado por ser un de las comunidades más innovadoras y emprendedoras de la geografía española que se ha reflejado en su desarrollo económico y social¹⁷.

Sin embargo, si analizamos en profundidad la evolución de los valores, las percepciones y las actitudes de la población adulta vasca de 18 a 64 años encuestada en los últimos diez años, se observa claramente una disminución en la percepción de oportunidades para emprender (de 35% en 2005 a 14,5% en 2013) y de modelos de referencia (de 29,8% en 2005 a 25,4% en 2013) por debajo de la media Española.

De igual manera, se observa una leve disminución de la percepción de la población vasca de que posee los conocimientos y habilidades para emprender (de 44,1% en 2005 a 43,2% en 2013); mientras que se mantiene constante la percepción de la población respecto a que el miedo al fracaso no supone un obstáculo para emprender (de 50,5% en 2005 a 50,2% en 2013).

5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de las personas expertas entrevistadas

Como se ha mencionado en la introducción, al igual que en las ediciones anteriores, las personas expertas vascas entrevistadas 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 las 36 personas expertas entrevistadas 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 las personas expertas de la CAPV entrevistadas, los tres principales obstáculos para emprender siguen siendo el acceso a la financiación, las políticas gubernamentales, y la capacidad emprendedora (véase el Cuadro 5.2.1). Mientras que en la geografía española los obstáculos que se destacan son la financiación, las políticas gubernamentales, y normas sociales/culturales.

En su conjunto, las condiciones formales (apoyo financiero y las políticas gubernamentales) son de naturaleza coyuntural y recogen la difícil situación económica que ha estado experimentando la mayoría de las economías europeas en los últimos años. Por quinto año consecutivo, el principal obstáculo del entorno a la actividad emprendedora continúa siendo la financiación. Durante el 2013, este obstáculo se ha destacado por el 65,71% de las personas expertas entrevistadas de la CAPV y por el 82,9% de las personas expertas entrevistadas respecto a la geografía española. 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 42,86% de las personas expertas entrevistadas de la CAPV, las políticas públicas fueron el segundo obstáculo para emprender; al igual que en el contexto español al recibir una valoración del 42,9%. En un contexto de recesión económica, las políticas públicas suelen verse afectadas por las diversas estrategias y ajustes gubernamentales. Sin embargo, en épocas de expansión económica, también suelen considerarse un obstáculo al estar vinculadas a las políticas fiscales y trámites burocráticos. Sin duda, estas cifras reflejan que, a pesar de los esfuerzos realiza-

¹⁷ Para mayor detalle consultar: Porter et al. (2012) y Navarro et al. (2013).

dos, las personas expertas entrevistadas consideran que las políticas públicas tienden a obstaculizar la creación y el desarrollo de las iniciativas emprendedoras. Por ello, una acción reciente implementada tanto el gobierno vasco¹⁸ como por el español¹⁹ ha sido la puesta en marcha leyes de apoyo al emprendimiento a nivel regional y nacional en las que se contemplan una serie de medidas orientadas a tratar de reducir estas barreras a través de la simplificación administrativa y políticas de apoyo. Así que habrá que esperar a que en el corto o mediano plazo se puedan conocer los impactos de dichas normativas.

Cuadro 5.2.1. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas, 2013	% de la tabla	Rankings									
			2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	65,71%	1	1	1	1	1	4	2	4	2	2
CF	Políticas gubernamentales	42,86%	2	3	4	2	5	3	4	5	5	4
CI	Capacidad emprendedora	37,14%	3	5	5	12	6	6	3	11	8	9
CF	Crisis económica	28,57%	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CI	Normas sociales y culturales	25,71%	5	2	2	4	2	1	1	1	1	1
CF	Educación, formación	22,86%	6	5	4	6	5	2	7	3	4	3
CF	Apertura de mercado, barreras	17,14%	7	8	9	10	9	11	13	8	12	12
CF	Transferencia de I+D	14,29%	8	7	7	8	8	10	9	12	6	8
CF	Programas gubernamentales	8,57%	9	7	7	5	4	5	10	2	3	6
CF	Acceso a la información	8,57%	9									
CF	Contexto político, social e intelectual	2,86%	10	6	6	7	8	9	5	9	10	7
CF	Infraestructura comercial y profesional	2,86%	10	8	7	9	9	14	11	13	13	13
CF	Estado del mercado laboral	2,86%	10	-	7	13	7	8	6	6	11	10
CF	Acceso a infraestructura física	2,86%	10	-	-	11	9	13	12	7	9	11
CF	Costes laborales, acceso y regulación	2,86%	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CF	Clima económico	0,00%	-	4	3	3	3	7	8	10	7	5
CI	Composición percibida de la población	0,00%	-	-	8	-	9	12	14	14	14	14
CI	Corrupción	0,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas. Hasta el 2012, esto se definía a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de los obstáculos (% sobre el total de respuestas). CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Por otro lado, a diferencia de las personas expertas entrevistadas en el ámbito español (54,3%) que sitúan a las normas sociales y culturales en la tercera posición, en la CAPV la capacidad emprendedora está en la tercera posición (37,14%) de los obstáculos de la actividad emprendedora. Ambas condiciones informales son de naturaleza más estructural que coyuntural. De ahí, que desde las primeras ediciones del Informe GEM, esta condición esté ocupando las primeras posiciones en el ranking.

¹⁸ Para mayor información consultar: *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco.*

¹⁹ Para mayor información consultar: *Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.*

5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

En base a la opinión de las personas expertas entrevistadas de la CAPV, en 2013, los tres principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora han sido la crisis económica, políticas gubernamentales y la transferencia de I+D (véase el Cuadro 5.2.2). Estos resultados son diferentes a los obtenidos el año anterior (el clima económico, los programas gubernamentales y la capacidad emprendedora).

Cuadro 5.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, 2013	%	Rankings										
			2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
CF	Crisis económica	50,00%	1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CF	Políticas gubernamentales	44,12%	2	5	3	1	2	2	1	6	2	2	
CF	Transferencia de I+D	35,29%	3	6	4	6	6	6	5	7	11	7	
CF	Educación, formación	20,59%	4	8	5	2	6	4	9	5	5	6	
CI	Capacidad emprendedora	17,65%	5	3	8	9	5	5	3	2	4	8	
CF	Apoyo financiero	17,65%	5	9	6	3	3	3	6	8	6	4	
CF	Acceso a la información	17,65%	5	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
CF	Programas gubernamentales	14,71%	6	2	2	4	1	1	2	1	1	1	
CF	Clima económico	11,76%	7	1	1	–	4	9	8	10	7	5	
CI	Normas sociales y culturales	11,76%	7	7	9	5	7	8	4	3	3	3	
CF	Apertura de mercado, barreras	8,82%	8	8	6	8	7	14	11	12	13	10	
CF	Estado del mercado laboral	5,88%	9	–	10	–	8	10	12	9	12	11	
CF	Infraestructura comercial y profesional	2,94%	10	4	11	7	9	11	13	14	9	9	
CF	Contexto político, social e intelectual	0,00%	–	4	7	–	8	12	10	11	10	12	
CF	Acceso a infraestructura física	0,00%	–	9	5	–	6	7	7	4	8	14	
CI	Composición percibida de la población	0,00%	–	10	–	–	9	13	14	13	14	13	
CI	Corrupción	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
CF	Internacionalización	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	

Cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas. Hasta el 2012, esto se definía a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de los obstáculos (% sobre el total de respuestas). CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

De esta manera, por primer año el consorcio GEM ha incorporado cinco condiciones adicionales que a nivel internacional habían sido citadas en varias ocasiones en las preguntas abiertas en los últimos años. Una de esas condiciones ha sido la *crisis económica* que, si bien puede ser considerada dentro de la categoría clima económico, se considera una de las condición más relevante que tienen una influencia significativa en el proceso emprendedor²⁰. Este hecho se debe a que en épocas de crisis/recesión económica puede observarse un incremento en la identificación de oportunidades emprendedoras en el mercado pero con matices en su calidad (emprendimiento por oportunidad o por necesidad como se describe en el Capítulo II de este informe). Por ello, mientras que el 50,0% de las personas expertas vascas

²⁰ Para mayor detalle, consultar Audretsch y Thurik (2001); Audretsch y Keilbach (2004); Evans y Leighton (1990); Audretsch y Fritsch (1994).

entrevistadas considera a la crisis económica como la condición del entorno de gran estímulo a la actividad emprendedora, el 54,5% de las personas expertas entrevistadas en el ámbito de España también refieren a la crisis económica como uno de los revulsivos más importantes.

En este contexto, las personas expertas vascas y españolas entrevistadas coinciden en que las *políticas gubernamentales* impulsan la actividad emprendedora (44,12% y 45,5%, respectivamente). Cabe destacar que, tanto a nivel regional como nacional, esta condición ha ocupado las primeras posiciones en los últimos diez años. En épocas de crisis/recesión económica, a pesar de presentarse restricciones presupuestarias, dicha condición cobra especial protagonismo al vincularse directamente con el apoyo al lanzamiento de nuevos negocios (por personas emprendedoras o autoempleo). Asimismo, con el consenso del 35,29% de las personas expertas vascas entrevistadas, *la transferencia de I+D* ascendió de la sexta a la tercera posición (a nivel España esta condición ocupa la novena posición); mientras que en el territorio español la tercera posición la ocupa el mercado laboral con el soporte del 30,3% de las personas expertas españolas entrevistadas. La transferencia de I+D suele ser un apoyo a la actividad emprendedora desde la generación hasta la comercialización de nuevos productos/servicios ya sea a través de las personas emprendedoras individuales o incluso personas intraemprendedoras al interior de las organizaciones existentes²¹. En el caso particular del País Vasco, las estrategias de competitividad del gobierno han estado orientadas a fomentar la generación de conocimiento, la innovación y su transferencia desde el año 2000²².

Finalmente, ascendiendo de la octava posición, la educación y formación ocupan el cuarto lugar al recibir el consenso del 20,59% de las personas expertas vascas entrevistadas; mientras que en la geografía española dicha posición es ocupada por la capacidad emprendedora con el 21,2%. Esto confirma el reconocimiento por parte de los expertos de la importancia de la formación, las capacidades, las habilidades para sobrellevar las barreras a las que se enfrenta un individuo a lo largo de las diversas etapas que integran el proceso emprendedor.

5.2.3. Recomendaciones de las personas expertas entrevistadas para la mejora del entorno

Considerando la opinión de las personas expertas entrevistadas de la CAPV, por tercer año consecutivo, las tres principales recomendaciones para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son las siguientes: *el apoyo financiero, las políticas gubernamentales y la educación y formación* (véase el Cuadro 5.2.3). Cabe destacar que los expertos en el ámbito de España también coincidieron en estos tres aspectos. El 61,76% de las personas expertas vascas y el 48,5% de las personas expertas españolas entrevistadas en 2013 recomiendan que el apoyo financiero es indispensable para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco y español. Existen algunas iniciativas en ambos contextos que van orientadas a brindar apoyo financiero en las diversas etapas del proceso emprendedor. Por ejemplo, desde apoyos de financiación semilla hasta el impulso de la financiación inteligente mediante redes de *Business Angels*, coinversión gobierno/persona emprendedora o iniciativas de *crowdfunding*²³.

De igual manera, el 38,24% de las personas expertas vascas entrevistadas han coincidido en que la tercera recomendación para fortalecer el entorno emprendedor vasco es a través de las políticas gubernamentales, condición que a nivel España ocupa la primera posición con el 63,6% de consenso. Estas recomendaciones deben contextualizarse en el uso eficiente y a la austeridad de los recursos públicos que suele experimentarse en épocas de crisis, es decir, tener en cuenta que debido a la escasez de los recursos disponibles, será necesario destinar los mismos a aquellas finalidades estratégicamente más relevantes. Más aún cuando en ambos ámbitos geográficos se ha implementado una ley de apoyo a la actividad emprendedora que contempla medidas para hacer frente a estas recomendaciones; pero que al mismo tiempo requerirán de una gestión adecuada de las acciones y recursos asignados.²⁴

²¹ Para más detalle, consultar Guerrero y Peña-Legazkue (2013).

²² Para mayor detalle consultar los Planes de Competitividad, Innovación y Conocimiento 2000-03 (orientada a la oferta y demanda); Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-09 (orientación a resultados); y Plan de Competitividad Empresarial 2010-13; así como, los Planes de Ciencia Tecnología e Innovación alineados a dichos planes.

²³ Para más detalle, consultar el capítulo IV del Informe GEM España 2013.

²⁴ Para más detalle, consultar el capítulo III del Informe GEM España 2013.

Al igual que el 45,5% de las personas expertas españolas entrevistadas en 2013, resulta interesante que el 41,18% de las personas expertas vascas entrevistadas en la CAPV también hayan recomendado que la educación y formación sea la tercera condición del entorno en ser atendida. Sin duda, aún es una asignatura pendiente en la CAPV ya que desde el 2006 se ha situado entre las primeras dos posiciones del ranking, excepto el año 2010 que ocupó la séptima posición. Esta condición representa una de las principales fuentes de capital humano innovador y emprendedor para impulsar el rejuvenecimiento y la transformación del tejido empresarial vasco²⁵.

Cuadro 5.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2013, según la opinión de las personas expertas entrevistadas de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2013

Tipo	Clasificación de los temas citados por las personas expertas entrevistadas al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, 2013	% de la tabla	Rankings									
			2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	61,76%	1	1	3	2	3	3	4	4	6	3
CF	Educación, formación	41,18%	2	3	1	7	1	1	2	2	5	1
CF	Políticas gubernamentales	38,24%	3	2	2	6	4	2	3	3	2	2
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	29,41%	4	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CI	Normas sociales y culturales	17,65%	5	4	5	9	3	5	5	5	3	4
CF	Programas gubernamentales	14,71%	6	6	4	1	2	4	1	1	1	5
CF	Transferencia de I+D	14,71%	6	7	8	4	5	7	6	11	11	6
CI	Capacidad emprendedora	8,82%	7	5	6	8	7	9	7	6	4	11
CF	Internacionalización	8,82%	7	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CF	Acceso a la información	8,82%	7	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CF	Estado del mercado laboral	5,88%	8	9	8	10	10	8	12	9	12	13
CF	Infraestructura comercial y profesional	2,94%	9	8	7	–	10	10	8	10	9	8
CF	Apertura de mercado, barreras	2,94%	9	9	8	11	8	12	10	14	13	9
CF	Contexto político, social e intelectual	0,00%	–	10	6	5	6	6	11	8	10	7
CF	Clima económico	0,00%	–	10	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
CF	Crisis económica	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CI	Corrupción	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
CF	Costes laborales, acceso y regulación	0,00%	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas. Hasta el 2012, esto se definía a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de los obstáculos (% sobre el total de respuestas). CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

De igual manera, con estrecha vinculación a la condición del entorno antes mencionada, las normas sociales y culturales (17,65%) y la capacidad emprendedora (8,82%) ocupan la quinta y la séptima posición en las recomendaciones de las personas expertas vascas entrevistadas. Por ello, la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco considera diversas medidas orientadas a fomentar el espíritu emprendedor en la educación primaria, secundaria, formación profesional y universitaria. De esta manera, en el mediano y largo plazo, se podrían observar resultados en la identificación de oportunidades y capacidad emprendedora.

²⁵ Para más detalle, consultar Guerrero y Urbano (2011).

Sin embargo, al analizar la evolución de las mismas condiciones en el contexto español en los últimos diez años observamos que tres de ellas tienen valoraciones por encima de la media (infraestructura física, valoración del consumidor y apoyo a la mujer emprendedoras), tres tienen una valoración poco constantes (programas gubernamentales, fortalecimiento al alto crecimiento e infraestructura comercial) y las once restantes está en suspenso. Además se aprecia claramente el efecto que ha tenido la crisis y la recesión económica en la valoración de dichas condiciones del entorno.

Complementariamente, el Cuadro 5.3.2 presenta la evolución de los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en el País Vasco en el periodo 2004-2013. Interesantemente, en los rankings de cada uno de esos años han estado presentes de manera constante las siguientes condiciones formales: apoyo financiero, políticas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, programas gubernamentales, y el clima económico; mientras que las condiciones informales fueron las normas sociales y culturales. Estas condiciones han estado presentes en las respuestas a las preguntas abiertas de los expertos vascos aunque no se observa la misma tendencia que ha tenido en la geografía española.

En general, dichas condiciones del contexto emprendedor vasco coinciden con algunas de las que se mencionan en los informes *Start-up Ecosystem*²⁶ y del *World Economic Forum*²⁷ que caracterizan a los entornos emprendedores más atractivos para las personas emprendedoras, inversoras y los *policy makers*. En concreto,

- Acceso a mercados y su respectiva diferenciación (mercados)
- El atractivo del mercado de capital riesgo (capital financiero)
- La dotación de capital humano y fuerza laboral cualificado dotado de experiencia, conocimiento de la industria, visión de negocio (capital humano)
- La calidad en los sistemas de apoyo, acompañamiento y regulatorio de parte del gobierno (programas de apoyo/políticas)
- La rápida transferencia, gestión y comercialización de las innovaciones / conocimiento tecnológico (innovación)
- Cultura orientada a la asunción de riesgos, esfuerzo, valores y componentes éticos para emprender en el territorio (cultura)

Por lo anterior, este análisis de la evolución de las opiniones de las personas expertas vascas que han sido entrevistadas durante los últimos diez años nos ha permitido evidenciar:

- (i) la naturaleza coyuntural y estructural tanto de las condiciones formales como informales,
- (ii) el importante esfuerzo que han realizado todos los agentes involucrados en el fortalecimiento de las condiciones del entorno emprendedor vasco,
- (iii) que en comparación a la media de la geografía española el ecosistema emprendedor presenta mejores valoraciones.

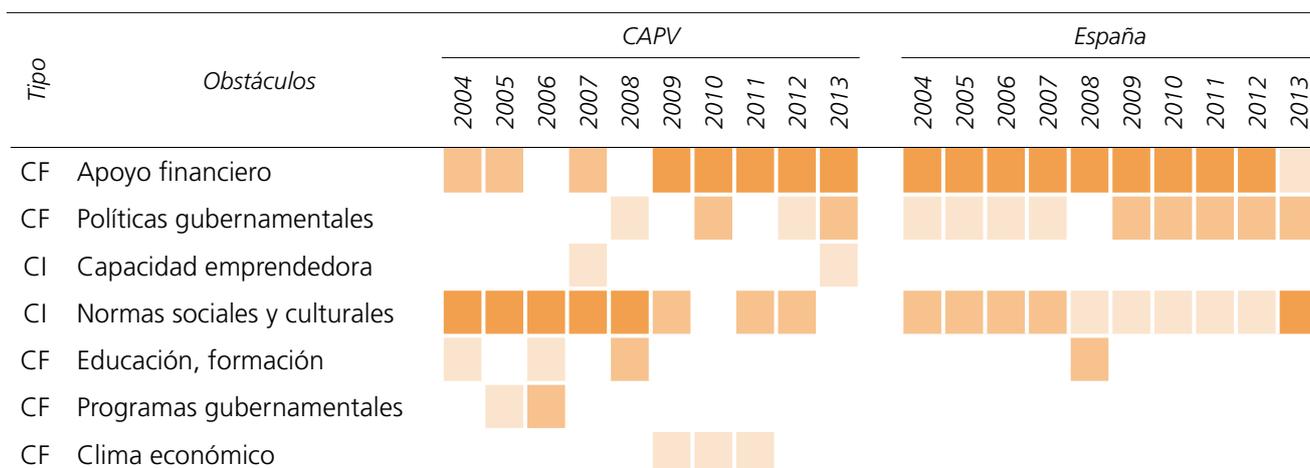
A partir de lo anterior, es posible identificar los cimientos del entorno emprendedor vasco así como el esfuerzo que cada una de las condiciones mencionadas en los apartados anteriores aún requiere. Aunque, no debemos olvidar que el emprendimiento es un fenómeno individual que luego puede traducirse en diversas iniciativas emprendedoras que al integrarse y conjugarse generan un impacto económico y social en una región o país determinado. Por lo tanto, si consideramos los modelos de economías administradas o emprendedoras²⁸ podemos observar que a través del tiempo ambas características están presentes pero alguna de ellas de esas características prevalece sobre la otra. Este hecho podría estar vinculado a otros aspectos de una naturaleza más intangible tales como: (i) las capacidades de absorción de los diversos agentes (ej., sociedad, gobierno, empresas, instituciones, etc.); (ii) las relaciones sociales/colaboración entre los agentes (ej. dotadas de un mayor conocimiento mutuo, experiencia, confianza, comunicación, valores, etc.); y (iii) una visión o expectativas compartidas (ej., el fomento del emprendimiento). Es decir, adicionalmente a las características del entorno explicadas a lo largo de este capítulo, hay ciertas características intangibles que propician que una sociedad sea más o menos emprendedora que aún hay que analizar en profundidad en el contexto vasco.

²⁶ Para mayor detalle, consultar: Herrmann et al. (2012).

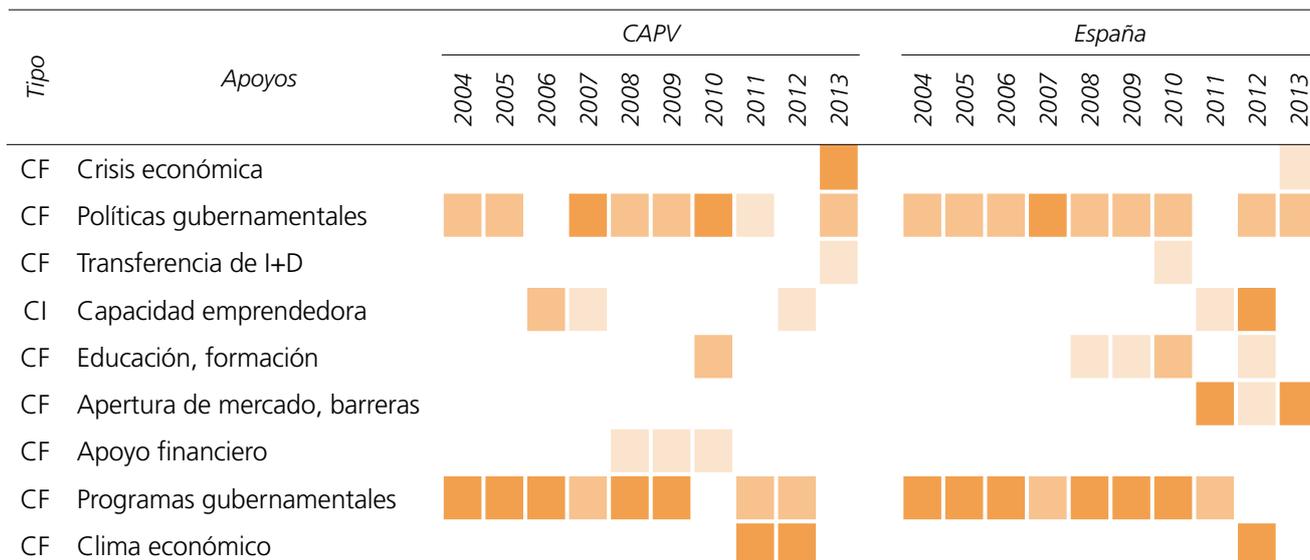
²⁷ Para mayor detalle, consultar: World Economic Forum (2014).

²⁸ Para mayor detalle, consultar: Audretsch, D. (2007) y Schramm, C.J. (2006).

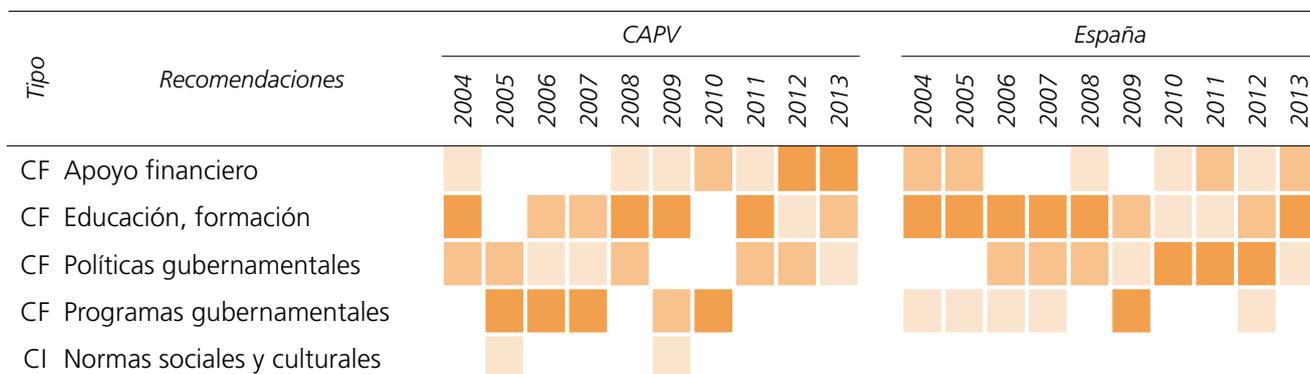
Cuadro 5.3.2. Radiografía de los cinco principales obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora identificados por los expertos de la CAPV y España en el periodo 2004-2013



Posición en los rankings **1** **2** **3**



Posición en los rankings **1** **2** **3**



Posición en los rankings **1** **2** **3**

Conclusiones

En general, desde una perspectiva internacional, **la actividad emprendedora vasca** en 2013 sigue en una posición rezagada entre los países participantes en el proyecto GEM. En cuanto a la comparación con las CCAA españolas, los resultados muestran un diferencial emprendedor de más dos puntos por debajo de la media española. Por lo anterior, la situación de desequilibrio económico y financiero que arrastramos desde hace unos años parece que fomenta el nacimiento de iniciativas de negocio pero también desmotiva el emprendimiento en sectores de mayor riesgo.

Aunque la tendencia de la actividad emprendedora a lo largo de una década es discontinua en la CAPV, podríamos anticipar una estabilidad futura en años venideros, tras varios años de altibajos. Quizás sea el momento de racionalizar las iniciativas emprendedoras y dar paso a la «*calidad en emprendimiento*». Y de esta manera contribuir a una tendencia más apoyada por la mejora en la ratio de «*empresas consolidadas*» que, tradicionalmente arroja el dato más positivo. Este hecho podría ser un área de mayor atención por parte de las autoridades públicas vascas. La continuidad inversora para el desarrollo de I+D y acceso a nuevos mercados han de ser una prioridad en el área de promoción económica. Además, el porcentaje de población que tiene intención de emprender en los próximos tres años retrocede respecto a las cifras recogidas en los últimos dos años. A pesar de obtener el cuarto mejor dato de la serie en la última década, mantiene la tendencia de los años anteriores a la crisis, presentando niveles de potencial emprendedor comparativamente bajos.

En general, podemos observar en esta década una diferencia muy clara entre el quinquenio expansivo y los últimos cinco años de dificultades económicas. En concreto, los datos obtenidos pueden ser el resultado de las diversas políticas públicas que han fomentado el emprendimiento de calidad, no masivo, en sectores estratégicos, así como, el crecimiento y la supervivencia de los negocios existentes. A partir de la evidencia obtenida en esta década, podríamos afirmar que la actividad emprendedora absoluta de la CAPV ocupa una posición constante en los últimos lugares en el ranking internacional. Sin embargo, es importante matizarla en función de la calidad del emprendimiento (empleo generado, expectativas de crecimiento, nivel tecnológico e innovador, apertura internacional y autonomía financiera). Bajo esta perspectiva, se pueden albergar esperanzas sobre la estabilidad futura de las empresas en fase inicial (nacientes y nuevas).

A juzgar por los resultados obtenidos en el informe, **el perfil de la persona involucrada en el proceso emprendedor** responde a un varón, entre 35-45 años, con estudios superiores y sin mucha experiencia como inversor informal. Por lo cual, emprender en la CAPV sigue siendo una actividad dominada por los hombres, aunque cada vez más se observa una disminución de la brecha a favor de la igualdad de género. En 2013, alrededor de ocho de cada diez personas emprendedoras eran mujeres. Es importante destacar que en 2013 la tasa de desempleo de las mujeres es inferior a la de los hombres, tal vez porque el autoempleo haya sido una de las salidas por las que han optado las mujeres.

Otro aspecto importante es la edad de las personas emprendedoras que suele variar según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentren. En la CAPV, al igual que en España, el colectivo de mayor edad ha sido las personas con empresas consolidadas que superan los 45 años en el periodo 2004-2013. En cuanto al nivel de educación, en el 2004 la idea de emprender atraía primordialmente a personas sin una educación avanzada. Sin embargo, a partir del 2005 se observa lo contrario, las personas con mayor nivel de educación están más deseosas de iniciar nuevas empresas. Al observar los datos referidos al nivel de renta, en el 2004 se observaba que la mayoría de la población emprendedora se encontraba en el tramo superior o medio de la renta (por encima del Estado). Sin embargo, junto con la recesión económica se ha visto un aumento en el tramo inferior de renta. En este sentido, las personas

con rentas bajas parecen haber aumentado su propensión a emprender en los últimos años, lo que puede estar relacionado con el aumento en los últimos años del peso que presentan las personas emprendedoras en fase inicial motivadas por necesidad (26%, en 2013 en la CAPV). Ahora bien, si analizamos las características de las empresas creadas en función del género, se observa que a lo largo del tiempo las empresas creadas por mujeres se concentran mayoritariamente en el comercio al por menor y hostelería, con bajo nivel tecnológico y con poca intensidad exportadora.

Con la caída inesperada del TEA en el 2013 ha venido también un cambio ligero en el tipo de **negocios emprendedores resultantes** de la actividad emprendedora. Una debilidad habitual que sobresale cuando se analizan las características de los negocios emprendedores en la CAPV es su reducido tamaño en número de empleados. El tamaño medio de los negocios emprendedores apenas cambió en el 2013 en términos medios; sin embargo, el peso de los que no tenía ningún empleado experimentó un aumento notable. Por otro lado, en el último año disminuyó el peso de los negocios emprendedores con orientación innovadora desde el punto de vista de la novedad del producto o servicio para los clientes, y también en cuanto a la ausencia o poca presencia de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio. Vinculado a ello también disminuyó la orientación internacional de los negocios emprendedores identificados. Estos cambios sugieren que, pese a los indicios de recuperación, la situación económica en el 2013 continuó ejerciendo un efecto negativo sobre la actividad emprendedora en la CAPV. Por un lado, este efecto limita el acceso a los recursos financieros necesarios para ayudar al crecimiento de los negocios emprendedores; y por otro lado, puede influir en el riesgo percibido por las personas emprendedoras a la hora de involucrarse en proyectos de negocio más ambiciosos en términos de empleo, innovación e internacionalización.

Una recomendación fundamental que surge de estas conclusiones es que se continúen los esfuerzos para facilitar que las personas emprendedoras cuenten con los medios y el acceso a recursos adecuados para que las expectativas de crecimiento de sus negocios se cumplan y generen empleo en el futuro. Para involucrarse en actividades emprendedoras, las personas necesitan que se reduzcan las barreras de entrada en el mercado tanto en dinero (p. ej. reduciendo impuestos durante los primeros años más que ofreciendo subvenciones) como en tiempo (p. ej. eliminando regulaciones que dilatan la apertura de los negocios). Además, una vez puestos en marcha, es importante diseñar e implementar incentivos al crecimiento de los negocios emprendedores, los cuales pueden estar acompañados de medidas orientadas a expandir la capacidad de innovación y presencia a nivel internacional de los proyectos. De esta manera se puede contribuir a mejorar no sólo la cantidad de los negocios emprendedores en la CAPV, sino también la calidad e impacto de estos haciendo cumplir con éxito sus expectativas de crecimiento para generar empleo.

En cuanto **a la financiación**, de acuerdo con los datos obtenidos por el proyecto GEM en la última década, se obtiene que la mayoría de los proyectos de negocio en la CAPV hayan iniciado su actividad con unas necesidades de capital próximas a una horquilla que se situaría entre los 20.000 y 50.000 euros. En el año 2013 se aprecia una sólida recuperación en el capital semilla requerido, tras dos años consecutivos anotando los registros más bajos en la serie histórica de datos. En general, los datos ponen de manifiesto la gran dependencia del tejido emprendedor de las aportaciones que realizan los propios socios promotores. En cualquier caso, es necesario seguir incidiendo en la necesidad de favorecer mecanismos alternativos que hagan viable la obtención de recursos financieros en las fases tempranas de los proyectos. Para aquellos proyectos de negocio escalables y con potencial de crecimiento, resulta clave la disposición de fuentes alternativas de capital tales como los fondos de *venture capital* (financieros o corporativos), los *business angels* o los préstamos participativos. No obstante, es importante que se garantice al mismo tiempo que proyectos emprendedores viables pero basados en modelos de negocio no escalables, puedan acceder a una oferta adecuada de fuentes de financiación a través de microcréditos o alternativas más flexibles que eviten una excesiva dependencia del modelo de financiación bancaria basado en avales o garantías.

La **inversión informal** ha representado en la CAPV una importante fuente de financiación refugio en plena crisis financiera, aumentando de forma importante su presencia a partir del año 2008. En el año 2013 se rompe la tendencia y se produce un importante retroceso acorde al descenso de la tasa de actividad emprendedora. De manera paralela, ha disminuido la proporción de personas que invierten tras detectar una buena oportunidad de negocio lo que significa que el segmento de inversión profesional o *business angel* ha perdido protagonismo respecto a ediciones anteriores. En el caso de España, la *Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización*, en su artículo 26, incorpora una serie de

ventajas fiscales en el IRPF para aquellos inversores que cumpliendo ciertas condiciones decidan aportar capital a empresas de reciente creación, por lo que sería interesante que la CAPV estudiara la posibilidad de incorporar medidas de estímulo fiscal de esta naturaleza.

Si analizamos la evolución de **las condiciones del entorno emprendedor vasco** en la última década, se observa un conjunto de condiciones que han recibido las mejores valoraciones a lo largo del tiempo (pe., infraestructura física, programas gubernamentales, valoración de la innovación del consumidor/empresario, apoyo a la mujer emprendedora, y fomento al alto crecimiento); así como, otras condiciones que de manera consistente han suspendido (pe., las barreras de mercado, dinámica del mercado, transferencia de I+D, educación primaria/secundaria, la educación media/superior, y las normas sociales). Además resulta interesante que las condiciones del contexto emprendedor vasco hayan presentado mejores valoraciones en comparación a la media de la geografía española.

Esta misma tendencia se observa en la evolución de los rankings de obstáculos, apoyos y recomendaciones propuestas por las personas expertas vascas entrevistadas en la última década; en los cuales, también se destaca un conjunto específico de condiciones (pe., apoyo financiero, políticas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, programas gubernamentales, y el clima económico; mientras que las condiciones informales fueron las normas sociales y culturales). Si bien, algunas de dichas condiciones del contexto emprendedor vasco coinciden con algunas de las condiciones que caracterizan a los entornos emprendedores más atractivos para las personas emprendedoras/inversoras/decisoras²⁹, aún se requiere de un esfuerzo relevante por parte de todos los agentes involucrados para lograr el fortalecimiento del entorno emprendedor vasco (pe., población vasca, personas emprendedoras/inversoras, instituciones públicas/privadas,). Sobre todo se debería prestar más atención a aspectos de naturaleza más intangible que permitan evidenciar un aprendizaje y una evolución hacia un modelo de una economía más emprendedora (pe., capacidades de absorción, colaboración/cooperación entre agentes, visión compartida).

²⁹ Para mayor detalle, consultar: *Start-up Ecosystem y del World Economic Forum*.

Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). *The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*. Discussion Paper No. 4783. London, UK: Center for Economic Policy Research.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Álvarez, 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.
- Arenius, P., y Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Audretsch, D. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Audretsch, D.B. y Thurik, R. (2001). *Linking entrepreneurship to growth*. OECD working papers.
- Audretsch, D.B., y Fritsch, M., (1994). The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359-365.
- Audretsch, D.B., y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, y Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Bosma, N. S., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J. E., Martiarena, A., y Singer, S. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Special report on entrepreneurial employee activity*. London, London Business School.
- Evans, D., y Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 313-330.
- Gonzalez-Pernía, José L. (2012). *Antecedents and Outcomes of Export-oriented Entrepreneurship*. Tesis doctoral, Universidad de Deusto, San Sebastián, España.
- Guerrero, M y Urbano, D. (2011). *The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain: An Institutional Approach*. New York: Nova Publishers.
- Guerrero, M. y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012*. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Hessels, J., y van Stel A. (2010). Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco*. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*. Obtenida el 27 de octubre del 2013, http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074
- Navarro, M., Valdaliso, J.M., Aranguren, M.J. y Magro, E. (2013). A holistic approach to regional strategies: The case of the Basque Country. *Science and Public Policy*. Doi: 10.1093/scipol/sct080

- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Porter, M., Ketels, C. y Valdaliso, J.M. (2012). *The Basque Country: Strategy for Economic Development*. Massachusetts: *Harvard Business School*.
- Schramm, C.J. (2006). *The Entrepreneurial Imperative*. New York: Collins.
- Veciana, J.M. & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Wong, P.K., Ho, Y.P., y Autio, E. (2005) Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Glosario de términos

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

TEA (Total Entrepreneurial Activity) o tasa de personas emprendedoras con empresas en fase inicial (nacientes y nuevas) 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 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 personas empresarias con 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 **abandonos** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

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

Las personas emprendedoras por necesidad son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la ausencia de una alternativa laboral mejor o falta de empleo.

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

Denominamos personas **inversoras informales** a aquellas personas que han invertido en otros negocios en los últimos 3 años, siendo ajenas a estos negocios 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.

Población objetivo: 1.411.863 personas.

Muestra: 2.000 personas.

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: Mayo-Julio de 2013.

Trabajo de campo: Instituto Opinometre.

Grabación y creación de base de datos: Instituto Opinometre.

La distribución de las 2.000 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	
		Masculino	Femenino	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural	Urbano
Araba	291	148	143	26	67	77	68	53	47	244
Bizkaia	1.060	526	534	95	234	268	257	206	106	954
Gipuzkoa	649	324	325	62	136	165	155	131	59	590
Total	2.000	998	1.002	183	437	510	480	390	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 2013, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Botsuana, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, Croacia, Chile, China, Ecuador, Eslovaquia, Eslovenia, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia, Gana, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Jamaica, Japón, Livia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malasia, Malawi, México, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Taiwán, Trinidad y Tobago, Uganda, Uruguay y Vietnam. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, nueve regiones de Chile, una de México, una de Colombia y siete de Canadá. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe y en los informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org/>.

GEM Global agradece a todas las personas investigadoras del proyecto, a las personas expertas 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. 2013 Executive Report

119 p., 2014
ISSN: 1889-5468

Peña-Legazkue, Iñaki; Guerrero, Maribel (dirs.) (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia-San Sebastián): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2013** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2013 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2013*. 1-119

Abstract: The 2013 GEM-CAPV Global Entrepreneurship Monitor study carries out a diagnosis of entrepreneur activity in the Autonomous Community of the Basque Country. This report analyses the main characteristics of the total entrepreneurial activity of basque adult population (18-64 years), as well as, the environmental conditions that fostering entrepreneurship in the region comparing it with that of other countries and other Spanish regions. Also, an internal comparison of entrepreneurial activity in the three historical territories of the Basque Country (Araba, Bizkaia and Gipuzkoa) is analysed.

Key Words: Entrepreneurship. Total Entrepreneurial Activity (TEA). Economic growth. Indicators of business creation, survival and growth. Environmental conditions, entrepreneurial ecosystem. Autonomous Community of the Basque Country.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2013, 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 2013 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 2013, réalise un diagnostic de l'activité entreprenante de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entreprenante 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.

