



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe Ejecutivo 2010

Reporte

7



EUSKO
IKASKUNTZA

 Orkestra

INSTITUTO VASCO
DE COMPETITIVIDAD
FUNDACIÓN DEUSTO

Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2010

7



7

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2010

Director

Iñaki Peña Legazkue

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad

José Luis González Pernía

Mondragon Unibertsitatea

Saioa Arando Lasagabaster

Iosu Lizarralde Aiastui

UPV/EHU

Jon Hoyos Iruarrizaga

María Saiz Santos

Aston University (UK)

Aloña Martiarena Arrizabalaga

El equipo de investigación agradece la colaboración de Laura Curiel,
ayudante de investigación del Instituto Vasco de Competitividad

2011

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

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2010 / Iñaki Peña Legazkue dir. - Donostia : Eusko Ikaskuntza ; Orkestra, 2011.

95 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Peña Legazkue, Iñaki II. Tit.

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

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

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

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

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

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

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



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

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



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

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

ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI-1998-09

Impreso en España/Printed in Spain

Publicación impresa en papel reciclado.



FOREST
STEWARDSHIP
COUNCIL
INTERNATIONAL CENTER



Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2010

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	IE Business School	Juan José Güemes (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM-España) Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo April Win Gema Molero (Administradora GEM-España)	 
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos	  
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapedra Sergio Palomas Doña	   
Asturias	Universidad de Oviedo	Enrique Loredó Fernández (Director GEM-Asturias) Manuel Porto García	 
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	     

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Cantabria	<p>Universidad de Cantabria</p> <p>Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria</p>	<p>Francisco Javier Martínez García (Director GEM-Cantabria)</p> <p>Ana Fernández Laviada (Coordinadora)</p> <p>Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador)</p> <p>José Manuel Fernández Polanco</p> <p>Gemma Hernando Moliner</p> <p>María Concepción López Fernández</p> <p>José Manuel López Fernández</p> <p>Ana María Serrano Bedia</p>	
Cataluña	<p>Institut D'Estudis Regionals i Metropolitans</p> <p>Universidad Autónoma de Barcelona</p>	<p>Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)</p> <p>Esteban Lafuente</p> <p>Claudio Mancilla</p> <p>Marc Fíguls</p> <p>Carlos Guallarte</p>	
Ceuta	Universidad de Granada	<p>Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta)</p> <p>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta)</p> <p>José Aguado Romero</p> <p>Carlos A. Albacete Sáez</p> <p>Ana María Bojica</p> <p>Virginia Fernández Pérez</p> <p>Gabriel García-Parada Arias</p> <p>Manuel Hernández Peinado</p> <p>Sara Rodríguez Gómez</p> <p>Matilde Ruiz Arroyo</p> <p>Jenny María Ruiz Jiménez</p>	
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	<p>José María Gómez Gras (Director GEM-Comunidad Valenciana)</p> <p>Ignacio Mira Solves (Dirección técnica)</p> <p>Jesús Martínez Mateo</p> <p>Antonio J. Verdú Jover</p> <p>Noelia López del Castillo</p> <p>M.ª José Alarcón García</p> <p>M.ª Cinta Gisbert López</p> <p>Javier Sancho Azuar</p> <p>M.ª Antonia Vaquero Sánchez</p> <p>Domingo Galiana Lopera</p>	

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M.ª de la Cruz Sánchez Escobedo M.ª Victoria Postigo Jiménez	
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández David Rodeiro Pazos M.ª Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico «Madrid Emprende» Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón Francisco Sainz de Murieta Esther Caurin Arribas Iván Soto San Andrés Juan Romero González Juan José Güemes Alicia Coduras	

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	
Navarra	Servicio Navarro de Empleo Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Miren Sanz (Coordinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano	
País Vasco	Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto Universidad del País Vasco Universidad de Mondragón	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM-País Vasco) José Luis González-Pernía Aloña Martiarena Iñaki Peña (Director del proyecto GEM-País Vasco) María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando Iosu Lizarralde	

Presentación

Estimado lector:

Me complace presentarle la **séptima** edición del informe anual *Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2010*, en el que se analiza la actividad emprendedora recientemente desarrollada en la Comunidad Autónoma del País Vasco. En la presente edición de este proyecto internacional se han recabado datos de 59 países, que representan poco más de la mitad de la población mundial y casi el 85% del PIB Global, y de la totalidad de las comunidades y ciudades autónomas que conforman el Estado español. La extensa cobertura geográfica y la amplia serie temporal que distingue a este proyecto aporta sin lugar a dudas una fuente única de información que facilita la realización de interesantes trabajos de investigación, al igual que ofrece datos que provocan la reflexión para el diseño de políticas públicas dirigidas al fomento del espíritu emprendedor. El estudio, como bien es sabido, se nutre de la información recabada de las encuestas dirigidas a individuos de la población adulta y de las entrevistas realizadas a expertos que representan a distintos agentes e instituciones de la sociedad. Este informe, GEM CAPV 2010, resume lo más destacado de la actividad emprendedora de nuestro entorno y la compara a través de una serie de indicadores con la de otras regiones y países.

El estudio del consorcio internacional revela que en un contexto global, el año pasado, 250 millones de personas estaban atravesando la temprana etapa emprendedora (hasta 3,5 años de existencia del nuevo negocio) con unas perspectivas de crecimiento interesantes. Cerca de 63 millones de personas aspiraban a emplear alrededor de 5 personas y 27 millones aspiraban a emplear a 20 o más personas en un periodo de cinco años. Cabe reseñar que los datos de las economías más avanzadas son más modestos en relación a estos valores promedios e inferiores a los obtenidos en años anteriores. La CAPV, no es una excepción, y observamos ese mismo patrón de disminución en la actividad emprendedora de las economías más avanzadas.

El pasado año indicábamos que la recesión económica estaba afectando negativamente a la capacidad de generación de nuevas empresas en el País Vasco. Este año, constatamos que además de contar con una baja actividad emprendedora, la calidad de éstas se ha visto mermada. Es decir, los negocios nacen con un tamaño menor al observado en pasadas ediciones, son menos innovadoras y menos propensas a la internacionalización. Asimismo, contemplamos una mayor presencia del colectivo de emprendedores «por necesidad» (que «por oportunidad»). Esta coyuntura afecta igualmente a España, en su conjunto, y a gran parte de los países europeos como se reflejará en este estudio. Lo cierto es que el tejido emprendedor se transforma conforme cambia la coyuntura económica. Cuando la crisis llega, entramos imperativamente en ella. Pero también se sale de ella. Y es aquí, cuando la actividad emprendedora recobra su papel de modesta, pero importante, fuerza trectora para hacer despegar la economía. Las nuevas empresas, cuando se consolidan, nos ofrecen importantes bondades económicas, al tiempo que forman parte de la nueva configuración de negocios que compondrán el tejido empresarial del mañana; un tejido empresarial que constituirá la base sobre la que en gran medida descansará la competitividad regional.

Me despido deseándole una fructífera lectura. Siempre se aprende. Tanto de las coyunturas favorables, como de las adversas. Espero, y deseo, que en el futuro podamos trazar un escenario más halagüeño, lo que reflejará que nuestro entorno emprendedor gozará de mejor salud y nuestra sociedad de mayor bienestar. No quisiera concluir sin antes agradecer la labor realizada por los investigadores del equipo GEM de la CAPV, y del resto del consorcio, y el apoyo brindado por los patrocinadores, a quienes traslado a todos ellos mi más cariñosa felicitación y agradecimiento.

Iñaki Peña Legazkue
Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad

Aurkezpena

Irakurle agurgarria:

Atseginez aurkezten dizut *Global Entrepreneurship Monitor* urteko txostenaren **zazpigarren** edizioa, **EAEko GEM 2010**, Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailea aztergai duena. Nazioarteko proiektu honen zazpigarren ediziorako 59 herrialdetako datuak bildu dira, munduko biztanleriaren erdia baino pixka bat gehiago direnak eta BPG globalaren %85 sortzen dutenak. Halaber, Espainiako autonomia hiri eta erkidego guztietako datuak landu dira. Estaldura geografiko zabalak eta denbora segida luzeak, zalantzarik gabe, informazio iturri oso garrantzitsua dira, ikerlan interesgarriak egiteko aukera ematen dutenak. Datuok, gainera, espiritu ekintzailea sustatzera bideratutako politika publikoen diseinuaren inguruan hausnarketa ahalbidetzen dute. Azterlanak, dakizun bezala, biztanleria helduko gizabanakoei zuzendutako inkestetatik eta gizarte eragile eta erakunde askotako adituei egindako elkarriketatik lortutako informazioa du oinarri. EAEko GEM 2010 txostenak gure inguruneko jarduera ekintzailearen ezaugarri azpimarragarrienak laburtzen ditu eta, hainbat adierazlez baliatuz, beste herrialde eta eskualdeetakoarekin alderatzen du.

Nazioarteko partzuergo honen azterlanak erakusten ditu mundu osoan, joan den urtean, 250 milioi pertsona zeudela ekintzailetzaren hasierako urratsetan (negozio berriak gehienez ere 3,5 urteko ibilbidea izatea), eta hazkundeko ikuspegi interesgarriak zituztela. 63 milioi pertsona ingururen asmoa zen 5 pertsona ingururi enplegua ematea eta beste 27 milioi pertsonak pentsatuta zuten 20 pertsona edo gehiagori lana ematea bost urteko epean. Azpimarratzekoa da ekonomia aurreratuenetako datuak batez besteko balio horiek baino txikiagoak dira, baita aurreko urteetan lortutakoak baino txikiagoak ere. Ildo horretatik, Euskal Autonomia Erkidegoa ez da salbuespena, eta ekonomia aurreratuenetan ikusitako jarduera ekintzailearen beherakada ere antzeman dugu hemen.

Joan den urtean aipatzen genuen ekonomiaren atzeraldiak eragin kaltegarria zuela Euskal Autonomia Erkidegoan enpresa berriak sortzeko ahalmenean. Aurten ikusten dugu jarduera ekintzailea txikia izan dela eta gainera, kalitate eskasagokoa. Alegia, negozioak aurreko edizioetan ikusitakoa baino tamaina txikiagoarekin jaiotzen dira, ez dira hain berritzaileak eta ez dute nazioartekotzeko hainbesteko joerarik. Era berean, ekintzaileen barruan «beharrak» eragindakoen presentzia handitu egin da («aukera ikusita» ekin dutenekin alderatuta). Egoera horixe bera ikus daiteke baita ere Espainia osoan eta Europako herrialde askotan, azterlan honetan jaso dugun bezalaxe. Hain zuzen ere, ehun ekintzailea aldatu egiten da, ekonomi abagunea aldatzearekin batera. Krisia iristen denean, denok sartzen gara, halabeharrez, hartan. Baina krisitik ere aterako gara. Eta krisietatik ateratzeko, jarduera ekintzaileak badu bere egitekoa, xumea, baina garrantzitsua, ekonomiari aurrera egiten laguntzeko. Enpresa berriek, sendotzen direnean, ekonomiari ekarpen garrantzitsua egiten diote eta etorkizuneko enpresen multzoa osatuko duten negozio ingurunea sortzen joaten dira; enpresen multzo horren gainean eraikiko da, neurri handi batean, eskualdearen lehiakortasuna.

Amaitu aurretik, irakurketa emankorra opa dizut. Beti ikasten dugu. Bai aldeko egoeretatik, bai kontrakoetatik. Etorkizunean jokaleku itxaropentsuagoa irudikatu ahal izatea espero eta nahi dut, horrek esan nahiko baitu gure ingurune ekintzaileak egoera hobea izango duela eta gure gizarteak, ongizate handiagoa. Ez nuke agur esan nahi EAEko GEM taldeko ikertzaileek eta partzuergoko gainerako kideek egindako lana eta babesleek eskainitako laguntza eskertu gabe. Horiei guztiei nire zorionik eta eskerrik beroena eman nahi dizkiet.

Iñaki Peña Legazkue
Orkestra-Lehiakortasunerako Euskal Institutua

Índice

Resumen ejecutivo	21
Laburpen exekutiboa	23
Résumé exécutif	25
Executive summary	27
El modelo conceptual GEM	29
1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional	31
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV	32
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV	36
1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	39
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional	41
2. Perfil del emprendedor de la CAPV	43
2.1. Perfil del Emprendedor	43
2.1.1. Género	43
2.1.2. Edad	44
2.1.3. Nivel educacional	45
2.1.4. Motivación a emprender	45
2.1.5. Experiencia como Business Angels	46
2.2. Rasgos característicos según la percepción de los emprendedores	46
2.2.1. Tipos de comportamiento emprendedor	46
2.2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	47
2.3. El perfil emprendedor en función del Género	50
2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género	50
2.3.2. Edad de los emprendedores por género	50
2.3.3. Nivel de estudios y género	50
2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor	51
2.3.5. Características psico-sociales de los emprendedores en función del género	53
3. Características de las iniciativas de negocio resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV	55
3.1. Sector de actividad	56
3.2. Dimensión organizacional	57
3.3. Contenido innovador	60
3.3.1. Novedad del producto o servicio	60
3.3.2. Nivel de competencia	63
3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas	65
3.4. Orientación internacional	67

4. Financiación Informal del proceso emprendedor	71
4.1. Evolución de la inversión informal en la CAPV	72
4.2. Perfil del inversor informal en la CAPV	74
4.3. Relación entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión	76
4.4. Volumen de inversión informal en la CAPV	78
5. Condiciones del entorno específico del <i>entrepreneurship</i> en la CAPV	79
5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos	80
5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV y España	80
5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos	83
5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	83
5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	84
5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	85
6. Conclusión	87
7. Glosario de términos	91
8. Ficha técnica. GEM CAPV 2010	93
Bibliographic Section	95

Índice de gráficos

Gráfico 1.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2010	32
Gráfico 1.2.	Influencia de la crisis en el abandono de una actividad el año 2009	34
Gráfico 1.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2010	34
Gráfico 1.4.	Relación cuadrática 2010 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,611 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,506, N = 57)	36
Gráfico 1.5.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2010	37
Gráfico 1.6.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2010	38
Gráfico 1.7.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2010	39
Gráfico 1.8.	Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2010	40
Gráfico 1.9.	Dinamismo empresarial	41
Gráfico 1.10.	Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2010	42
Gráfico 2.1.	Actividad emprendedora y género	43
Gráfico 2.2.	Actividad emprendedora y edad	44
Gráfico 2.3.	Actividad Emprendedora y nivel educacional	45
Gráfico 2.4.	Actividad emprendedora y motivación a emprender	46
Gráfico 2.5.	Actividad emprendedora y experiencia como <i>Business Angels</i>	46
Gráfico 2.6.	Distribución de la actividad emprendedora total 2010 en función del principal motivo de la creación	48
Gráfico 2.7.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CCAA españolas	49
Gráfico 2.8.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y CCAA españolas participantes en GEM 2010	49
Gráfico 2.9.	Habilidades para la creación de empresas y género	50
Gráfico 2.10.	Nivel de estudios y género	51
Gráfico 2.11.	Evolución del TEA en función del género	51
Gráfico 2.12.	Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)	52
Gráfico 2.13.	Temor al fracaso y género	53
Gráfico 2.14.	Percepción de oportunidades y género	54
Gráfico 3.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2010	56
Gráfico 3.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad	57
Gráfico 3.3.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño de empleo actual en el 2010	57
Gráfico 3.4.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño de empleo actual	59
Gráfico 3.5.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño esperado a 5 años en el 2010	59

Gráfico 3.6.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años	60
Gráfico 3.7.	Comparación internacional en función del TEA correspondiente a iniciativas que esperan tener más de 19 empleados en 5 años en el 2010	61
Gráfico 3.8.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el 2010	62
Gráfico 3.9.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos sus clientes o para alguno de sus clientes	62
Gráfico 3.10.	Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes en el 2010	63
Gráfico 3.11.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de competencia percibida en el 2010	64
Gráfico 3.12.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado	64
Gráfico 3.13.	Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibe ninguna competencia en el mercado en el 2010	65
Gráfico 3.14.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el 2010	66
Gráfico 3.15.	Evolución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) en el 2010	66
Gráfico 3.16.	Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad en el 2010	67
Gráfico 3.17.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV según su grado de orientación exportadora (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el 2010	68
Gráfico 3.18.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero	68
Gráfico 3.19.	Comparación internacional en función del TEA correspondiente a iniciativas con más del 50% de sus clientes en el exterior en el 2010	69
Gráfico 4.1.	Inversión informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas. Año 2010	73
Gráfico 4.2.	Inversión informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional (% población adulta). Año 2010	73
Gráfico 4.3.	Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el porcentaje de inversión informal. CAPV 2004-2010	74
Gráfico 4.4.	Porcentaje de inversores informales que aportan su conocimiento y experiencia como gestores/emprendedores y se involucran de manera activa en el proyecto que financian. CAPV. Año 2010	76
Gráfico 4.5.	Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2007-2010	76
Gráfico 4.6.	Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos. CAPV. Año 2010	77
Gráfico 4.7.	Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos. España. Año 2010	77
Gráfico 4.8.	Mediana de la inversión informal en la CAPV. Años 2007-2010	78
Gráfico 5.1.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2010	80
Gráfico 5.2.	Valoración media de otros factores. CAPV 2010	80
Gráfico 5.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España 2010	82

Índice de cuadros

Cuadro 1.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2010	32
Cuadro 1.2.	Porcentaje de población adulta involucrada en empresas <i>en fase de Gestación</i> (TEA), empresas <i>Consolidadas</i> , y <i>Cierres</i> de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2010	35
Cuadro 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)	47
Cuadro 2.2.	Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total	48
Cuadro 2.3.	Evolución Ratio Mujer/Hombre	52
Cuadro 2.4.	Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género	52
Cuadro 4.1.	Perfil del inversor informal en la CAPV. Año 2010	75
Cuadro 4.2.	Rango máximo de inversión informal en la CAPV. Años 2007-2010	78
Cuadro 5.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2010	81
Cuadro 5.2.	Obstáculos de la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010	83
Cuadro 5.3.	Apoyos a la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010	84
Cuadro 5.4.	Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010	85

Resumen ejecutivo

La **tasa de actividad emprendedora** (*Total Entrepreneurial Activity*, TEA) vasca correspondiente al año 2010 se sitúa en el nivel más bajo de los últimos siete años, con una tasa de población adulta vasca con empresas de entre 0 y 42 meses de un 2,5%, la mitad del resultado que tradicionalmente ha ofrecido este indicador. Las empresas nuevas, entre 3 y 42 meses de vida, muestran una leve recuperación respecto al año anterior, si bien las nacientes, entre 0 y 3 meses, vuelven a descender. La comparación internacional y regional del Estado realizada en este estudio sitúa a la CAPV en una posición rezagada del ranking de actividad emprendedora.

El indicador que presenta una mayor fortaleza es el de empresas consolidadas (más de 42 meses de vida), con un 6,8% de la población adulta vasca propietaria de este tipo de empresas, que sitúa a la CAPV en el nivel obtenido en el año 2004. Otro dato esperanzador es el cierre empresarial, que continúa siendo bajo en la CAPV. Se constata cierta recuperación en la intención de emprender, al haber aumentado el indicador que mide la intención de crear nueva empresa en los próximos tres años. En ambos casos, el resultado obtenido es muy similar al del año 2007.

El perfil de la persona emprendedora de la CAPV es muy similar al de las ediciones anteriores. La mayoría de los emprendedores son varones de entre 35 y 45 años, con un alto nivel de formación, con escasa experiencia como Business Angel y han declarado que la principal razón para crear su propia empresa ha sido la necesidad de obtener mayor independencia en el ámbito laboral. En lo que a los tipos de comportamiento emprendedor se refiere los datos sugieren que la identificación de una oportunidad sigue siendo el principal motivo para emprender, aunque cada vez hay una mayor proporción de emprendedores que deciden poner en marcha su actividad por motivos de necesidad.

Desde una perspectiva de género los datos sugieren que el TEA femenino sigue siendo más bajo que el masculino. A pesar de que el principal motivo de la creación de empresas entre las mujeres sea la identificación de oportunidades, el TEA por oportunidad femenino ha disminuido considerablemente durante este año. En lo que a la perspectiva psico-social se refiere, las mujeres presentan un perfil más vulnerable que los hombres.

En cuanto a las **características de los negocios creados**, el tamaño medio de los equipos emprendedores en el 2010 fue de 1,6 socios, y sus proyectos tenían una plantilla aproximada de 1,5 empleados y unas expectativas de empleo a 5 años de 2,8 empleados. Estos datos reflejan que los proyectos generados por la actividad emprendedora en la CAPV continúan siendo caracterizados por tener una dimensión organizacional reducida, e incluso inferior a la de años anteriores.

Como viene siendo común, la principal actividad a la que se dedicaron los proyectos emprendedores en el 2010 fue el sector servicios (81,4% de los casos), especialmente a la parte de este sector que está más orientada al consumo (16,9%). Asimismo, el 8,7% de las iniciativas ofrecía productos o servicios completamente nuevos para todos sus clientes, el 8,5% no percibía ninguna competencia en el mercado al que se dirigía y el 11,4% utilizaba tecnologías nuevas con menos de un año de antigüedad para poder desarrollar el negocio.

Finalmente, las iniciativas emprendedoras con alguna actividad de exportación representaron el 21,4% del total, aunque sólo el 7,7% desarrollaba una actividad sustancial con ventas dirigidas a un 25% o más de clientes localizados en el exterior.

En el año 2010, se consolidan los buenos datos referidos a la **inversión informal** en la CAPV. Así, el porcentaje de personas adultas dispuestas a invertir dinero propio en una iniciativa ajena de negocio se situó en la presente edición en el 3,7%, un dato algo menor que el registrado en 2009 (4,1%), pero que permite situar a la CAPV en el ranking de Comunidades Autónomas con mayor presencia de inversores informales, a la par que países de referencia como Alemania, Bélgica o Finlandia.

El perfil tipo que caracteriza a este segmento sigue sin presentar sustanciales diferencias respecto a anteriores ediciones de este informe: hombre, de mediana edad (43 años), con formación superior universitaria, y que se encuentra en situación laboral activa. Cabe destacar también que se trata de un colectivo en el que la presen-

cia de emprendedores o empresarios consolidados es proporcionalmente mayor. Así, más de tres de cada diez declaran ser a su vez emprendedores (nacientes, nuevos o consolidados) o aspiran serlo en los próximos años (emprendedores potenciales).

La gran mayoría (75%) afirma contar con las habilidades y el conocimiento necesario para crear una empresa. Sin embargo, tan sólo un 32,9% considera que realiza una aportación de *capital inteligente* (conocimiento y experiencia) a las iniciativas de negocio que financian. La vinculación familiar entre el inversor y el emprendedor sigue prevaleciendo (53,8%) aunque es necesario subrayar la consolidación de un grupo de inversores informales (14,2% en 2010) que no mantienen una relación de parentesco o amistad con el emprendedor. Su perfil se aproximaría en mayor medida con el de un *business angel* profesional y los datos apuntan a que su presencia es superior en la CAPV (14,2%) frente al resto de España (7%).

El factor del **entorno específico** mejor valorado en relación a la creación de empresas en la CAPV es el relativo a la infraestructura física (3,9 puntos sobre 5). La educación primaria y secundaria (1,9) y el apoyo financiero (2,4) son los aspectos peor valorados. La comparación con España nos lleva, en primer lugar, a una apreciación coincidente en el factor mejor valorado y los dos con inferiores resultados, y en segundo lugar, a una mejor valoración de la capacidad innovadora del empresario vasco.

El acceso a la financiación y las políticas gubernamentales de la Administración Central ocupan los primeros lugares en el apartado de frenos para emprender. Paradójicamente, las principales áreas de impulso emprendedor citadas por los expertos vascos son las políticas gubernamentales y la educación y formación. Por último, las medidas recomendadas para mejorar el entorno para emprender se han centrado en el diseño o reforma de los programas gubernamentales, sugerencias para incrementar el apoyo financiero a emprendedores y mejorar el clima económico, en general.

GEM, EAE. Laburpen Exekutiboa 2010

Laburpen exekutiboa

EAEko **jarduera ekintzailearen tasa** (*Total Entrepreneurial Activity*, TEA) 2010ean azken zazpi urteetako mailarik txikienean kokatu da. EAEko biztanleria helduan 0 eta 42 hilabete arteko enpresak dituztenen ehunekoa %2,5 da, adierazle horretan azken urteetan ikusi izan dugunaren erdia, hain zuzen ere. Enpresa berriak, 3 eta 42 hilabete artekoak, aurreko urtean baino pixka bat gehiago dira, baina jaio berriak, 0 eta 3 hilabete artekoak, berriro ere gutxitu egin dira. Azterlan honetan EAEko egoera nazioartearekin eta Espainiakoarekin alderatu dugu eta jarduera ekintzailearen rankingean EAE atzera gelditu dela esan daiteke.

Egoerarik onena duen adierazlea enpresa sendotuena da (42 hilabete baino gehiago daramatenak), horrela enpresen jabe da EAEko biztanleria helduaren %6,8. Ehuneko horrek EAE 2004an eskuratutako maila berean jartzen du. Itxaropentsua da, halaber, enpresak ixtearen tasa, EAEn txikia izaten jarraitzen baitu. Ekiteko asmoan nolabait egoera berreskuratzen ari dela sumatzen da, handitu egin baita hurrengo hiru urteetan enpresa berri bat sortzeko asmoa neurtzen duen adierazlea. Bi kasuotan, emaitza 2007. urtekoaren oso antzekoa da.

EAEko **ekintzailearen profila** aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonetakoak dira, 35 eta 45 urte artekoak, heziketa maila handikoak eta Business Angel esperientzia txikia dutenak. Beren enpresa sortzeko arrazoi nagusia lanean independentzia handiagoa eskuratzea izan dela diote. Jokabide ekintzaile motari dagokionez, datuek iradokitzen digute aukera bat identifikatzea dela ekiteko arrazoi nagusia orain ere, nahiz eta gero eta handiagoa den behararengatik beren negozioa abian jartzea erabakitzen duten ekintzaileen proportzioa.

Generoari begiratuta, datuen arabera emakumeen TEAk gizonetakoena baino txikiagoa izaten jarraitzen du. Emakumeek enpresa sortzeko arrazoi nagusia aukerak identifikatzea bada ere, arrazoi horri lotutako TEAk nabarmen egin du behera aurrean. Ikuspegi psiko-sozialari dagokionez, emakumeen profila gizonetakoena baino zaugarriagoa da.

Sortutako negozioen ezaugarriak aztertuta, 2010ean ekintzaileen taldeen batez besteko tamaina 1,6 bazkidetako izan zen. Ekintzaile horien proiektuek batez beste 1,5 enplegatuko lan taldea zuten eta 5 urtera begira, 2,8 enplegatu izatera iristea espero zuten. Datu horiek erakusten digute EAEko jarduera ekintzaileak sortutako proiektuen ezaugarri dela, oraindik ere, dimentsio txikia izatea, aurreko urteetako baino txikiagoa, gainera.

Ohikoa denez, 2010ean proiektu ekintzaile gehienak zerbitzuen sektorekoak izan ziren (kasuen %81,4), bereziki zerbitzuen sektorean kontsumora bideratutako arlokoak (%16,9). Era berean, ekimenen %8,7k bezero guztientzat produktu edo zerbitzu guztiz berriak eskaintzen zituen, %8,5ek ez zuen helburuko merkatuan lehiakiderik ikusten, eta %11,4k urtebete baino antzintasun txikiagoko teknologia berriak erabiltzen zituen negozioa garatzeko.

Azkenik, ekimen ekintzaileen artean esportazioko jardueraren bat zutenak ekimen guztien %21,4 ziren, baina soilik %7,7k egiten die salmenten %25 edo gehiago atzerrian kokatutako bezeroei.

2010ean EAEko **inbertsio informalarik** buruzko datu onak sendotu dira. Horrela, bere dirua beste norbaiten negozio ekimenean inbertitzeko prest dauden pertsona helduen ehunekoa %3,7 inguruan kokatu zen, 2009an baino pixka bat beherago (%4,1). Baina, hala ere, inbertsio gile informalaren presentzia handieneko Autonomia Erkidegoen rankingean, EAE erreferentziako hainbat herrialderen —Alemania, Belgika edo Finlandia, esaterako— parean kokatuko litzateke.

Segmentu horren ezaugarriak txosten honetako aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoak dira: gizonetakoak, tarteko adinekoa (43 urte), unibertsitateko goi ikasketak dituenak, eta lan egoera aktiboan dagoena. Azpimarratzekoa da, baita ere, multzo horretan ekintzaile edo enpresaburu sendotuen presentzia proportzioan handiagoa dela. Horrela, hamarretik hiruk baino gehiagok zioten ekintzaileak direla (jaio berriak, berriak edo sendotuak) edo hurrengo urteetan ekintzaile izan nahi dutela (ekintzaile potentzialak).

Gehiengoak dio (%75) enpresa bat sortzeko beharrezko trebetasunak eta jakiteak badituela. Baina, soilik %32,9k uste du *kapital adimentsua* (jakintza eta esperientzia) eskaintzen diola finantzatzen dituen negozio

ekimenei. Nagusi da inbertsiogilearen eta ekintzailearen arteko famili harremana (%53,8), baina azpimarratu behar da sendotzen ari dela ekintzailearekin inongo ahaidetasun edo adiskidetasun harremanik ez duen inbertsiogile informalaren taldea (%14,2 2010ean). Azken multzo horretako inbertsiogileen profila asko hurbiltzen da *business angel* profesional baten ezaugarrietara eta datuek erakusten digute horien presentzia handiagoa dela EAEn (%14,2) Espainian baino (%7).

EAEn enpresa sortzerakoan **ingurune espezifikoko** faktore baloratuena azpiegitura fisikoak dira (3,9 puntu 5en gainean). Balorazio okerrena jasotzen dute lehen eta bigarren hezkuntzak (1,9) eta finantza laguntzek (2,4). Espainiarekin alderatuta, ongien baloratutako faktorea eta okerren baloratutako bi faktoreak berdinak dira. Nolanahi ere, EAeko enpresaburuaren ahalmen berritzaileak balorazio hobea jasotzen du.

Finantzaketa eskuratzea eta Administrazio Zentralaren gobernu politikak dira ekintzaileentzat eragozpenen zerrendan lehenengoak. Paradoxa badirudi ere, EAeko adituek ekintzailetza sustatzeko arlo nagusiak gobernu politikak eta heziketa eta prestakuntza direla uste dute. Azkenik, ekiteko ingurunea hobetzeko gomendatutako neurriak hiru arlotakoak dira: gobernu programak diseinatzea edo aldatzea, ekintzaileen finantza laguntza areagotzeko iradokizunak, eta egoera ekonomikoa, oro har, hobetzea.

Résumé exécutif

Le taux d'activité entrepreneuriale (*Total Entrepreneurial Activity, TEA*) basque qui correspond à l'année 2010 est inférieur au taux des sept dernières années, avec un taux de population basque adulte propriétaire d'entreprises d'entre 0 et 42 mois de 2,5%, la moitié du résultat qu'offrait cet indicateur auparavant. Les nouvelles entreprises qui ont entre 3 et 42 mois de vie montrent une légère récupération par rapport à l'année précédente, bien que les plus jeunes soient de nouveau en diminution. La comparaison internationale et régionale de l'État réalisée avec cette étude, montre que la Communauté autonome du Pays basque (CAPB) est à la traîne dans le ranking de l'activité entrepreneuriale.

L'indicateur qui se montre plus résistant est celui des entreprises établies (qui ont plus de 42 mois de vie), avec 6,8% de la population basque adulte propriétaire de ce type d'entreprises, il place la CAPB au même niveau qu'en 2004. Une autre donnée encourageante est le taux de fermeture d'entreprise qui reste faible dans la CAPB. On constate une certaine reprise de l'intention d'entreprendre, étant donné que l'indicateur qui mesure l'intention de créer une nouvelle entreprise dans les prochaines trois années a augmenté. Dans les deux cas, le résultat obtenu est très proche de celui de 2007.

Le profil de l'entrepreneur de la CAPB est très proche de celui des années précédentes. La plupart des créateurs d'entreprises sont des hommes qui ont entre 35 et 45 ans, avec un haut niveau d'études, avec peu d'expérience en tant que Business angel et qui ont déclaré que leur principale raison de créer leur propre entreprise est le besoin d'indépendance dans leur domaine de travail. En ce qui concerne les types de comportement entrepreneurial, les résultats suggèrent que la détection de circonstances favorables demeure la raison principale d'entreprendre, même si une part de plus en plus élevée d'entrepreneurs décide de démarrer son activité pour des raisons de nécessité.

Du point de vue du genre, les données suggèrent que le TEA féminin reste plus bas que le TEA masculin. Bien que la principale raison de la création d'entreprise chez les femmes soit l'identification de circonstances favorables, le TEA circonstances féminin a considérablement baissé cette année. En ce qui concerne la perspective psychosociale, les femmes présentent un profil plus vulnérable que les hommes.

Quant aux **caractéristiques des entreprises créées**, la taille moyenne des équipes d'entrepreneurs en 2010 était de 1,6 associés, leurs projets avaient une équipe d'environ d'1,5 employés et une espérance d'embauche de 2,8 employés sur 5 ans. Ces données montrent que les projets générés par l'activité d'entreprise dans la CAPB se caractérisent encore par une dimension organisationnelle réduite, et même inférieure à celle des années précédentes.

Comme souvent, l'activité principale à laquelle se consacrent les projets entrepreneuriaux en 2010 fait partie du secteur des services (81,4% des cas) et s'inscrit plus particulièrement dans la part de ce secteur la plus orientée vers le consommateur (16,9%). En outre, 8,7% des initiatives offraient des produits ou des services complètement nouveaux pour leurs clients, 8,5% ne rencontraient aucune concurrence sur le marché vers lequel elles se dirigeaient, et 11,4% utilisaient des technologies récentes ayant moins d'un an d'existence pour développer leurs activités.

Enfin, les initiatives entrepreneuriales avec des activités d'exportation représentaient 21,4% du total, même si seulement 7,7% développaient une activité importante avec 25% ou plus de ventes à des clients situés à l'étranger.

En 2010, les bons résultats concernant **l'investissement informel** dans la CAPB se sont consolidés. Ainsi, le pourcentage de personnes adultes prêtes à investir dans l'initiative entrepreneuriale d'autrui s'élève à 3,7% pour 2010, un chiffre légèrement inférieur à celui de 2009 (4,9%), mais qui permet de placer la CAPB dans le ranking des communautés autonomes ayant le plus d'investisseurs informels, au niveau de pays de référence comme l'Allemagne, la Belgique ou la Finlande.

Le profil type qui caractérise ces résultats ne présente pas de différences importantes par rapports aux éditions précédentes du rapport : homme, d'âge moyen (43 ans), ayant suivi des études supérieures, et actif. Il

faut également souligné que dans ce groupe, la présence d'entrepreneurs et de chefs d'entreprise confirmés est plus importante. Ainsi, plus de trois sur dix déclarent être entrepreneurs (nouveaux ou confirmés) ou aspirent à l'être dans les prochaines années (entrepreneurs potentiels).

Une grande majorité (75%) affirme posséder les capacités et les connaissances nécessaires à la création d'une entreprise. Cependant, seulement 32,9% considère qu'ils font un apport de *capital intelligent* (savoir et expérience) aux initiatives qu'ils financent. Les liens familiaux entre l'investisseur et l'entrepreneur l'emportent toujours (53,8%) même s'il faut souligner la consolidation d'un groupe d'investisseurs informels (14,2% en 2010) n'ayant pas de lien de parenté ou d'amitié avec l'entrepreneur. Leur profil se rapproche de celui du *business angel* professionnel et les données montrent que leur présence est supérieure dans la CAPB (14,2%) par rapport au reste de l'Espagne (7%).

Le **facteur environnemental** le plus apprécié pour ce qui concerne la création d'entreprise dans la CAPB est lié aux infrastructures physiques (3,9 points sur 5). L'éducation primaire et secondaire (1,9) et le soutien financier (2,4) sont les aspects les moins estimés. La comparaison avec l'Espagne montre, dans un premier temps, des résultats similaires pour le facteur le plus apprécié et les deux facteurs suivants, et dans un second temps, une capacité innovatrice du chef d'entreprise basque mieux estimée.

L'accès au financement et les politiques gouvernementales de l'Administration centrale occupent les premières places dans le paragraphe sur ce qui freine la création d'entreprise. Paradoxalement, les principaux éléments qui favorisent la création d'entreprise cités par les experts basques sont les politiques gouvernementales et l'éducation et la formation. Enfin, les mesures souhaitées pour améliorer l'environnement propice à la création d'entreprise se concentrent sur la création ou la réforme des programmes gouvernementaux et des propositions pour augmenter le soutien financier aux chefs d'entreprises et améliorer le climat économique en général.

GEM, Basque Country. Executive Summary 2010

Executive summary

Basque **Total Entrepreneurial Activity** for the year 2010 is at its lowest level for seven years, with the rate of the adult Basque population with companies between 0 and 42 months old being 2.5%, which is half of the usual result for this indicator. The number of new companies between 3 and 42 months old has recovered slightly since last year, although the number of newly formed companies, between 0 and 3 months old, has fallen again. The international and regional comparison made by the State for this study indicates that the entrepreneurial activity ranking of the Autonomous Community of the Basque Country is lagging behind.

The consolidated companies' indicator (over 42 months old) is showing better results, with 6.8% of the adult Basque population owning this type of company, placing the Autonomous Community of the Basque Country at the level achieved in 2004. The other encouraging figure is that the number of companies closing continues to be low in the Autonomous Community of the Basque Country. A certain recovery in the number of people intending to launch companies has become evident, with the indicator which measures the intention to create new companies in the next three years being on the increase. In both cases the results obtained are very similar to the year 2007.

The profile of the entrepreneur of the Autonomous Community of the Basque Country is very similar to that of earlier reports published. The majority of the entrepreneurs are males aged between 35 and 45, with a high level of education, with little experience as Business Angels and they have stated that the main reason for creating their own company has been the need for greater independence in their working environment. Regarding entrepreneurial behaviour, data suggests that identifying an opportunity is still the main reason for launching a business, although there is an increasing proportion of entrepreneurs who decide to start up their business activity through necessity.

With regard to gender, data suggests that the female TEA is still lower than the male. Despite the main reason for women creating companies being identifying opportunities, the TEA for females identifying opportunities has fallen considerably this year. From a psychosocial perspective, women offer a more vulnerable profile than men.

Regarding the **characteristics of the businesses created**, the mean size of the entrepreneurial team in 2010 was 1.6 partners, and their projects had a workforce of approximately 1.5 employees and an employment outlook after 5 years of 2.8 employees. This data indicates that the projects generated by entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country continue to be characterised by their limited organisational dimensions, even smaller than in previous years.

As has become common, the main area of activity in which the entrepreneurial projects were engaged in 2010 was the services sector (81.4% of cases), in particular the part of this sector which is mostly aimed at consumers (16.9%). Additionally, 8.7% of the initiatives offered products or services which were completely new to all of their customers, 8.5% had no competition in their target market and 11.4% used new technologies which were less than a year old in order to carry out their business.

Finally, entrepreneurial initiatives with some exporting activity represented 21.4% of the total, although only 7.7% had substantial business activities with sales targeting 25% or more of customers located abroad.

In the year 2010, the positive figures regarding **informal investment** in the Autonomous Community of the Basque Country were consolidated. Thus, the percentage of adults willing to invest their own money in a third party business initiative is at 3.7% in this report, a figure which is somewhat lower than that recorded for 2009 (4.1%) but which places the Autonomous Community of the Basque Country near the top of the table of Autonomous Communities with the greatest number of informal investors, on a par with leading countries such as Germany, Belgium and Finland.

The profile of the type of person who is characteristic of this group has not changed greatly from earlier reports published: male, middle aged (43 years old), with university higher education and who is currently ac-

tively working. It is also worth highlighting that there is a proportionally high number of entrepreneurs and businesspeople in this group. So more than three out of ten state that they in turn are (budding, new or consolidated) entrepreneurs or they aspire to be so in the coming years (potential entrepreneurs).

The vast majority (75%) claim to have the skills and knowledge necessary to create a company. However, only 32.9% believe that they contribute *intellectual capital* (knowledge and experience) to the business initiatives which they fund. There is still a dominant family link between the investor and the entrepreneur (53.8%), although it must be stressed that there has been an increase in the number of informal investors (14.2% in 2010) who do not have any family relationship or friendship with the entrepreneur. Their profile is most akin to the professional *business angel* and figures suggest that their presence is greater in the Autonomous Community of the Basque Country (14.2%) than in the rest of Spain (7%).

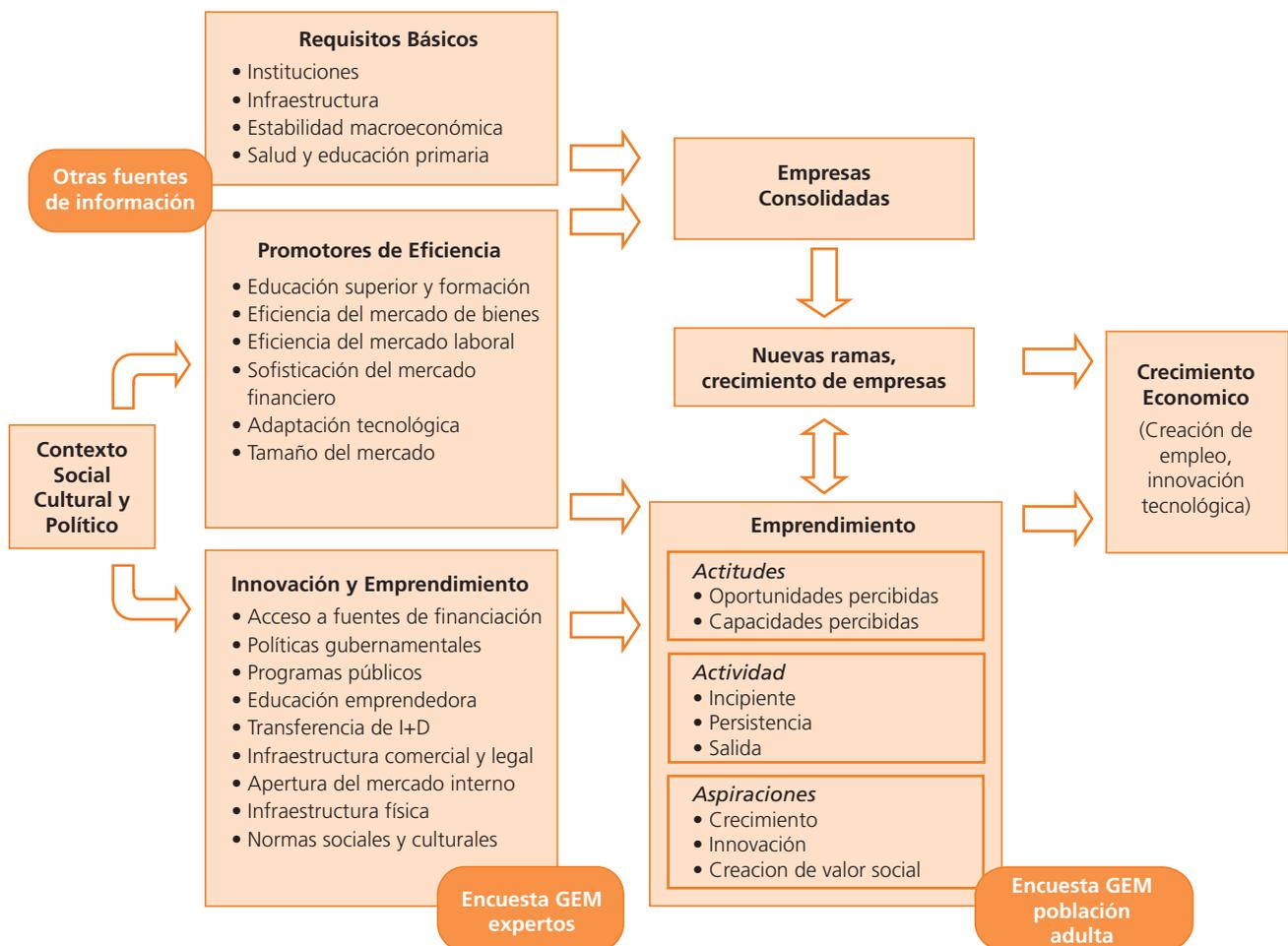
The most highly rated **specific environment** factor regarding the creation of companies in the Autonomous Community of the Basque Country is associated with the physical infrastructure (3.9 points out of 5). Primary and secondary education (1.9) and financial support (2.4) are the lowest rated factors. When compared with Spain we have a similar evaluation of the most highly rated factor and the results for the two lowest rated factors and, secondly, the innovative capacity of Basque entrepreneurs is more highly rated.

Access to funding and the policies of the Central Government are the two factors which most impede entrepreneurial activity. Paradoxically, the main areas which Basque experts say provide an entrepreneurial boost are government policies and education and training. Finally, the measures recommended for improving the environment for entrepreneurial activity are focused on designing or changing government programmes, suggestions for increasing financial support to entrepreneurs and improving the economic climate in general.

El modelo conceptual GEM

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

Modelo Conceptual GEM



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nos encontramos ante la séptima edición del informe *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco 2010, cuyo objetivo es analizar el fenómeno emprendedor de la CAPV dentro del contexto internacional. Los países participantes que han seguido el modelo metodológico y conceptual GEM este año han sido cincuenta y nueve. La cobertura del proyecto en las Comunidades Autónomas españolas es total, por tanto, desde el punto de vista estatal, se dispone de una de las bases de datos regionales más potentes de GEM, sólo comparable con las de Reino Unido, Alemania y Colombia.

El primer capítulo del informe GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2010 presenta el escenario emprendedor y de dinámica empresarial de la CAPV enmarcado en el contexto internacional. Para ello diferenciamos el estudio de la actividad emprendedora y dinámica empresarial consolidada por grupos de países, en función de su nivel de desarrollo socio-económico. Así, comenzamos realizando un análisis porcentual de la población adulta (entre 18 y 64 años) de la CAPV involucrada en actividades emprendedoras en Fase de Gestación, en empresas Consolidadas, en Cierres Empresariales, así como la población adulta que se está planteando emprender en los próximos tres años (Potencial Emprendedor). Seguidamente, mostramos la situación de la CAPV en el entorno internacional con los mismos criterios y concentrando a los 59 países participantes y las comunidades autónomas españolas en tres grupos: países pertenecientes a la Unión Europea, países pertenecientes a la OCDE y CCAA españolas.

TEA (*Total Entrepreneurial Activity*)

El índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) es la variable principal del proyecto GEM, y a través de ella se mide la actividad emprendedora de entre 0 y 42 meses de vida en los 59 países participantes.

Su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *Empresas Nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *Empresas Nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).

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

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

1. Empresas *Consolidadas*, porcentaje de población adulta implicada en empresas con más de 42 meses de vida.
2. *Cierres* de empresa, población adulta involucrada en ceses de negocios en los últimos 12 meses (julio 2009 - julio 2010).
3. Emprendedor *Potencial*, porcentaje de población adulta que ha declarado su intención de emprender en los próximos 3 años.

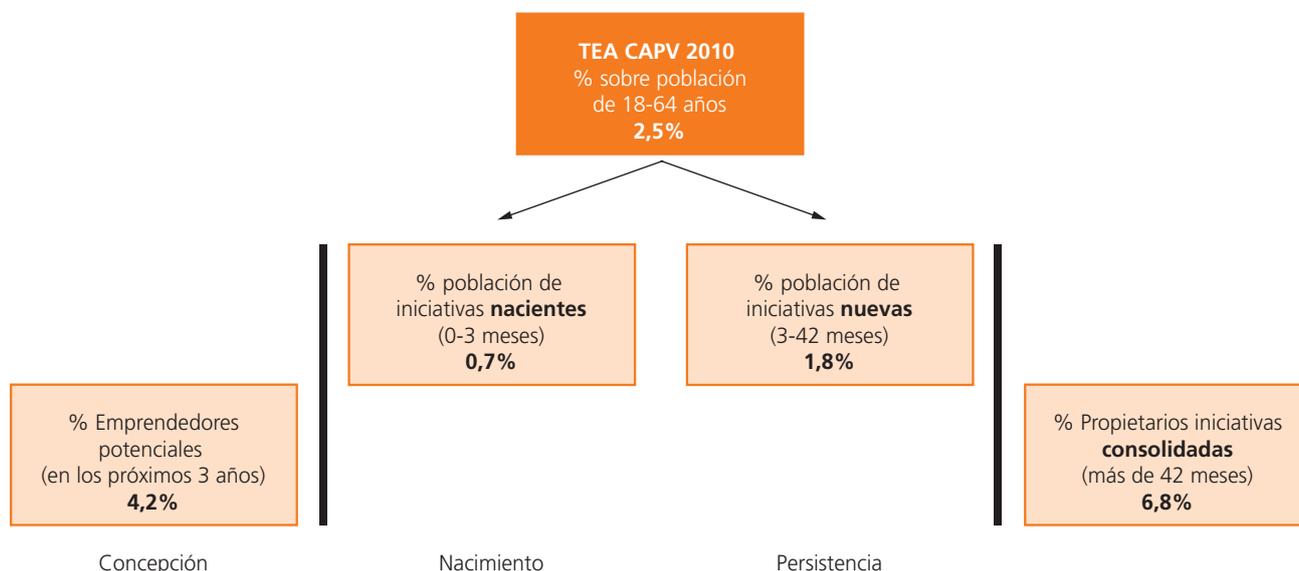
En este capítulo se abordan los siguientes apartados:

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

1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV

Los datos que se presentan en el Gráfico 1.1, muestran que el 2,5% de la población activa vasca estaba involucrada en iniciativas empresariales de hasta 42 meses de vida en el año 2010. El desglose de ese dato, nos revela que el 0,7% de esas iniciativas se corresponde con *Empresas Nacientes* (0-3 meses) y un 1,8% con *Empresas Nuevas* (3-42 meses).

Gráfico 1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2010



Los datos del año 2009 ya revelaron un importante declive en la actividad emprendedora y los de esta edición vuelven a presentar un descenso aunque menos acusado que el año anterior. El indicador TEA de creación de empresas de la CAPV se sitúa en estos dos últimos años en un nivel de actividad emprendedora menor a la mitad de lo que venía siendo habitual en los primeros 5 años de este proyecto (véase Cuadro 1.1). En definitiva, nos encontramos con un 2,5% de la población activa vasca involucrada en iniciativas empresariales de entre 0 y 3,5 años de vida.

Cuadro 1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2010

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

GEM versus EPA (INE)

Para comparar los resultados que nos aporta Global Entrepreneurship Monitor con los de otras fuentes de datos, debemos tener en cuenta que GEM aporta indicadores de comportamiento emprendedor sobre la población de personas en edad de trabajar (de 18 a 64 años), no es un censo empresarial. El individuo objeto de estudio de GEM no es la empresa sino la persona emprendedora, por ello, si deseamos comparar GEM con otras fuentes deberíamos preferiblemente seleccionar una fuente de datos poblacional.

La EPA, Encuesta de Población Activa que se desarrolla desde el Instituto Nacional de Estadística (INE), puede aportarnos datos comparativos interesantes en relación con la actividad emprendedora. La EPA mide la situación profesional de la población activa y ocupada, teniendo en cuenta en esa situación profesional a las personas emprendedoras o empresarias, que aglutinan los grupos: empleadores, autónomos y cooperativistas. Utilizando estos datos, los correspondientes al 2.º trimestre de 2010, observamos que el 9,18% de la población vasca comprendida entre los 16-64 años es emprendedora.

Partiendo de los datos que arroja GEM, si sumamos las iniciativas emprendedoras noveles con las consolidadas, se obtiene una estimación de la población emprendedora vasca de 9,3% (teniendo en cuenta que este indicador se calcula sobre una población adulta cuya edad está comprendida entre 18-64 años). Queda así patente la similitud entre los datos EPA del INE (9,18%) y GEM (9,3%).

Este análisis comparativo entre datos EPA-GEM se ha llevado a cabo para el resto de Comunidades Autónomas, y el grado de similitud continua siendo elevado.

El Cuadro 1.1 nos permite observar que el dato de población involucrada en *Empresas Nacientes* (0-3 meses). La actividad empresarial entre 3 y 42 meses de vida (*Empresas Nuevas*) recupera medio punto porcentual respecto al año anterior. De todos modos, se encuentra muy lejos de su nivel habitual, en torno al 3,5%.

El colectivo de población propietaria de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses de vida), 6,8%, sigue manteniendo su tradicional fortaleza.

El dato que más luz aporta a este escenario es el indicador de emprendedores *Potenciales*, aquellos que han declarado su intención de poner en marcha un nuevo proyecto empresarial en los próximos 3 años, que recupera 7 puntos porcentuales y se sitúa en el nivel registrado el año 2007. Además, el dato de población involucrada en ceses de negocios (*Cierres*), 0,7%, también se ha reducido después de la cifra record registrada el ejercicio anterior.

Al igual que en la edición anterior, y en exclusiva para el ámbito GEM España, se ha incluido una cuestión que nos permite valorar la influencia de la crisis en el cierre empresarial. Tal y como se observa en el Gráfico 1.2, el resultado es que en el 80% de los casos la crisis económica ha tenido alguna o mucha influencia en el cese del negocio.

El Gráfico 1.3 muestra la evolución de la actividad de creación de empresas en la CAPV y en España desde el año 2004 hasta el año 2010. Mientras en España la tendencia decreciente comienza a notarse

GEM versus Datos del Observatorio Vasco de la Juventud

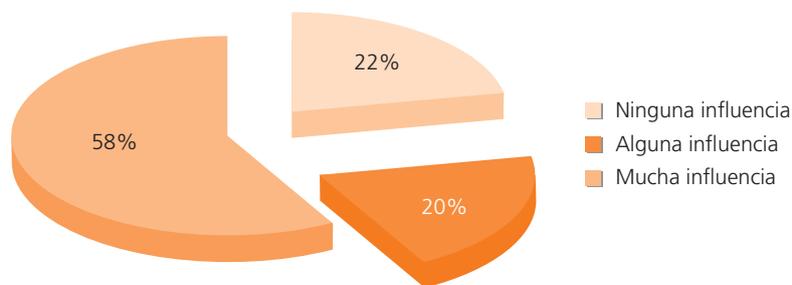
Una reciente investigación del Observatorio Vasco de la Juventud recientemente presentada (OVJ, 2011), «El emprendimiento juvenil en la CAPV» pone de relevancia que el 5% de la población juvenil vasca de entre 15 a 34 años de edad tienen un negocio en activo. La metodología utilizada es muy similar a la de GEM: investigación de carácter cuantitativo, por medio de encuestas telefónicas individuales, realizadas a una muestra representativa de 2000 personas de entre 15 y 34 años residentes en Euskadi. La recogida de información se llevó a cabo en diciembre de 2010.

El 44,2% de los emprendedores de la CAPV con negocios de menos de 3,5 años de vida tenían entre 18 y 34 años. Si en este computo tenemos en cuenta también los negocios consolidados, el porcentaje de jóvenes empresarios aportado por GEM se sitúa en el 4,11%, casi un punto por debajo al 5% aportado por el OVJ. La diferencia podría deberse, en parte, a que el OVJ incluye una cohorte de edad más amplia (desde los 15 años) y además recoge datos hasta diciembre de 2010.

http://www.gazteaukera.euskadi.net/r58-7657/es/contenidos/noticia/berria_emprendimiento/es_berria/berria_emprendimiento.html

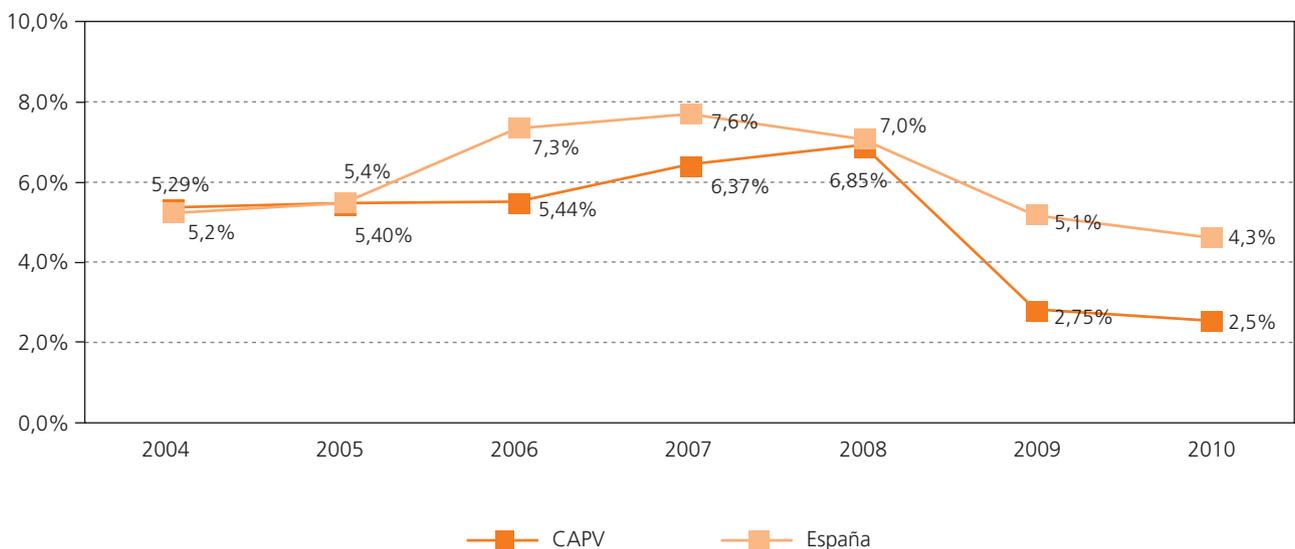
ya en el año 2008, en la CAPV no se observa hasta el 2009, pero se compensa con un brusco retroceso que continúa en el año 2010. Al menos, este año el empeoramiento de la actividad emprendedora ha sido más acusado en España que en la CAPV, lo que ha permitido que el diferencial con respecto a España se sitúe en 1,8 puntos, inferior al ejercicio anterior, 2,35 puntos.

Gráfico 1.2. Influencia de la crisis en el abandono de una actividad el año 2009



Al igual que en la edición anterior, y en exclusiva para el ámbito GEM España, se ha incluido una cuestión que nos permite valorar la influencia de la crisis en el cierre empresarial. Tal y como se observa en el Gráfico 1.2, el resultado es que en el 80% de los casos la crisis económica ha tenido alguna o mucha influencia en el cese del negocio.

Gráfico 1.3. Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2010



El Cuadro 1.2 muestra el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación o TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Cierres* de empresa para los 59 países y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2010. En los apartados siguientes desglosaremos esta información por grupos de países, diferenciando la actividad emprendedora en fase de gestación de la dinámica empresarial de las empresas con una permanencia más estable en el mercado.

Cuadro 1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países y CCAA españolas GEM 2010

	TEA 2010	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres		TEA 2010	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres
Países							
Vanuatu	52,2	23,2	16,6	Bosnia H.	7,7	6,6	3,3
Bolivia	38,6	18,2	5,8	Islandia	7,6	12,3	3,0
Ghana	33,9	35,5	17,6	EEUU	7,6	7,7	2,7
Zambia	32,6	9,6	19,7	P. Bajos	7,2	9,0	0,9
Angola	32,4	8,6	14,4	Hungría	7,1	5,4	1,7
Uganda	31,3	27,7	23,8	Egipto	7,0	4,5	2,7
Perú	27,2	7,2	6,7	Irlanda	6,8	8,6	1,2
Ecuador	21,3	14,7	3,8	Corea S.	6,6	11,2	1,3
Colombia	20,6	12,2	3,7	R. Unido	6,4	6,4	1,3
Brasil	17,5	15,3	3,0	Túnez	6,1	9,0	3,2
Chile	16,8	6,0	4,0	Francia	5,8	2,4	1,3
Guatemala	16,3	6,6	3,6	Finlandia	5,7	9,4	1,4
Trinidad T.	15,1	8,5	2,2	Croacia	5,5	2,9	1,6
Montenegro	14,9	7,8	4,4	Grecia	5,5	14,8	2,6
China	14,4	13,8	3,4	Israel	5,3	3,0	2,3
Argentina	14,2	12,4	3,0	Suiza	5,0	8,7	1,4
Costa Rica	13,5	4,8	1,4	Malasia	5,0	7,9	1,6
Irán	12,4	12,2	4,1	Suecia	4,9	6,4	2,2
Uruguay	11,7	7,2	2,4	Eslovenia	4,7	4,9	1,1
Jamaica	10,5	6,9	6,4	Portugal	4,5	5,4	1,5
México	10,5	0,4	4,4	España	4,3	7,7	1,3
Palestina S.	10,4	2,0	4,0	Rumania	4,3	2,1	2,0
Letonia	9,7	7,6	2,6	Alemania	4,2	5,7	0,9
Arabia S.	9,4	3,9	2,6	Rusia	3,9	2,8	0,7
Pakistán	9	5	2	Azores	4	6	1
Sáfrica	9	2	4	Dinamarca	4	6	1
Turquía	9	11	3	Bélgica	4	3	1
Taiwan	8	7	2	Japón	3	7	1
Macedonia	8	8	2	Italia	2	4	1
Australia	8	8	1				
CCAA Españolas							
Andalucía	4,0	7,5	1,6	Ceuta	3,7	6,6	1,7
Aragón	3,7	9,0	0,5	Extremadura	2,6	11,5	0,6
Asturias	2,7	6,8	0,9	Galicia	2,6	9,1	0,7
Baleares	3,3	11,7	0,6	Madrid	4,5	6,7	1,3
C. León	4,8	6,5	2,0	Melilla	6,6	6,3	1,4
C. Mancha	4,3	7,3	0,9	Murcia	4,1	6,4	1,6
C. Valenciana	3,6	5,7	1,7	Navarra	3,6	8,4	0,6
Canarias	3,5	9,3	0,6	P. Vasco	2,5	6,8	0,7
Cantabria	4,0	9,4	1,2	Rioja	2,2	10,3	3,7
Cataluña	3,0	5,2	1,4				

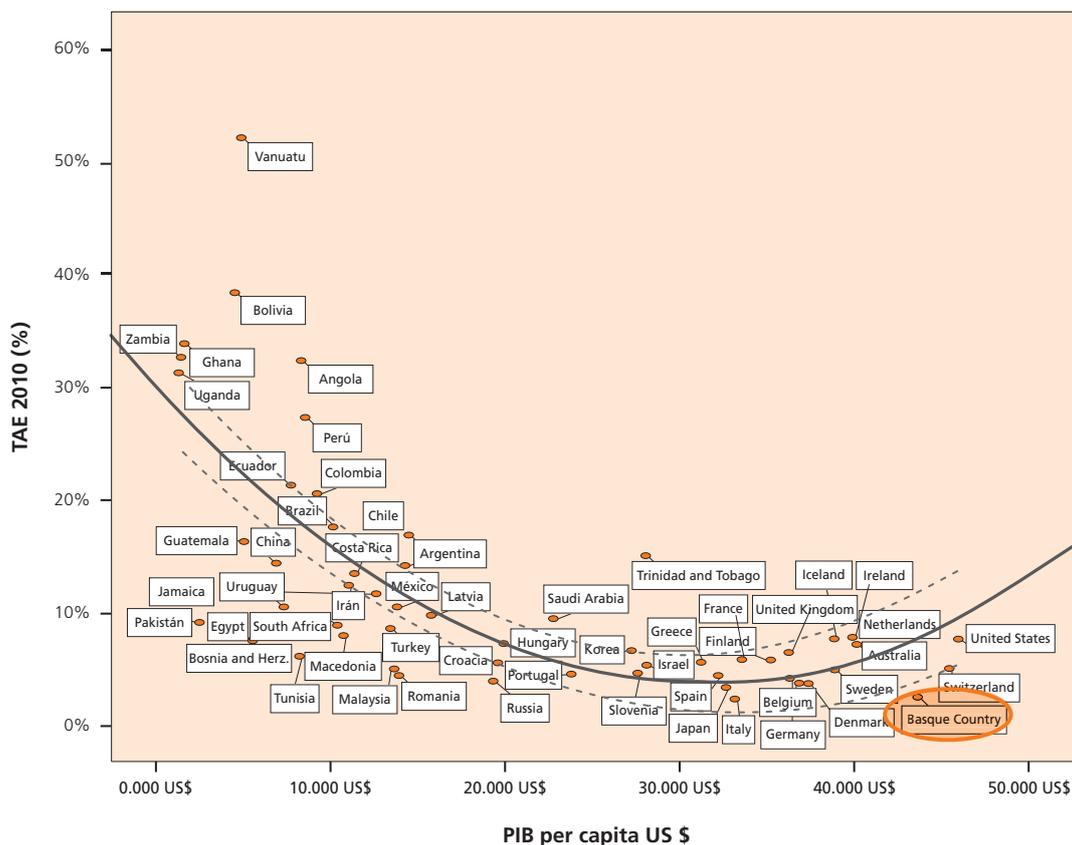
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV

En este segundo apartado exponemos la posición comparativa de la actividad emprendedora de la CAPV en el entorno de los 59 países y las comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2010. Este análisis se aborda diferenciando tres grupos de países y regiones:

- Países pertenecientes a la Unión Europea.
- Países pertenecientes a la OCDE.
- CCAA españolas.

El Gráfico 1.4 explica el desglose que realizamos por grupos de países y regiones 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/región y su Producto Interior Bruto per capita (Acs *et al.*, 2004), de tal forma que la actividad emprendedora total tiende a disminuir a la par que mejora el nivel de desarrollo económico de un país/región, hasta un umbral crítico de PIB per capita, a partir del cual la tasa de creación empresarial aumenta de nuevo.

Gráfico 1.4. Relación cuadrática 2010 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,611 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,506, N = 57)

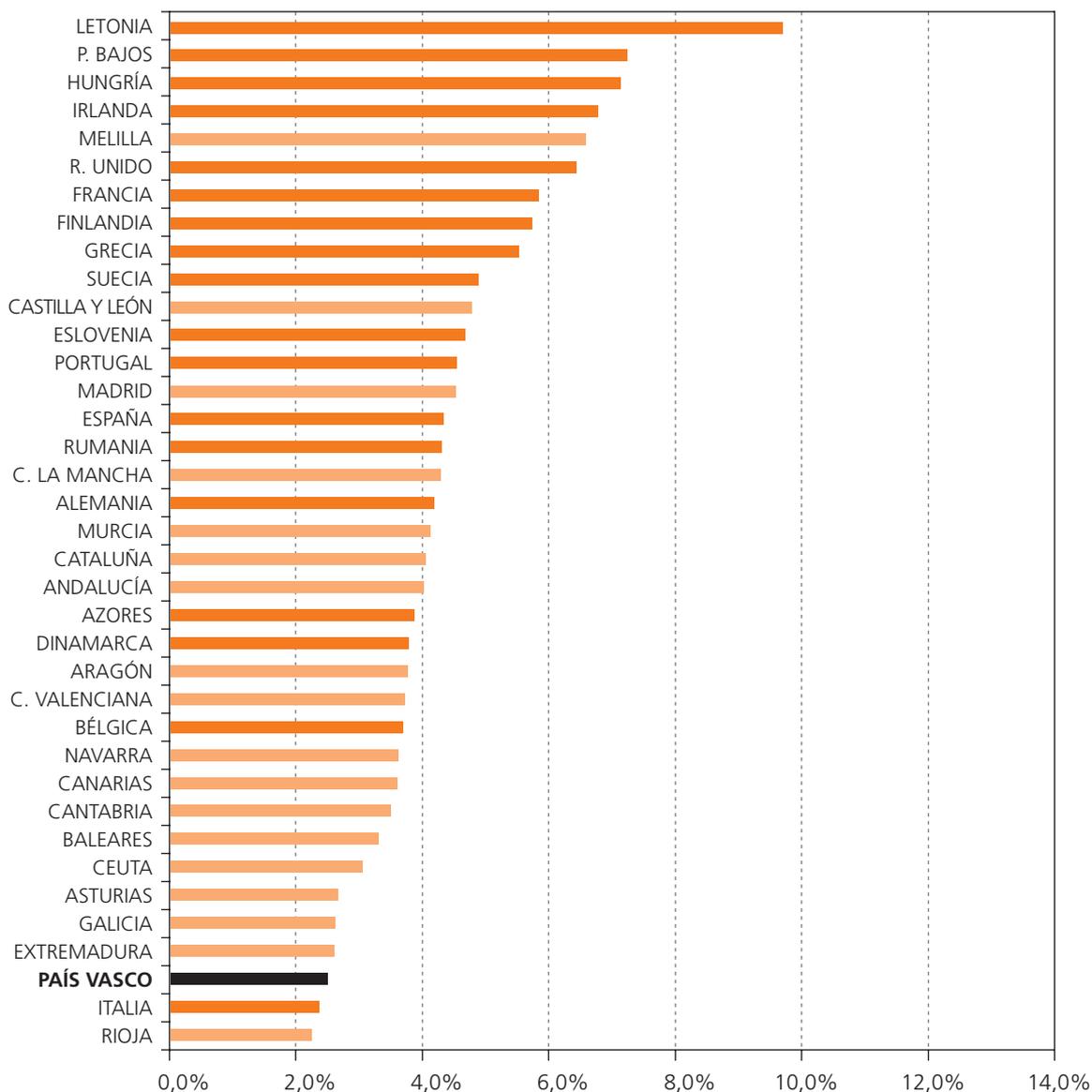


Observamos que la CAPV se sitúa lejos de la curva principal, fuera incluso de las líneas discontinuas que representan el área media. La tasa de creación de nuevos negocios de la CAPV es mucho más baja de lo que, en principio, cabría esperar teniendo en cuenta el nivel de desarrollo socio-económico de la CAPV. Esta situación no es producto de la crisis económica y emprendedora que muestran los datos, sino que ha sido un resultado bastante habitual en los 6 últimos años de informe GEM CAPV.

El gráfico sitúa en el área superior izquierda de la curva a países como Zambia, Ghana o Uganda, con tasas de actividad emprendedora superiores al 30% de su población adulta, pero con niveles de renta

muy por debajo del resto de los países. Con la excepción de Latvia, los países ex soviéticos destacan por presentar una escasa tasa de creación de empresas junto con un limitado nivel de vida. Los países de la UE se encuentran, en su mayoría, en la zona creciente de la curva. La CAPV se sitúa en la mejor zona del gráfico en lo que se refiere a bienestar socio económico, pero con una tasa emprendedora muy limitada, de las más reducidas en el ámbito internacional GEM.

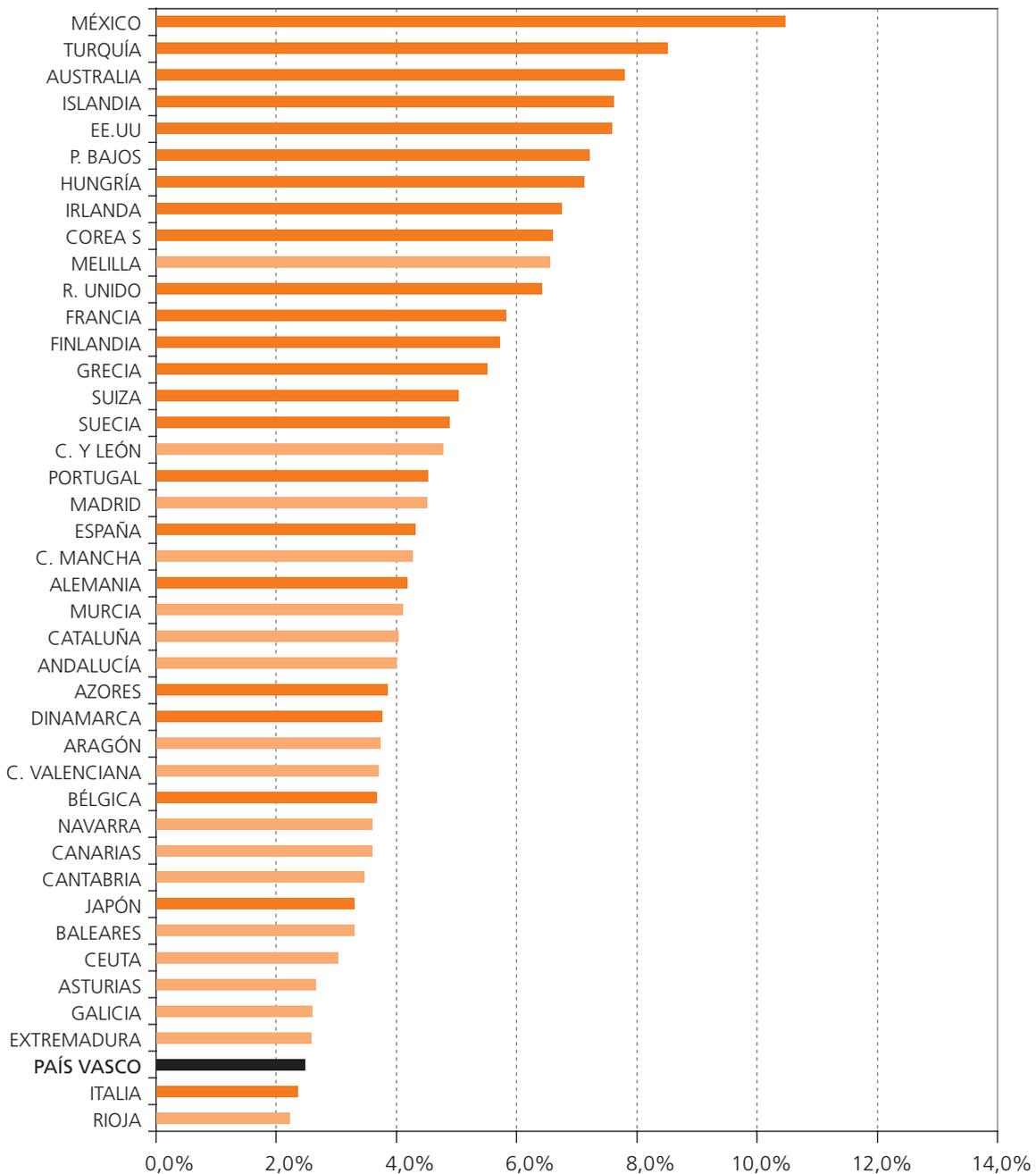
Gráfico 1.5. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la Unión Europea 2010



La situación comparativa de la actividad emprendedora en los países y CCAA españolas GEM pertenecientes a la Unión Europea muestra que los países de la UE con mayor nivel de actividad emprendedora son Letonia (9,7%), Países Bajos (7,2%) y Hungría (7,1%) (Véase Gráfico 1.5). Destaca la caída del dato emprendedor de Grecia respecto del año anterior, con más de 3 puntos de retroceso, si bien mantiene el mayor nivel de empresas consolidadas de la UE, 14,8%. Los Países Bajos muestran un avance emprendedor importante, que destaca así mismo por el escaso cierre empresarial que muestra (véase Cuadro 1.2). También debemos reseñar la caída de la tasa emprendedora en Italia.

En esta edición nos alejamos de los países europeos que tradicionalmente presentaban datos similares a los de la CAPV, como Dinamarca y Bélgica, ambos con un 4% de población con iniciativas emprendedoras de menos de 3,5 años de vida. Francia, Bélgica e Italia destacan por una incidencia baja del cierre empresarial pero a la vez presentan tasas bastante limitadas de actividad empresarial consolidada.

Gráfico 1.6. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2010

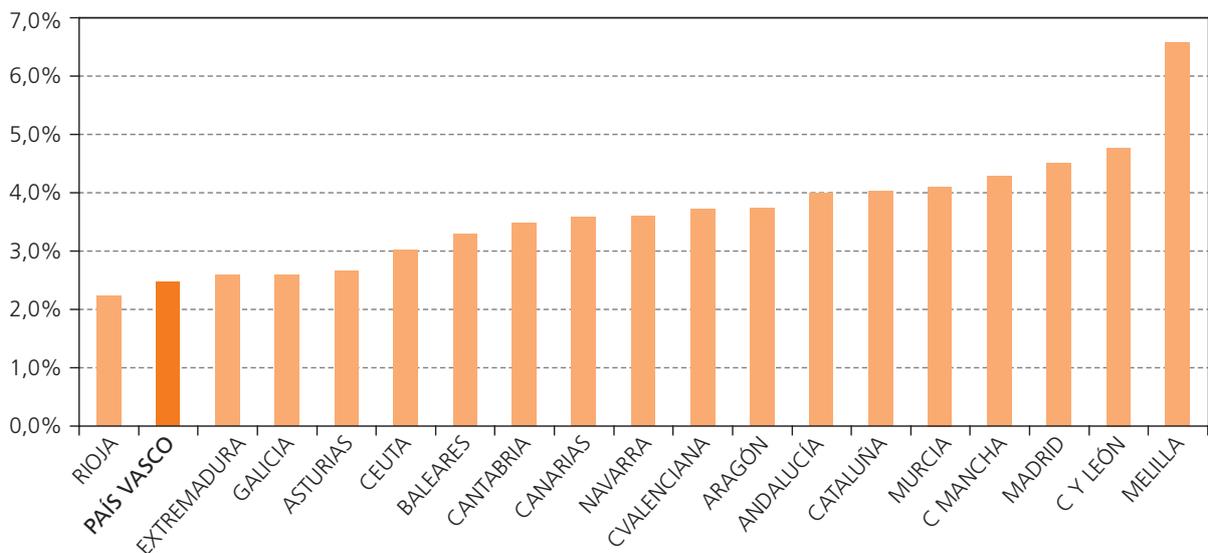


El escenario OCDE relega al sexto lugar del ranking al primer país de la UE, los Países Bajos (Gráfico 1.6). México se sitúa en primera posición con un 10,5% de población emprendedora, destacando la caída del indicador islandés que retrocede 3,5 puntos respecto del año anterior. Al menos, Islandia man-

tiene una tasa importante de empresarios consolidados pero que en esta edición ha tenido que convivir con un incremento notable de la mortalidad empresarial (Véase Cuadro 1.2). El segundo y tercer lugar del ranking los protagonizan Turquía y Australia, seguidos muy cerca por Islandia, EEUU, Países Bajos y Hungría.

El análisis de cola es muy similar al que realizábamos para el ámbito de la UE, sumándose a los países con menor actividad emprendedora uno ya tradicional en esta posición, Japón. La realidad de la gran empresa nipona limita normalmente su actividad emprendedora, por lo que, por segundo año consecutivo, llama la atención que la CAPV se encuentre por debajo de Japón en actividad emprendedora junto a otras 7 CCAA españolas.

Gráfico 1.7. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2010



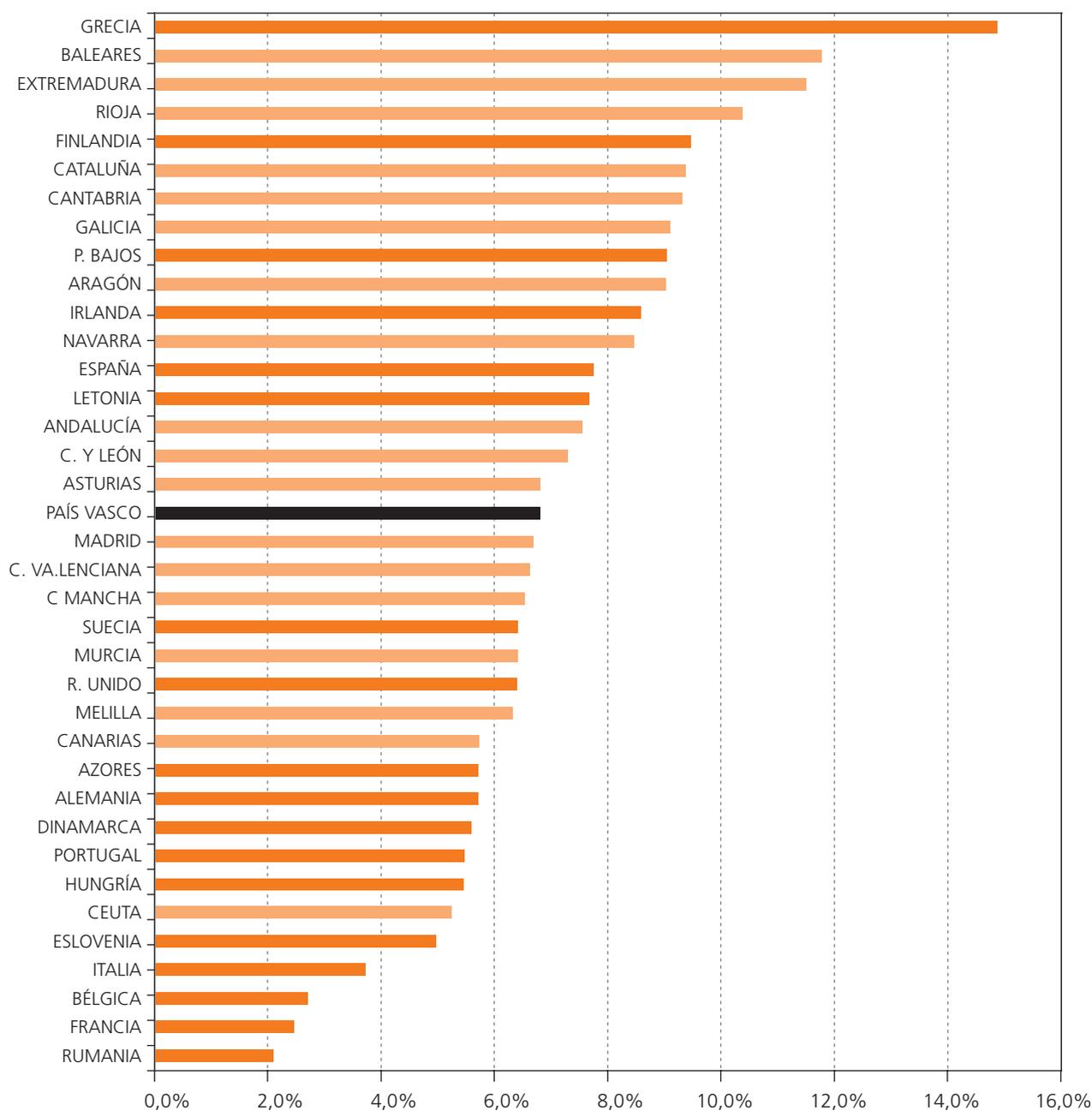
Para finalizar este apartado, analizamos de manera independiente las CCAA españolas (Gráfico 1.7). El mapa emprendedor nacional ha cambiado en gran medida. Este año el ranking lo encabeza Melilla con un 6,6% de actividad emprendedora, seguida de Castilla y León y Madrid. Destaca el retroceso de Cataluña, Andalucía, y sobre todo, Extremadura. La CAPV se coloca en los últimos puestos, esta vez cerca de Rioja y Extremadura.

1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV

Para analizar la actividad empresarial consolidada de la CAPV en del contexto internacional nos vamos a situar exclusivamente en el ámbito de la UE y CCAA españolas. El porcentaje de población adulta implicada en empresas *Consolidadas* (más de 42 meses) es uno de los indicadores más positivos de la CAPV y que muestra una gran fortaleza incluso en la situación de crisis económica actual.

El Gráfico 1.8 nos muestra la tasa de población con actividades empresariales *Consolidadas* en la Unión Europea. Grecia, a pesar de su caída en el indicador de creación empresarial, lidera un año más este *ranking* con un 14,8% de población empresaria consolidada, lo que supone un muy leve retroceso respecto del año anterior. Le siguen Finlandia y Países bajos, junto a seis CCAA españolas. La CAPV ostenta una posición muy respetable en el ranking, ocupando el 7.º puesto del ranking de la UE (sin tener en cuenta al resto de CCAA españolas) y además con una tasa de cierre muy baja tal y como aparece en el Gráfico 1.9.

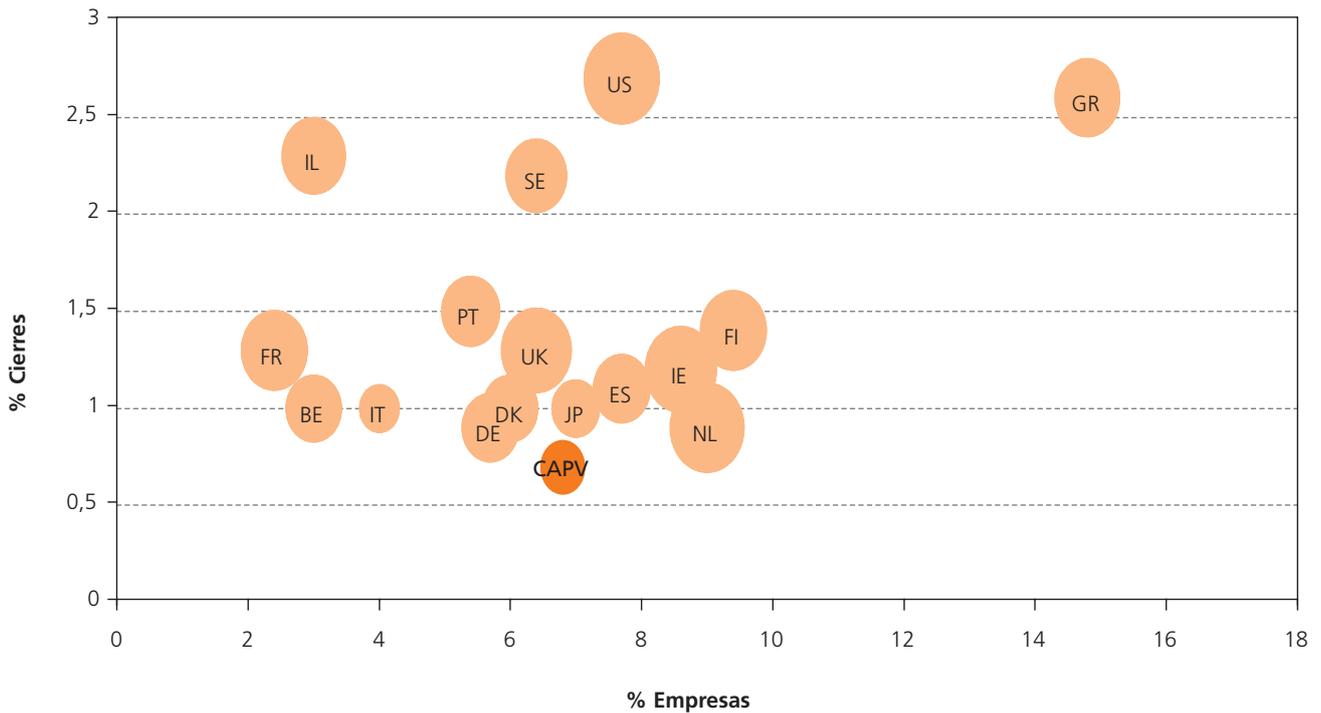
Gráfico 1.8. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países y CCAA españolas pertenecientes a la UE 2010



Bélgica, Francia y Rumania vuelven a cerrar el ranking, posición que llevan ocupando las últimas 4 ediciones.

En cuanto a las CCAA españolas, podemos comentar su posición comparativa haciendo uso del mismo gráfico (Gráfico 1.9). De nuevo Baleares presenta la mayor fortaleza en actividad empresarial consolidada del estado y además presenta uno de los menores datos de cierre empresarial (Cuadro 1.2). La CAPV ocupa el decimosegundo puesto, con datos de empresarios consolidados similares a los de Asturias y Madrid. En la posición contraria, se encuentran Canarias y Melilla.

Gráfico 1.9. Dinamismo empresarial



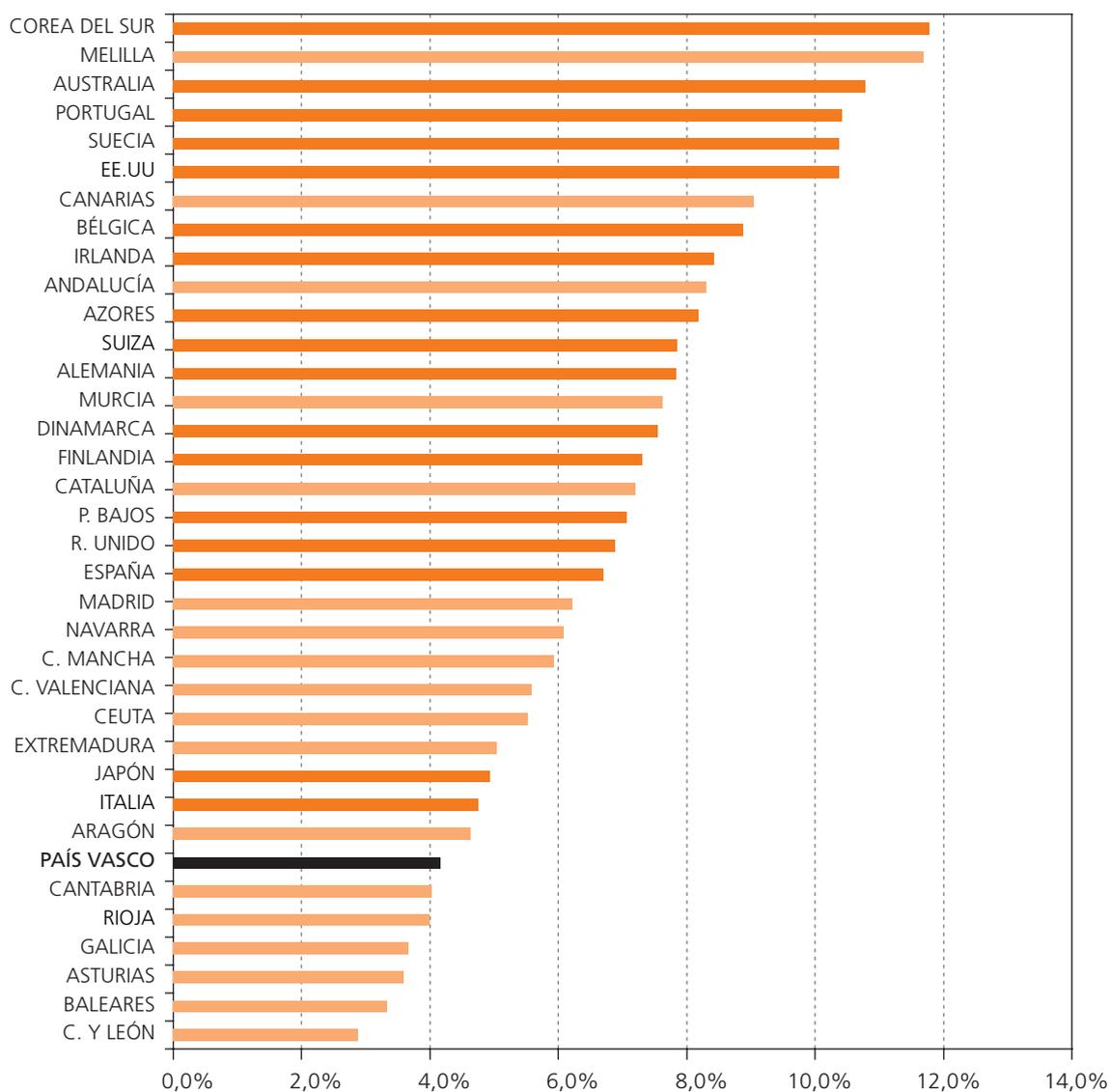
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional

El nivel de potencial emprendedor de la CAPV recupera siete puntos con respecto al año anterior, con un 4,2% de población vasca que declara su intención de emprender en los próximos 3 años.

Tal y como podemos observar en el Gráfico 1.10, son Corea del Sur, Australia, Portugal, Suecia y EEUU los países que en esta edición presentan mayor potencial emprendedor futuro. Destaca Corea y Portugal con puestos poco acordes con la posición que ocupan en cuanto a actividad emprendedora real (véase Gráfico 1.6).

La CAPV se encuentra de nuevo en niveles muy cercanos a los de Italia y Japón en lo que se refiere a expectativas futuras de emprender, revelando las CCAA españolas (con la excepción de Melilla) y la media española un potencial futuro, igualmente, bastante limitado.

Gráfico 1.10. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países y CCAA españolas pertenecientes a la OCDE 2010



2. Perfil del emprendedor de la CAPV

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

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

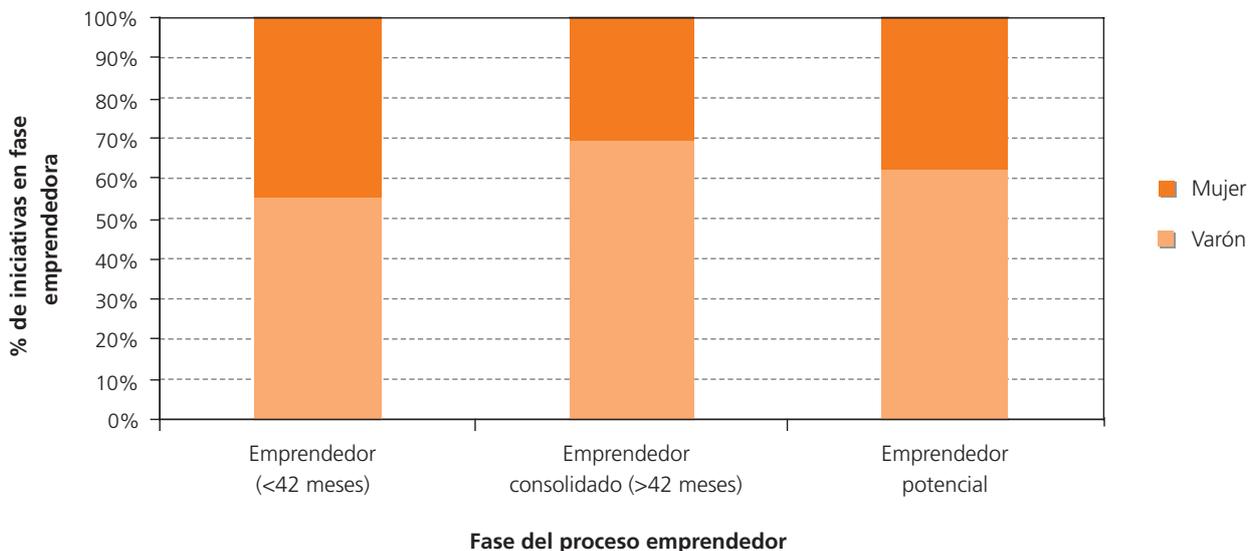
Este capítulo dedicado al perfil del emprendedor de la CAPV se centra principalmente en el análisis de las características sociodemográficas de los emprendedores y los principales motivos para emprender. Por último, se incluye un apartado en el que se analiza el perfil del emprendedor desde la perspectiva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

2.1. Perfil del Emprendedor

2.1.1. Género

En todas las fases del proceso emprendedor la participación de las mujeres es menor que la de los hombres. De hecho, sólo el 45% de los emprendedores son mujeres. Entre los emprendedores consolidados (31%) y los emprendedores potenciales (38%) el porcentaje de mujeres es menor.

Gráfico 2.1. Actividad emprendedora y género



Emprendedor Potencial

- 62% son hombres y 38% mujeres
- Edad media: 35 años. El 51% cuenta con menos de 35 años.
- Nivel de estudios: el 46% ha realizado estudios superiores.
- El 13,7% de ellos tienen experiencia como *Business Angels*.

Emprendedor

- El 55% son hombres y 45% mujeres.
- Edad media: 38,5 años. El 49% de ellos tiene entre 25 y 45 años.
- Nivel de estudios: el 49% tiene estudios superiores.
- Sólo el 7,5% de los emprendedores tiene experiencia como *Business Angels*.

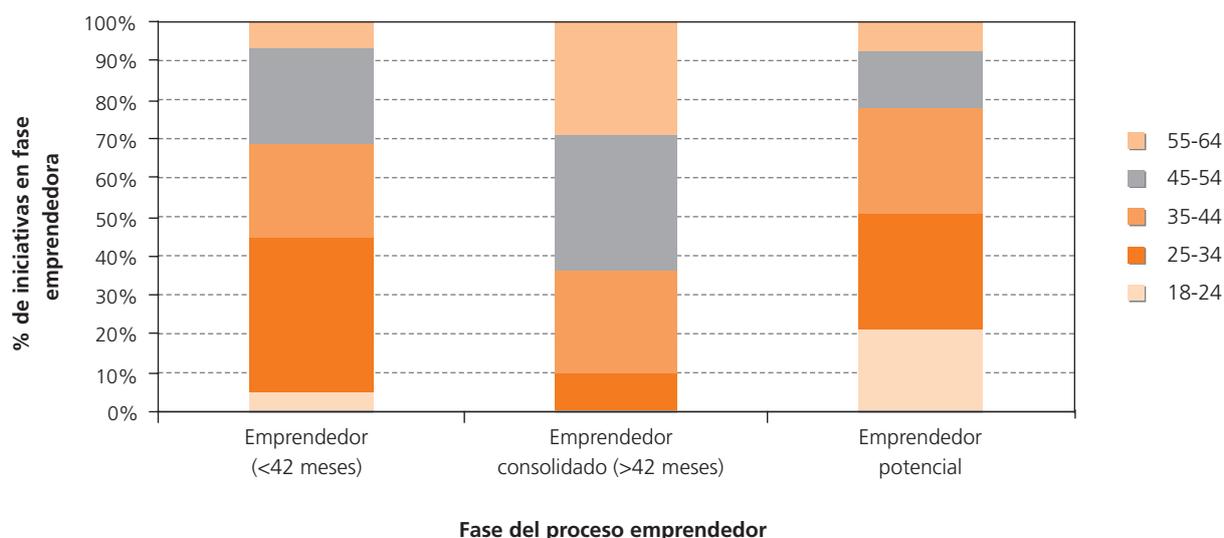
Emprendedor Consolidado

- El 69,5% son hombres y 30,5% mujeres.
- Edad media: 49 años. El 64% tiene más de 45 años.
- Nivel de estudios: muy equitativo. El 32% cuenta con estudios superiores, el 35% tiene estudios secundarios y el 33% estudios primarios.
- Sólo el 7,4% de los emprendedores tiene experiencia como *Business Angels*.

2.1.2. Edad

La edad media de los emprendedores varía significativamente en función de la fase en la que se encuentra. Como promedio los emprendedores tienen 38,5 años de edad, los emprendedores consolidados tienen una edad media de 49 años y los emprendedores potenciales de 35. La distribución de la edad de los emprendedores también varía dependiendo de la fase en la que se encuentra. Por ejemplo, 64 % de los emprendedores consolidados tiene más de 45 años, mientras que los emprendedores mayores de 45 años no abundan en las otras fases. Por el contrario, los emprendedores que se encuentran en fases más iniciales del proceso emprendedor son más jóvenes: en el caso de los emprendedores (< 42 meses) el 44,2% y en el caso de los emprendedores potenciales el 50,8% de ellos cuenta con menos de 34 años.

Gráfico 2.2. Actividad emprendedora y edad



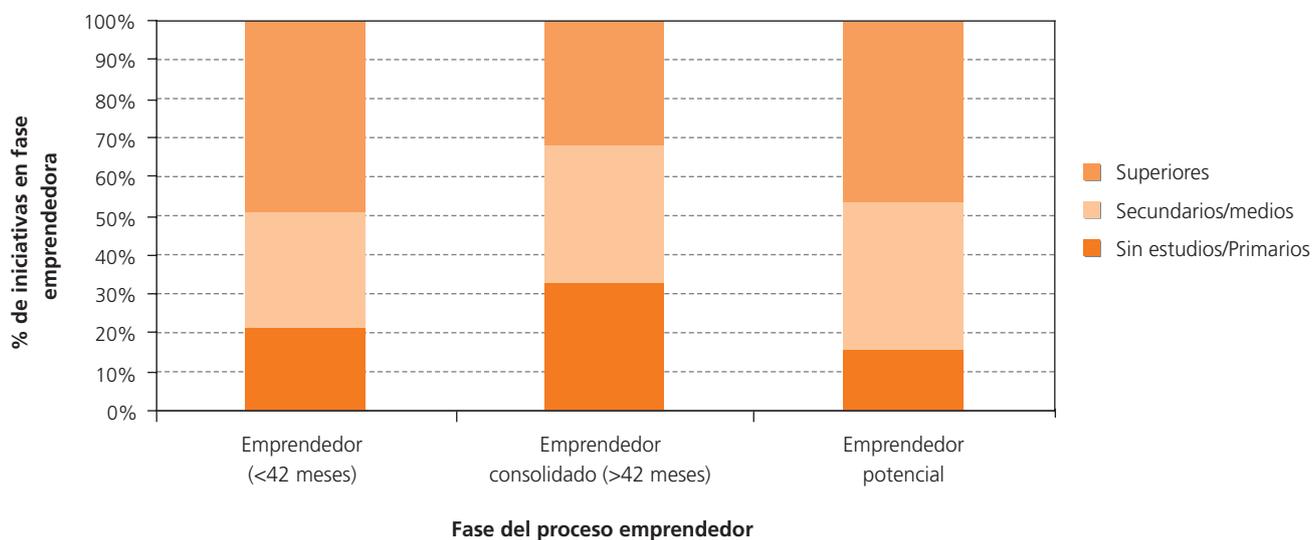
Teniendo en cuenta por una parte, que la edad más activa para la iniciación de una nueva actividad y los primeros años críticos para el desarrollo del proceso empresarial se encuentra en la franja de 25 a 45 años y por otra parte, observando la distribución demográfica y las tendencias de las condiciones laborales de la

población vasca (tenemos una sociedad con cada vez menos gente joven, la edad de la jubilación se retrasará hasta los 67 años) resulta necesario reflexionar sobre la idoneidad de los programas de fomento del emprendimiento existentes en la actualidad. Si se quiere mantener el número de emprendedores en los próximos años, puede resultar necesario fomentar esta actividad entre la juventud o incluso entre la población más madura. Es más, el emprendimiento puede ser una opción para los trabajadores mayores de 45 años que han visto cómo su vida laboral se ha visto alargada por un cambio de la legislación y por el momento, no ha sido un ámbito que se ha trabajado en profundidad.

2.1.3. Nivel educacional

El Gráfico 2.3 muestra que la mayoría de los emprendedores cuenta con un nivel de estudios considerable y es más, cuanto más preliminar es la fase del emprendimiento menor es el porcentaje de emprendedores sin estudios o con estudios primarios. En el colectivo emprendedor el 49% cuenta con estudios superiores. Entre los emprendedores potenciales este porcentaje es algo menor y entre los emprendedores consolidados aquellos con estudios superiores no representan más del 32%.

Gráfico 2.3. Actividad Emprendedora y nivel educacional

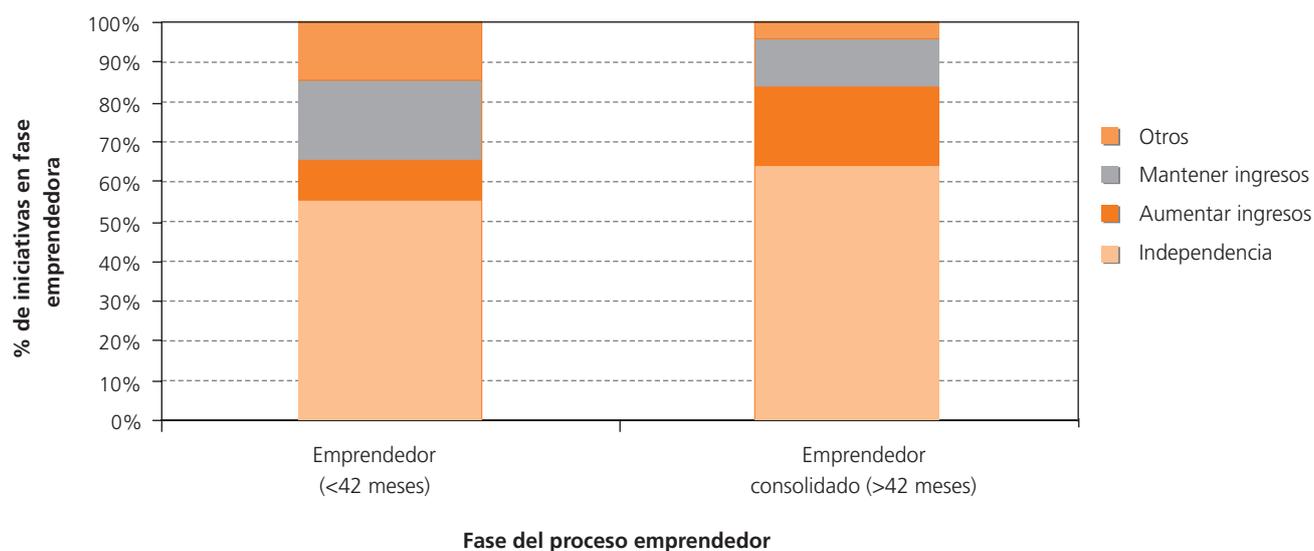


Los datos muestran que los emprendedores tienen cada vez un nivel de estudios superior. Esto es el reflejo directo del nivel educativo de la población de la CAPV, que según los datos publicados por el EUSTAT, los habitantes con estudios superiores representan cada vez un porcentaje mayor de la población. Esta estructuración de la población ofrece la posibilidad de que se creen cada vez más organizaciones que requieren conocimientos específicos y de grado superior (ej. actividades tecnológicas, de salud) para su desarrollo. Resultaría interesante fomentar la creación de este tipo de organizaciones que, por el momento, representan un porcentaje mínimo de las empresas creadas en nuestro entorno.

2.1.4. Motivación a emprender

En lo que a la motivación que les llevó a crear su propia actividad se refiere, tanto en el caso de los emprendedores como en el caso de los emprendedores potenciales, la principal razón que se identifica es el deseo de independencia. No obstante, existen otras razones secundarias que también fomentan el emprendimiento. En el caso de los emprendedores el 10% del colectivo ha decidido emprender para aumentar sus ingresos y el 20% para poder mantener el nivel de ingresos. En el caso de los emprendedores consolidados, el 20% creó su empresa para aumentar sus ingresos y el 12% para mantenerlos.

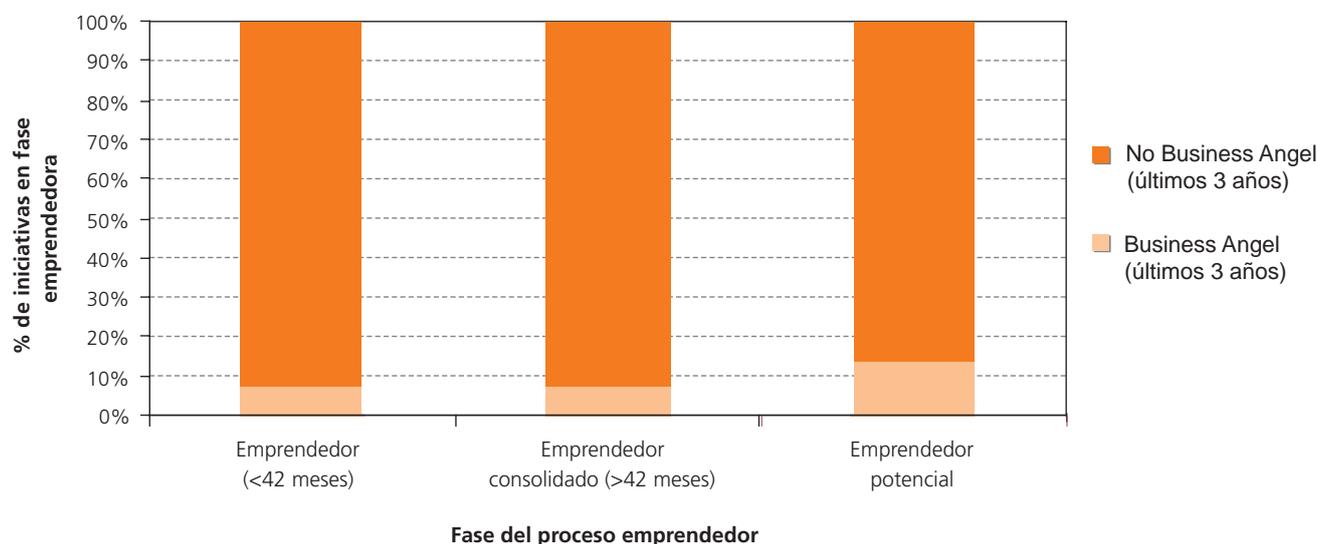
Gráfico 2.4. Actividad emprendedora y motivación por emprender



2.1.5. Experiencia como Business Angels

En lo que a la experiencia como *Business Angels* se refiere, la mayoría de los emprendedores nunca ha participado como inversor en ningún otro proyecto. Sólo el 7,5% de los emprendedores y el 7,4% de los emprendedores consolidados han ejercido como *Business Angels*. Este porcentaje es superior (13,7%) en el caso de los emprendedores potenciales.

Gráfico 2.5. Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels



2.2. Rasgos característicos según la percepción de los emprendedores

2.2.1. Tipos de comportamiento emprendedor

En el momento de emprender un nuevo negocio pueden ser diversas las razones que impulsan a la persona emprendedora en la toma de esa decisión, pero principalmente destacan dos razones:

- Persona emprendedora que, aun teniendo otras posibilidades de ser empleado por otra empresa, haya detectado una **oportunidad** y decide iniciar su propia andadura con la intención de explotar una oportunidad de negocio.
- Persona emprendedora que, por falta de una alternativa de trabajo o cualquier otra circunstancia haya tenido la **necesidad** de poner en funcionamiento su empresa.

La lógica que subyace en esta distinción no es otra que la asociación del motivo «oportunidad» al emprendimiento de mayor calidad y a las mejores perspectivas de crecimiento y de creación de empleo. En general, cuanto mayor sea el grado de desarrollo de una economía, mayor es el peso del motivo por oportunidad.

Clasificación de la actividad emprendedora en función de su motivación

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

- Por aprovechamiento de una oportunidad.
- Por necesidad o falta de alternativas de trabajo.
- Por otros motivos.

Asimismo, la información recabada por el observatorio, también permite el análisis de la proporción de casos en que la persona emprende para alcanzar:

- Mayor independencia laboral.
- Un aumento significativo de la renta.
- El mantenimiento de la renta.
- Otros motivos.
- El desarrollo o diversificación de un negocio familiar previo.

El objetivo de este apartado es describir cuáles son los principales motivos que han incidido en la creación de las nuevas empresas en la CAPV.

2.2.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

En base al análisis de los resultados del estudio, el siguiente cuadro resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en la CAPV, en el 2010, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (Start Up), nueva o *Baby Business* (BB) y la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas. Tal y como se aprecia, el 15,4% de emprendedores explica que le ha guiado la necesidad a la hora de crear su empresa. Este porcentaje es ligeramente superior al dato del 2009 (12%). Pero si nos fijamos en el tipo de iniciativa de empresa naciente, el argumento de la necesidad es mucho mayor (27,3%), siendo en el 2009 tan sólo de un 4% los que esgrimían esta razón. En este tipo de iniciativas la oportunidad sigue siendo la razón principal de la creación de la empresa.

Cuadro 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	44,2%	67,2%	60,6%
Oportunidad en parte	28,5%	22,1%	24,0%
Necesidad	27,3%	10,7%	15,4%

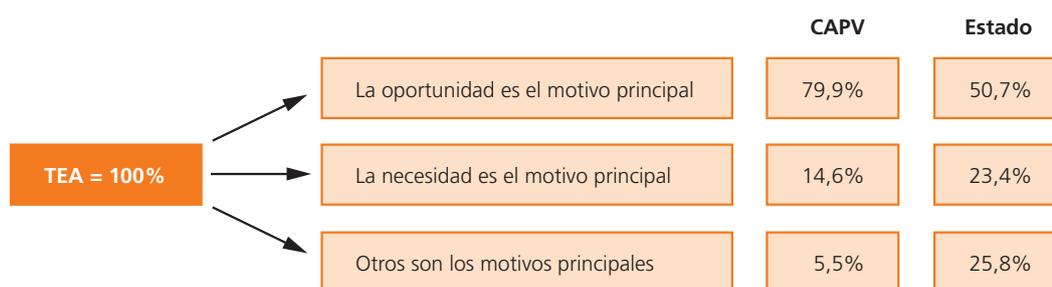
Si hacemos una comparación histórica de los motivos que empujan a los emprendedores a crear su empresa (véase Cuadro 2.2), vemos cómo no sufren una variación significativa los resultados de este año con respecto al año anterior en términos porcentuales. La motivación basada en la oportunidad se ha mantenido alrededor del 80%, excepto en los años que no se daba la opción de mostrar *otro caso* como razón de la creación y el porcentaje de las dos opciones planteadas eran mayores por esa razón.

Cuadro 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%)

Asimismo, si se comparan los datos de la CAPV con las del Estado (véase Gráfico 2.6), se aprecia que hay una diferencia considerable entre los que han mostrado la oportunidad como el principal motivo de creación, siendo de alrededor del 80% en la CAPV frente a un 50,7% en el Estado. Si comparamos con el año anterior los datos de la CAPV eran similares pero en el caso del estado la oportunidad ha bajado del 80% del 2009 al 50,7% del 2010. Asimismo, se constata una diferencia en los que han expuesto la necesidad como motivo principal de creación, siendo mayor en el conjunto del Estado que en la comunidad vasca. En ésta última, esta razón ha aumentado considerablemente respecto al año anterior, pasando de un 11% al 14,6%. En esta comunidad el 5,5% esgrimen otras razones como motivos de su actividad emprendedora.

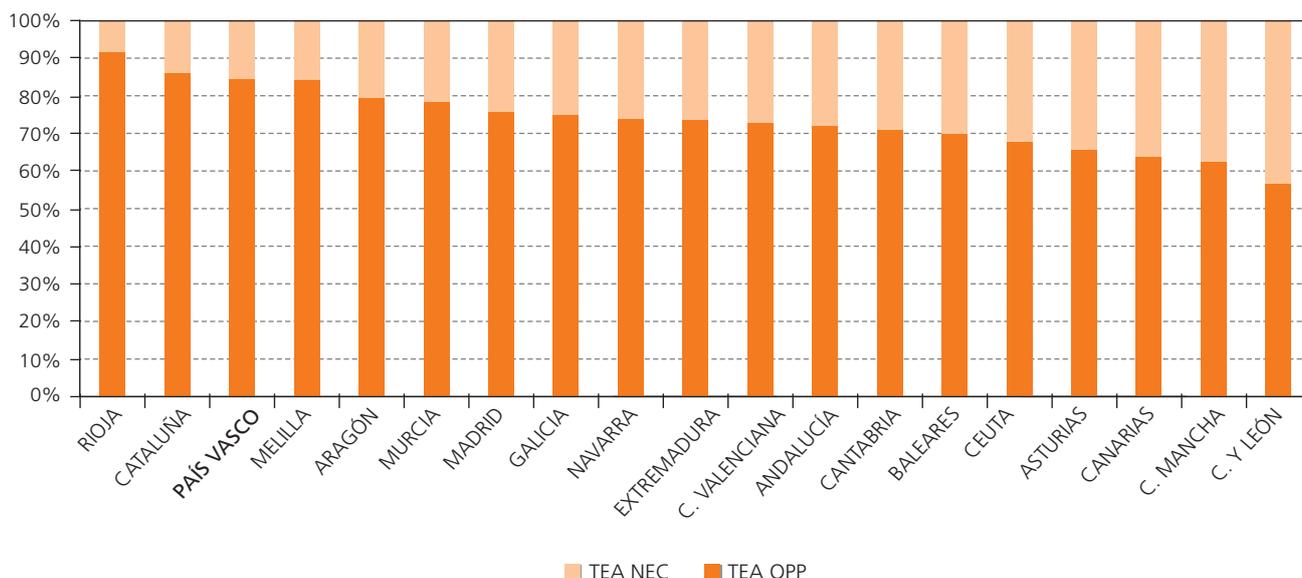
Gráfico 2.6. Distribución de la actividad emprendedora total 2010 en función del principal motivo de la creación



Si se comparan los datos de la CAPV con las de otras comunidades del Estado (véase el Gráfico 2.7) se aprecia que la tasa emprendedora es casi la más baja, siendo sólo más bajas las tasas de Asturias (1,7), Extremadura (1,8) y Galicia (1,9). Las comunidades que muestran mayor tasa de creación de empresas son Melilla (5,1), Madrid (3,4), Cataluña (3,4) y Murcia (3,2). Estas tasas son también sensiblemente inferiores a los del año pasado, siendo en el 2009 Baleares la comunidad que mayor tasa presentaba con un 6,5, seguido por Cataluña (6,4) y Andalucía (6,2).

Atendiendo a los motivos de su creación, son los ciudadanos de Melilla (5,1) quienes crean respondiendo principalmente a motivos de oportunidad, seguidos por los catalanes (3,4), madrileños (3,4) y murcianos (3,2). Castilla y León (2,1), Castilla la Mancha (1,6) y Canarias (1,3), por el contrario, son las comunidades donde el motivo de la necesidad, aun siendo menor que el motivo de oportunidad, muestra los índices más altos.

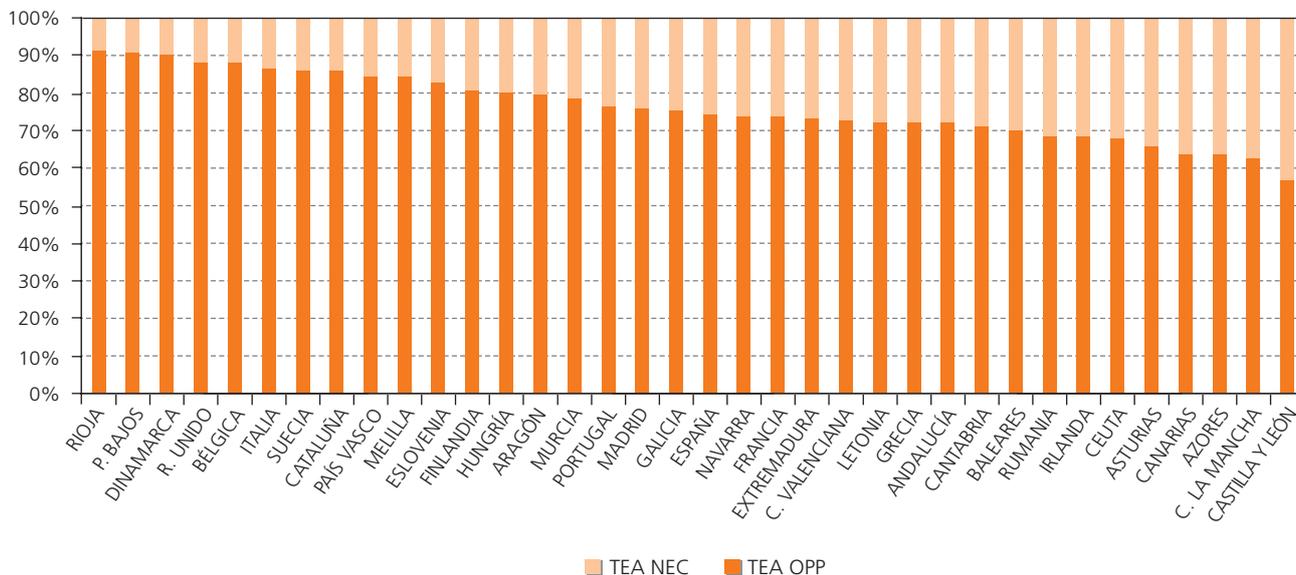
Gráfico 2.7. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas



Atendiendo a los porcentajes, el 90% de los que emprenden en La Rioja y en Cataluña lo hacen por oportunidad (en la CAPV el 80%), mientras que en las dos Castillas y Canarias son el 60% los que dicen haber emprendido por oportunidad.

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es típico de los países desarrollados y se repite tanto en los países de la UE, así como en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM.

Gráfico 2.8. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE y CCAA españolas participantes en GEM 2010



A nivel internacional, los países que mayor tasa emprendedora por oportunidad muestran son Letonia (6,8), Países Bajos (6,1), Hungría (5,7) y Reino Unido. (5,2). Los países que han demostrado peor índice emprendedor por oportunidad son, en este orden, Italia (2), Bélgica (2,8) y Dinamarca (2,8). De todas formas, en los tres últimos países básicamente todas las iniciativas emprendidas atienden a razones de oportunidad (90), mientras que en Letonia la motivación de la necesidad llega al 30%. Destaca la tasa de emprendedora de los Países Bajos (6,1) siendo el 90% por razones de oportunidad.

Si se comparan estos datos con los de la CAPV, se ve que los resultados son aún más bajos que en los países que menos han emprendido (3,0). Analizando la motivación del emprendimiento, la comunidad autónoma ofrece índices parecidos a los de los países más desarrollados en cuanto al emprendimiento por necesidad se refiere. Es en el emprendimiento por oportunidad donde bajan los resultados.

2.3. El perfil emprendedor en función del Género

Este apartado se centrará en describir las diferencias existentes entre los emprendedores femeninos y masculinos.

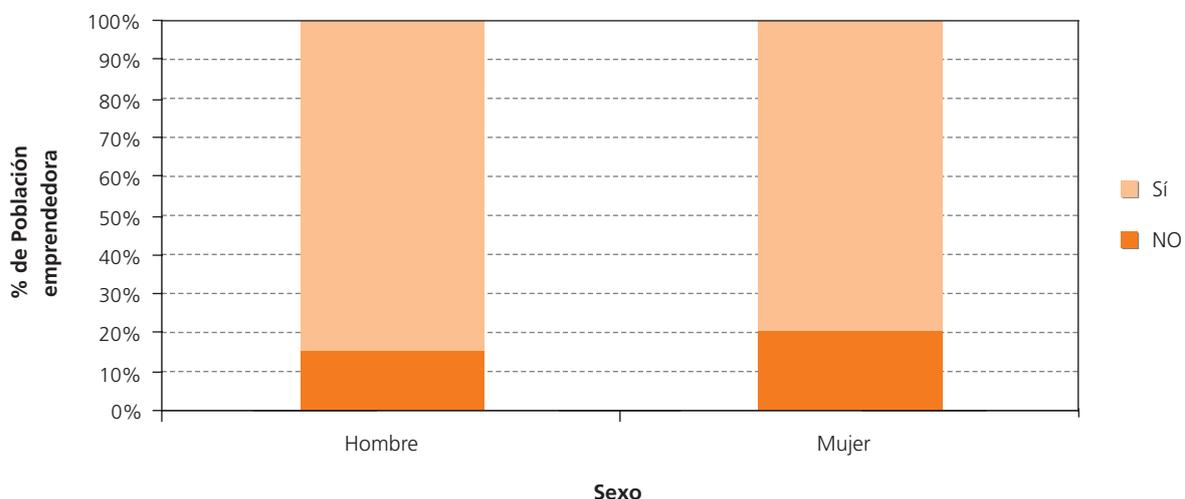
Aunque no existan diferencias importantes en las habilidades y cualidades necesarias para iniciar un proceso emprendedor entre los hombres y las mujeres, la realidad muestra que la tasa de actividad emprendedora femenina es significativamente más baja que la masculina. Este gap justifica un análisis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

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

2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género

El 79% de las mujeres opina que cuenta con las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa, mientras que el porcentaje de hombres que cree tener dichas habilidades es del 85%. En esta edición las mujeres no se han encontrado tan seguras de sus habilidades, ya que el año pasado el 100% de las mujeres entrevistadas afirmaban contar con las habilidades necesarias para crear su empresa.

Gráfico 2.9. Habilidades para la creación de empresas y género



2.3.2. Edad de los emprendedores por género

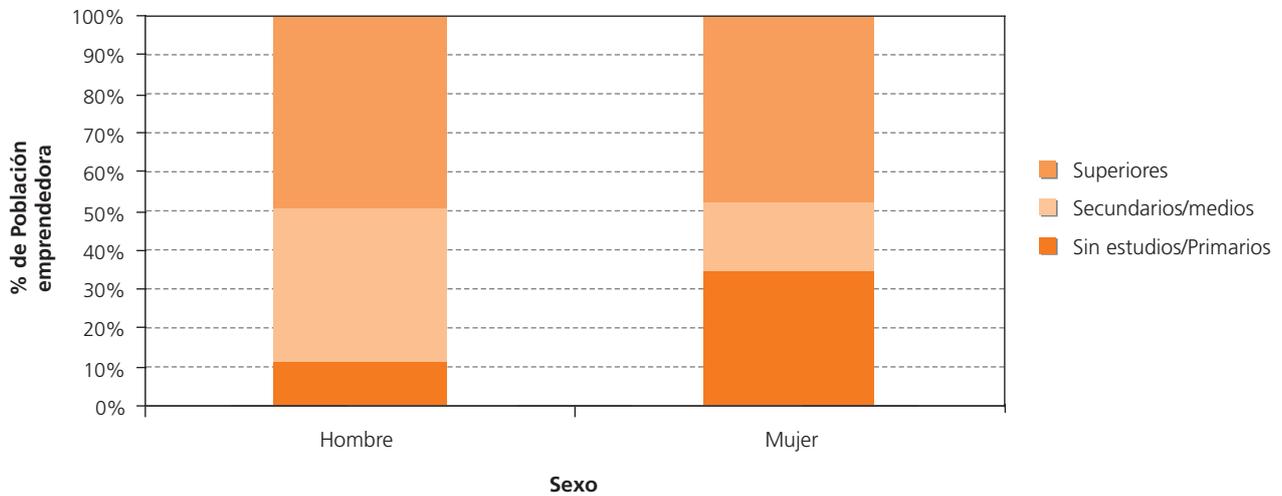
La edad media de las mujeres emprendedoras es inferior al de los hombres. En el caso de las mujeres, las emprendedoras tienen como promedio 36,6 años y en el caso de los hombres la edad media asciende a 40,1. La edad media registrada por las mujeres en esta edición es cuatro años inferior a la del año anterior.

2.3.3. Nivel de estudios y género

El colectivo emprendedor masculino tiene como media un nivel de estudios superior al del colectivo femenino. Aunque el porcentaje de emprendedores con estudios superiores sea muy parecido para los

dos géneros (49,4% en el caso de los hombres y 47,7 % en el caso de las mujeres), el porcentaje de emprendedores sin estudios o con estudios primarios es bastante más alto entre las mujeres que entre los hombres.

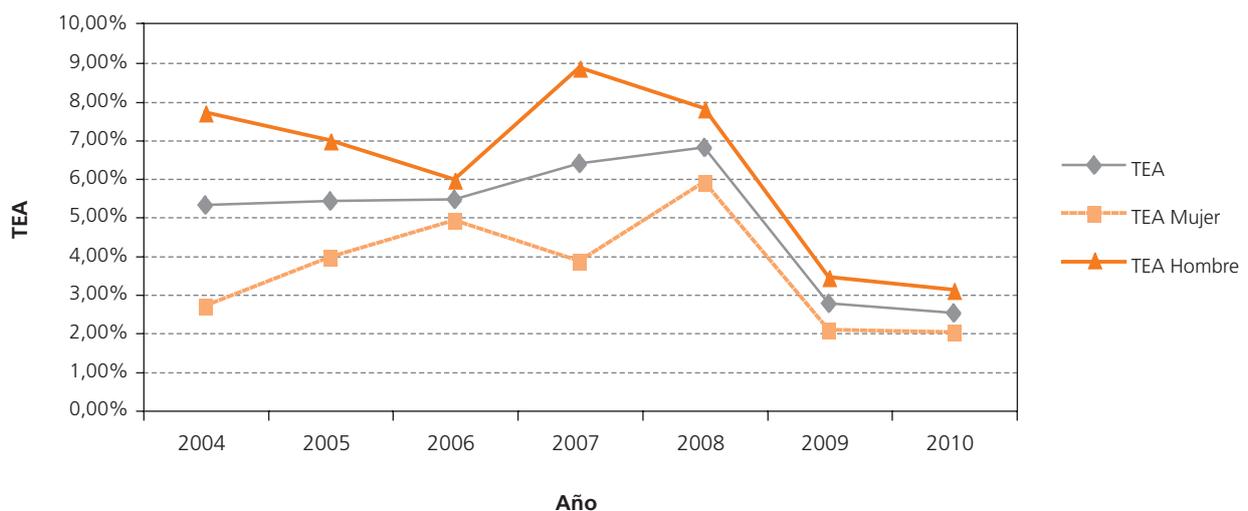
Gráfico 2.10. Nivel de estudios y género



2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor

Atendiendo a la perspectiva de género, la evolución del TEA durante este último año ha sido peor para el caso de los hombres que para el de las mujeres. Mientras que el TEA hombre ha disminuido en un 10%, el TEA mujer sólo ha caído un 5%. No obstante, el TEA mujer sigue alcanzando valores más bajos que el TEA hombre. De hecho, este año el TEA mujer ha alcanzado el nivel más bajo registrado desde el inicio del estudio. Lo mismo ocurre con el TEA hombre. La ratio mujer/hombre se ha mantenido entorno al 0,60, valor muy parecido al registrado en el año 2009.

Gráfico 2.11. Evolución del TEA en función del género



Tal y como ocurre en la mayoría de los países desarrollados, en la CAPV el TEA femenino también, es inferior al masculino. En el año 2010, el TEA femenino se ha situado en un 2,0%, mientras que el masculino ha sido del 3,1%. No obstante, comparando con los índices TEA del año 2004, la evolución del índice masculino ha sido peor que la del femenino.

Cuadro 2.3. Evolución Ratio Mujer/Hombre

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

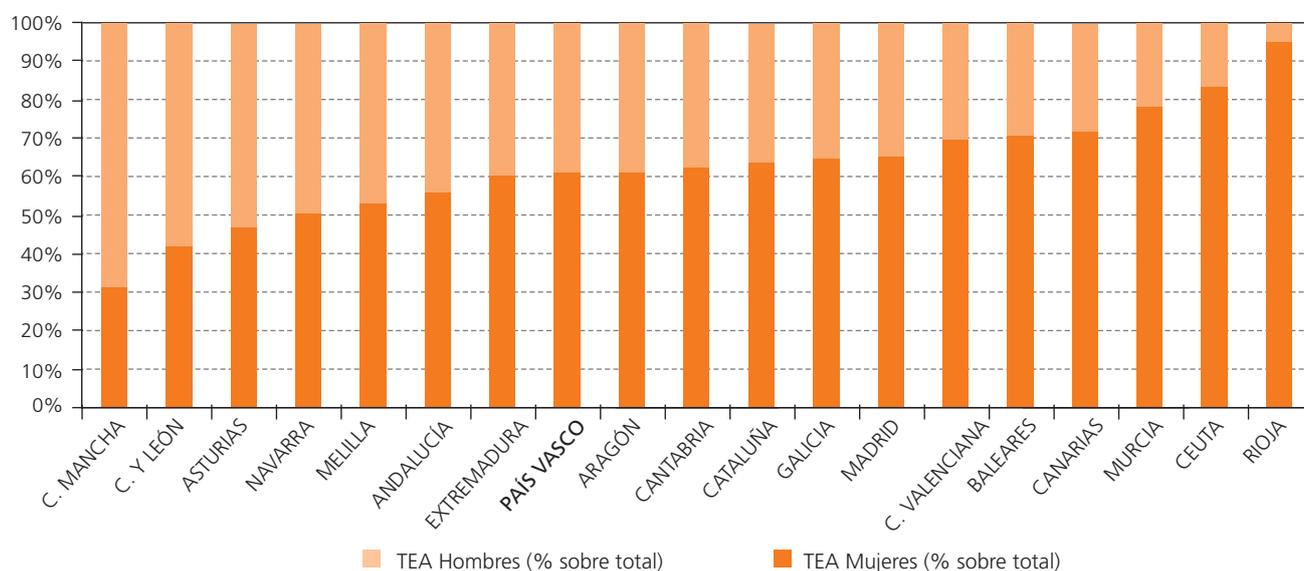
En cuanto a los motivos que han empujado a la creación de la empresa, tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres es la identificación de una oportunidad lo que principalmente incita a los emprendedores a crear su propia actividad. No obstante, en el caso de las mujeres el TEA por oportunidad ha disminuido considerablemente desde el año anterior. Es más, la disminución registrada en el TEA mujer se explica principalmente por la disminución del TEA por oportunidad. Por el contrario, en el caso del TEA hombre, la bajada registrada por este indicador a lo largo de este año se explica por la disminución del TEA por necesidad. Como consecuencia de estas tendencias dispares, la ratio-hombre mujer por necesidad se sitúa en un 2,72 (hay 2,72 mujeres que crean su empresa por necesidad por cada uno de los hombres que lo hace por esa razón) y la ratio por oportunidad en un 0,46 (hay 0,46 mujeres que crean su empresa por oportunidad por cada hombre que lo hace), mientras que en términos generales hay 0,64 mujeres emprendedoras por hombres que crean su propia empresa.

Cuadro 2.4. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	2,0%	1,3%	2,8%	0,46
Por necesidad	0,4%	0,5%	0,2%	2,72
Total	2,5%	2,0%	3,1%	0,64

Analizando los datos por Comunidades Autónomas, la CAPV muestra una ratio mujer/hombre parecida a la de Extremadura, Aragón y Cantabria. La comunidad que muestra la ratio más paritaria es La Rioja, seguida de Ceuta, siendo estas dos comunidades las únicas que superan el valor 0,8 para la ratio mujer-hombre. Por el contrario, en Castilla la Mancha, Castilla León y Asturias la ratio mujer-hombre es inferior al 0,5.

Gráfico 2.12. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)



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

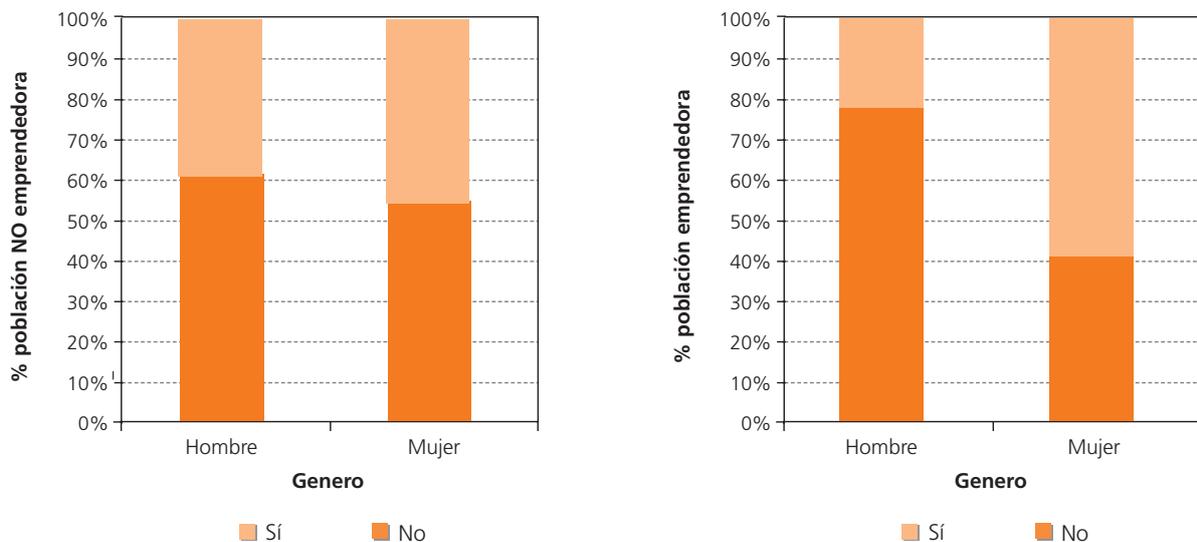
La sociología y psicología ha mostrado que las cualidades psicológicas y sociológicas de los individuos también pueden influir en su propensión al emprendimiento (Arenius y Minniti, 2005). La capacidad de asumir riesgos, la confianza en la capacidad de uno mismo y la habilidad para detectar oportunidades 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. En esta edición el análisis se centrará en el temor ante el fracaso y la identificación de las oportunidades. Además, se analizan estas características en función del género.

2.3.5.1. Temor al fracaso y género

La mayoría de la población, tanto emprendedora como no emprendedora, afirma no tener miedo al fracaso, lo que podría favorecer el que los individuos se aventuraran a crear su propia actividad. No obstante, la población emprendedora se muestra más segura ante la posibilidad de fracasar. Desde la perspectiva de género, tal y como se mostraba en ediciones anteriores, el porcentaje de hombres (tanto emprendedores como no) que confiesen tener temor al fracaso es menor. En esta edición destaca el bajo porcentaje de mujeres emprendedoras que afirman no tener miedo al fracaso, ya que la mayoría afirma que sí teme al fracaso.

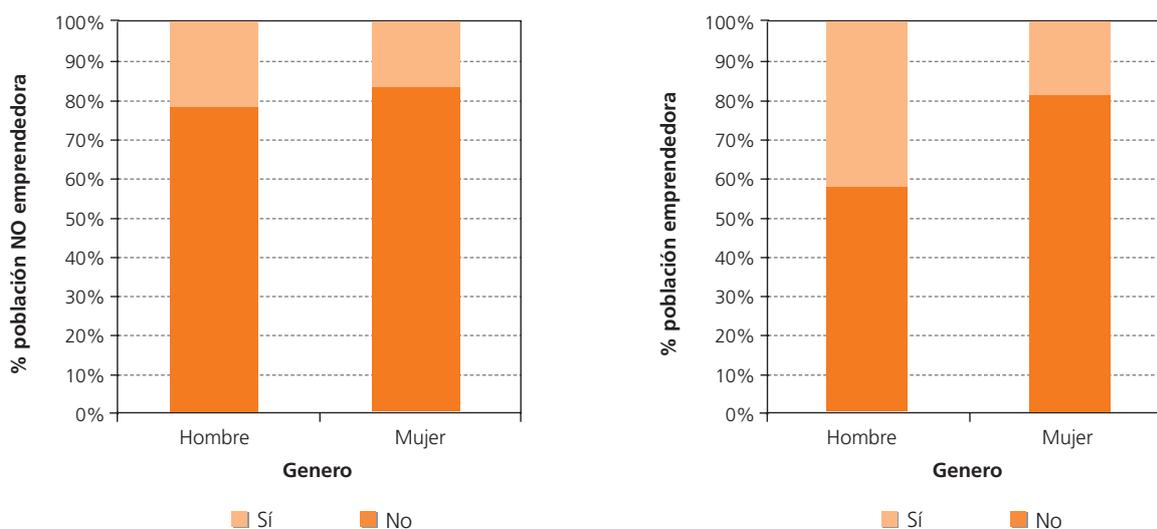
Gráfico 2.13. Temor al fracaso y género



2.3.5.2. Percepción de oportunidades y género

La percepción de oportunidades es otra de las variables que puede impulsar el emprendimiento. No obstante, la mayoría de la población de la CAPV, incluso en el colectivo emprendedor, confiesa no ser capaz de percibir oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Desde una perspectiva de género, los hombres se muestran más optimistas que las mujeres (tanto en el colectivo emprendedor como en el de no emprendedores) y hay un porcentaje superior de ellos que perciben oportunidades para crear nuevos negocios.

Gráfico 2.14. Percepción de oportunidades y género



Como resumen de esta sección se puede afirmar que a pesar de que las oportunidades sean idénticas para el colectivo femenino como para el masculino y las mujeres estén tan cualificadas como los hombres la información analizada muestra que la actividad emprendedora femenina sigue registrado tasas considerablemente más bajas que la masculina. A pesar de que desde las administraciones públicas se esté fomentando el apoyo a la mujer en el ámbito emprendedor, el TEA femenino dista de alcanzar el nivel del emprendimiento masculino. Los expertos entrevistados en este estudio reconocen el esfuerzo realizado por las administraciones públicas, pero consideran que desde las instituciones públicas podrían incidir más en el fomento del emprendimiento femenino.

3. Características de las iniciativas de negocio resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV

Como fruto de la capacidad e ingenio de los emprendedores, cada año surge una gran variedad de iniciativas de negocio en proceso de gestación que buscan satisfacer las necesidades del mercado mediante la comercialización de diferentes productos y servicios. No obstante, para poder conocer el impacto que pueden llegar a generar, conviene analizar en qué medida estas nuevas empresas son capaces de rejuvenecer los sectores de actividad económica existentes creando empleo e incorporando distintos grados de innovación, competencia, avance tecnológico y orientación internacional. Considerando cada uno de estos aspectos, este capítulo describe cuál fue la composición de los negocios emprendedores con menos de 42 meses de actividad que, durante el 2010, estaban localizados en la CAPV. En primer lugar, nos centraremos en el análisis de la actividad económica a la que se dedican los negocios emprendedores; en segundo lugar, describiremos los aspectos que definen su dimensión organizacional; en tercer lugar, el contenido innovador de los proyectos; y finalmente, su carácter exportador en cuanto al peso que tienen los clientes extranjeros.

Perfil característico de los negocios emprendedores en la CAPV

Los negocios emprendedores existentes en la CAPV en el 2010 destacaron por haber sido puestos en marcha por una media de 1,6 socios emprendedores, con un tamaño promedio de 1,5 empleados en el momento actual y con aspiraciones de alcanzar una media de 2,8 empleados a 5 años. Se trata de negocios dedicados principalmente a actividades de servicios (81,4% de los casos), con poca presencia en actividades de manufactura (16,9%) y casi ninguna presencia en actividades extractivas (1,7%). Asimismo, el 8,7% de las iniciativas ofrecía productos o servicios nuevos para todos sus clientes, el 8,5% no percibía ninguna competencia en el mercado y el 11,4% utilizaba tecnologías con menos de 1 año de antigüedad para poder desarrollar el negocio. Sólo el 7,7% de las iniciativas desarrollaba una actividad internacional sustancial con ventas dirigidas a un 25% o más de clientes localizados en el exterior.

Principales características

<i>Dimensión del negocio</i>	
N.º de socios emprendedores	1,6
N.º de empleados actual	1,5
N.º de empleados esperado a 5 años	2,8
<i>Actividad económica desarrollada</i>	
Sector extractivo	1,7%
Sector transformador	16,9%
Sector servicios	81,4%
<i>Contenido innovador</i>	
Producto novedoso para todos los clientes	8,7%
Ausencia de competidores en el mercado	8,5%
Uso de nuevas tecnologías nuevas (< 1 año)	11,4%
<i>Carácter internacional</i>	
25% o más clientes en el exterior	7,7%

3.1. Sector de actividad

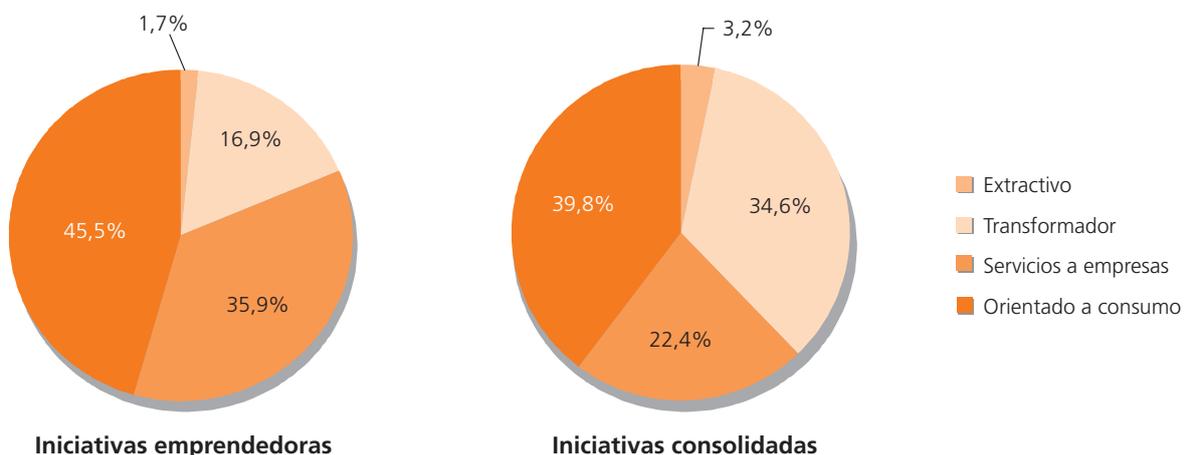
Con un peso del 81,4% sobre el total, los negocios emprendedores dedicados al sector servicios fueron los que predominaron dentro de la CAPV en el año 2010. En el Gráfico 3.1 se puede observar que este peso fue especialmente notable en los sectores orientados al consumo y menor en los servicios a empresas, que representaron el 45,5% y el 35,9% del total, respectivamente. Por el contrario, las iniciativas dedicadas a actividades de transformación o manufactura supusieron un 16,9%, mientras que las que se dedican a actividades extractivas apenas alcanzaron el 1,7%.

La actividad emprendedora predomina en los sectores orientados al consumo

La distribución por sectores de actividad hace destacar el predominio de los proyectos dedicados a actividades orientadas al consumo. La relevancia de este sector coincide con lo que muestran las estadísticas oficiales. Por ejemplo, en base a estimaciones hechas a partir del Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de EUSTAT, el 43,9% de las altas de nuevos establecimientos durante los años 2009 y 2010 se concentró en sectores orientados al consumo. Del resto, el 28,6% constituyó entradas en sectores de servicios a empresas, el 27,5% en sectores de transformación y el 0,01% en sectores extractivos.

Comparativamente, la distribución por actividades económicas pone de manifiesto un año más que las iniciativas emprendedoras se dedican a actividades de servicios —tanto de servicios a empresas como orientados al consumo— en mayor proporción que las iniciativas consolidadas con más de 42 meses de actividad. Concretamente, el 62,2% de los negocios consolidados desarrollaba actividades de servicios en el 2010, siendo el 39,8% de los casos negocios dedicados a actividades orientadas al consumo. Las iniciativas consolidadas, en cambio, muestran una mayor presencia que los negocios emprendedores en actividades de manufactura y extractivas con un peso del 34,6% y 3,2%, respectivamente.

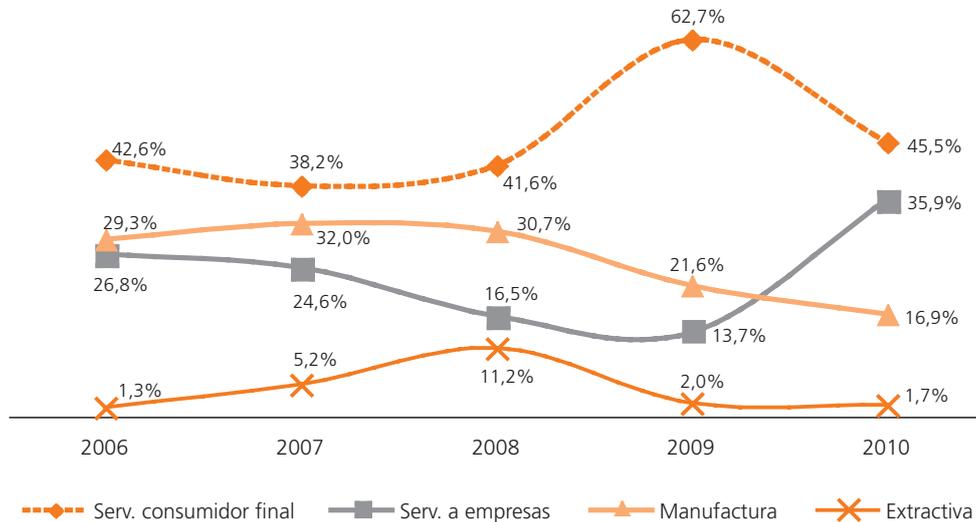
Gráfico 3.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2010



La evolución que durante los últimos cinco años ha experimentado la distribución de las iniciativas emprendedoras por sector de actividad localizadas en la CAPV refleja el papel dinamizador que estas tienen ya que en dicho periodo el peso de cada sector agregado no ha sido constante. De hecho, en los últimos tres años la proporción de iniciativas emprendedoras dedicadas a manufactura ha disminuido casi a la mitad, desde un 30,7% en el 2007 hasta un 16,9% en el 2010; mientras que la proporción de las que realizan actividades de servicios a empresas ha aumentado a más del doble, desde un 16,5% hasta un 35,9%, respectivamente. En el 2010 este aumento del peso que tienen las iniciativas emprendedoras de servicios a empresas estuvo acompañado de una caída no sólo del peso de las iniciativas del sector transformador,

sino también del peso que tenían aquellas iniciativas dedicadas a actividades orientadas al consumo, las cuales representaban un 62,7% del total en el 2009. No obstante, el sector orientado al consumo ha sido y sigue siendo la actividad más predominante entre las iniciativas emprendedoras (véase Gráfico 3.2).

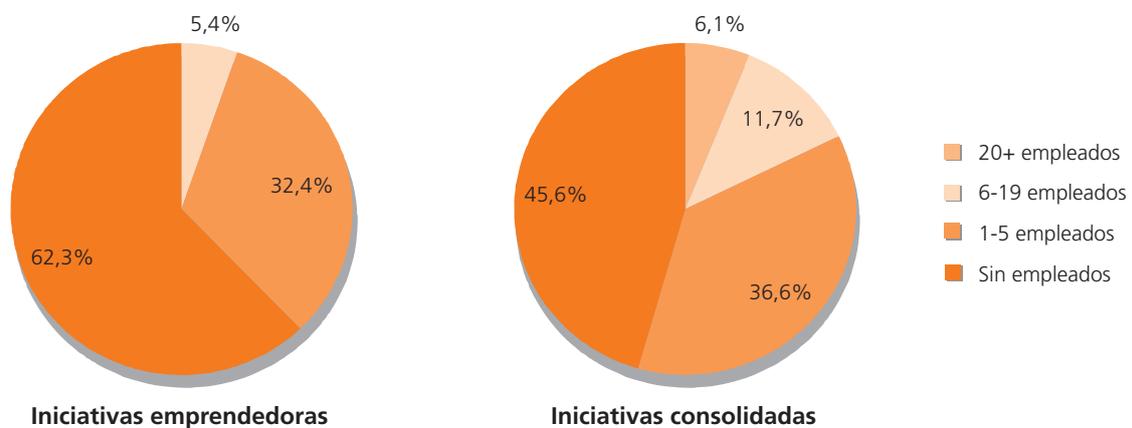
Gráfico 3.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad



3.2. Dimensión organizacional

Aunque el tamaño promedio de las iniciativas emprendedoras localizadas en la CAPV durante el 2010 fue de 1,5 empleados, algunas iniciativas tenían un tamaño mucho mayor. Así, el 5,4% de las iniciativas emprendedoras tenía entre 6 y 19 empleados, mientras que el 32,4% tenía entre 1 y 5 empleados. El 62,3% restante lo constituían empresas que no tenían ningún empleado (véase Gráfico 3.3).

Gráfico 3.3. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño de empleo actual en el 2010

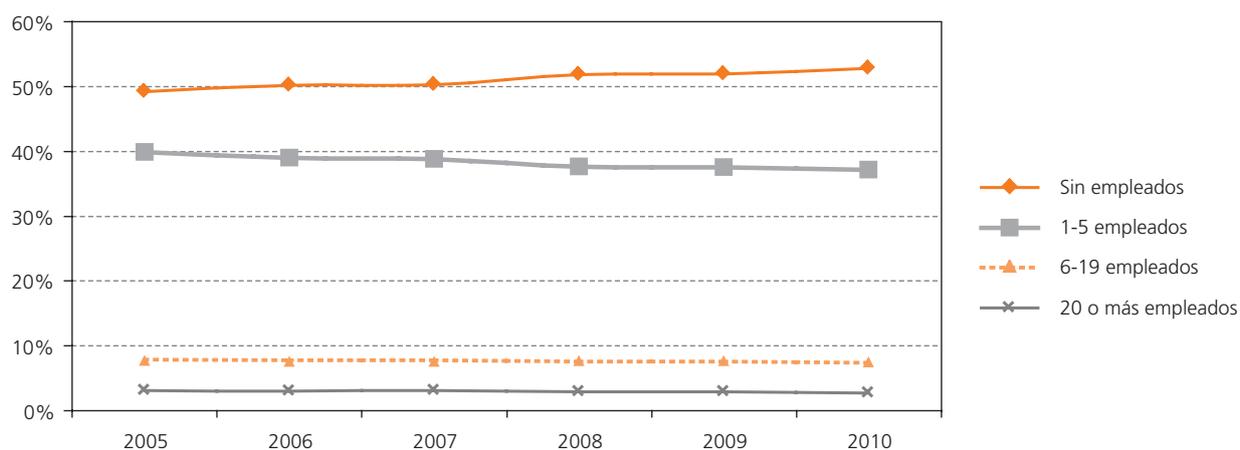


En comparación con los negocios consolidados, las iniciativas emprendedoras existentes en el 2010 mostraron un tamaño en términos de empleo claramente menor. En este sentido, la proporción de proyectos sin empleados fue, con diferencia, mayor entre las iniciativas emprendedoras que entre las iniciativas consolidadas. Para estas últimas los proyectos sin empleados representaron un 45,6% del total. Por

El tamaño de los proyectos emprendedores disminuye

Las iniciativas emprendedoras mostraron en el 2010 una dimensión en términos de empleo más reducida que en años anteriores. Esta tendencia de reducción del tamaño de los negocios se observa también en la población oficial de establecimientos existente. Por ejemplo, según datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE, los negocios sin empleados, que representan alrededor de la mitad de la población, han ido aumentando su peso relativo desde el 2005. En contrapartida, la proporción de negocios de 1 a 5 empleados, que suma menos del 40% del total, ha ido disminuyendo. El 10% restante los constituyen proyectos de 6 a 19 empleados y de 20 o más empleados cuyos pesos relativos se han mantenido estables en el tiempo.

Establecimientos existentes en la CAPV



Fuente: DIRCE, INE.

el contrario, los negocios consolidados se concentraron en mayor medida que los negocios emprendedores en tramos de empleo más altos, con un 36,6% en el tramo de 1 a 5 empleados, un 11,7% en el tramo de 6 a 19 empleados y un 6,1% en el tramo de 20 o más empleados.

Como se aprecia en el Gráfico 3.4, la proporción de iniciativas emprendedoras sin empleados ha experimentado su principal aumento durante el último año, en el que ha pasado del 44,4% al 62,3%. Este aumento ha coincidido con una caída notable del peso que tenían las iniciativas emprendedoras con un tamaño de entre 1 y 5 empleados, las cuales suponían el 48,2% del total en el 2009. La proporción de iniciativas emprendedoras con un tamaño de entre 6 y 19 empleados también ha ido disminuyendo, en este caso, desde un 16,5% en el 2007 hasta un 5,4% en el 2010. Finalmente, el peso de las iniciativas emprendedoras con 20 o más empleados ha sido prácticamente nulo durante el periodo observado, a excepción del año 2008 en el que estas iniciativas llegaron a alcanzar el 3,1% del total.

De cara al futuro, las iniciativas emprendedoras contemplan un escenario más optimista con respecto al empleo esperado a cinco años, dando así signos de un potencial impacto en la creación de empleo. En concreto, sólo el 32,6% de los negocios emprendedores en el 2010 esperaba no tener ningún empleado dentro de cinco años, lo cual supondría una notable disminución de este colectivo según el empleo actual. Por el contrario, el 59,7% de los negocios emprendedores esperaba tener entre 1 y 5 empleados, el 5,9% esperaba tener entre 6 y 19 empleados, y el 1,8% esperaba tener 20 empleados o más. De cumplirse estas expectativas, esto supondría un aumento de las plantillas y del peso que tendrían los proyectos en dichos tramos en comparación con la distribución según el empleo actual que ha sido analizada más arriba (véase Gráfico 3.5).

Si comparamos estas cifras con las de los proyectos de más de 42 meses, podríamos decir que en el 2010 las expectativas de empleo futuro fueron mayores entre las iniciativas emprendedoras que entre las iniciativas consolidadas. Por ejemplo, estas últimas esperaban no tener ningún empleado dentro de cinco años en el 43,0% de los casos, es decir, una proporción mayor a la de los proyectos emprendedores y apenas más baja a la que tenían los propios proyectos consolidados sin empleados en el momento de la

Gráfico 3.4. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño de empleo actual

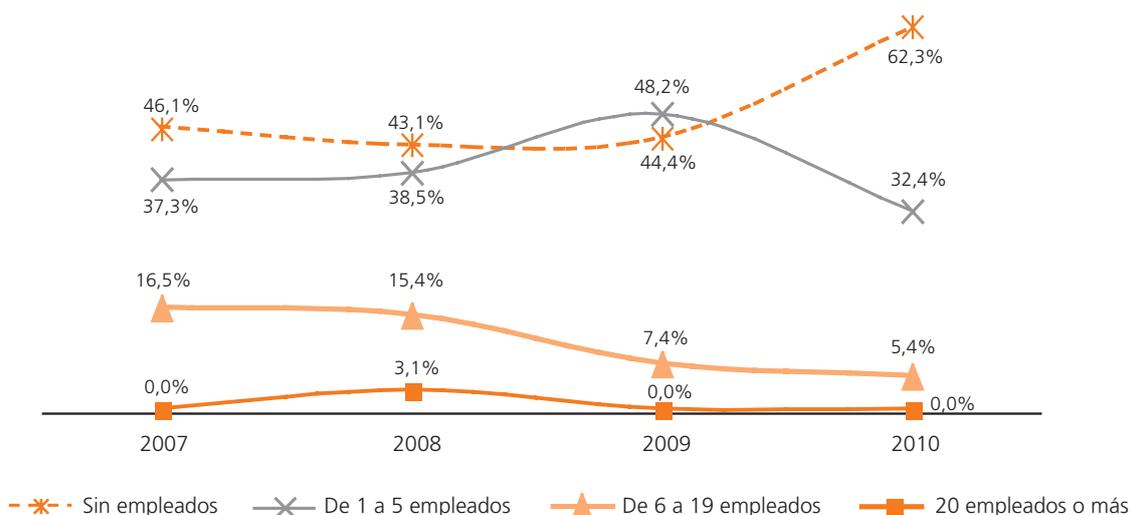
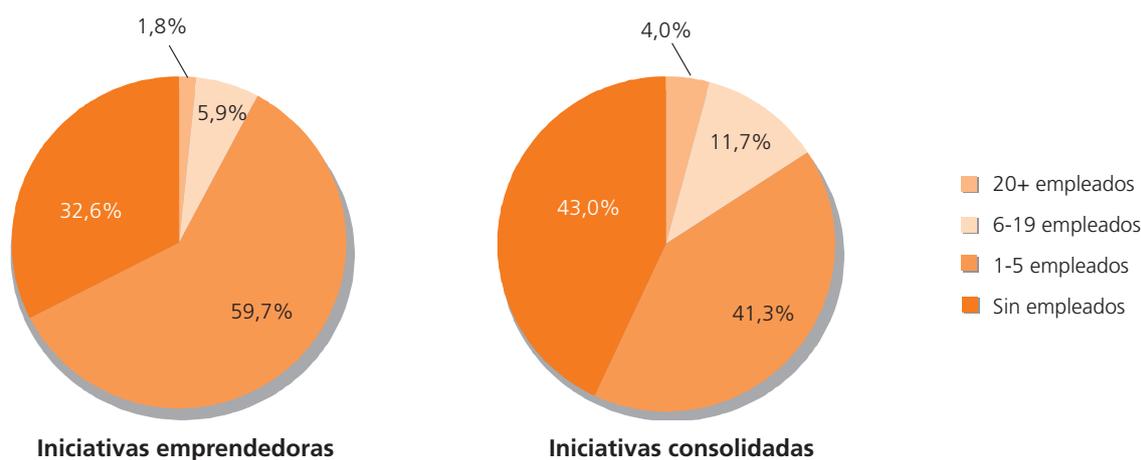


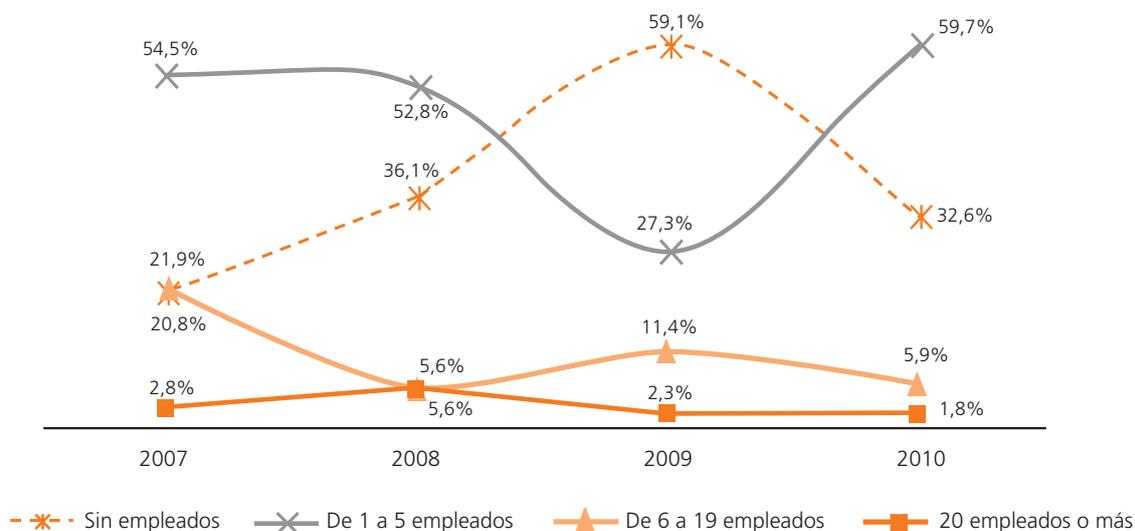
Gráfico 3.5. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño esperado a 5 años en el 2010



encuesta. Por el contrario, la proporción de iniciativas consolidadas que esperaba tener entre 1 y 5 empleados alcanzó el 41,3%, lo cual representa casi un 20% menos que el peso de las iniciativas emprendedoras con el mismo nivel de expectativas. Finalmente, aunque el número de proyectos consolidados que esperaba tener tramos de empleo más altos fue relativamente mayor que en el caso de los proyectos emprendedores, su peso, de 11,7% en el tramo de 6 a 19 empleados y de 4% en el tramo de 20 o más empleados, no fue mayor que el que corresponde a la distribución en función del empleo actual. En otras palabras, una parte de los proyectos consolidados en los tramos de empleo más altos espera disminuir su tamaño dentro de 5 años.

Desde el año 2007 las expectativas de empleo futuro por parte de las iniciativas emprendedoras existentes en la CAPV han ido aumentando y disminuyendo, sobre todo por la acentuada oscilación que ha tenido el peso de los tramos de empleo esperado más bajos. En concreto, el cambio que se observa entre los años 2009 y 2010 de acuerdo al Gráfico 3.6 refleja una mejora de las expectativas, ya que la proporción de proyectos que esperaban tener entre 1 y 5 empleados dentro de cinco años aumentó del 27,3% al 59,7%, frente a una disminución de los proyectos que no esperaban tener ningún empleado, los cuales pasaron del 59,1% al 32,6%. No obstante, cabe destacar que este cambio coincide también con una disminución del peso de los proyectos que esperaban tener tramos de empleo más altos, aunque se trata de una disminución leve.

Gráfico 3.6. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años



Con las expectativas de empleo futuro mostradas por las iniciativas emprendedoras, la CAPV ocupó en el 2010 una posición muy por debajo de la media española y de la totalidad de países participantes en el proyecto GEM en cuanto al valor del TEA correspondiente a iniciativas que aspiraban tener un tamaño por encima de 19 empleados. Junto a la CAPV se encuentra casi la mitad del resto de comunidades autónomas, lo que refleja un fenómeno generalizado a nivel de España. Andalucía y Madrid se posicionan como las primeras comunidades autónomas según este indicador, mientras que Turquía es el país que lidera esta clasificación, por delante de EEUU, Islandia y Países Bajos, entre otros (véase Gráfico 3.7).

3.3. Contenido innovador

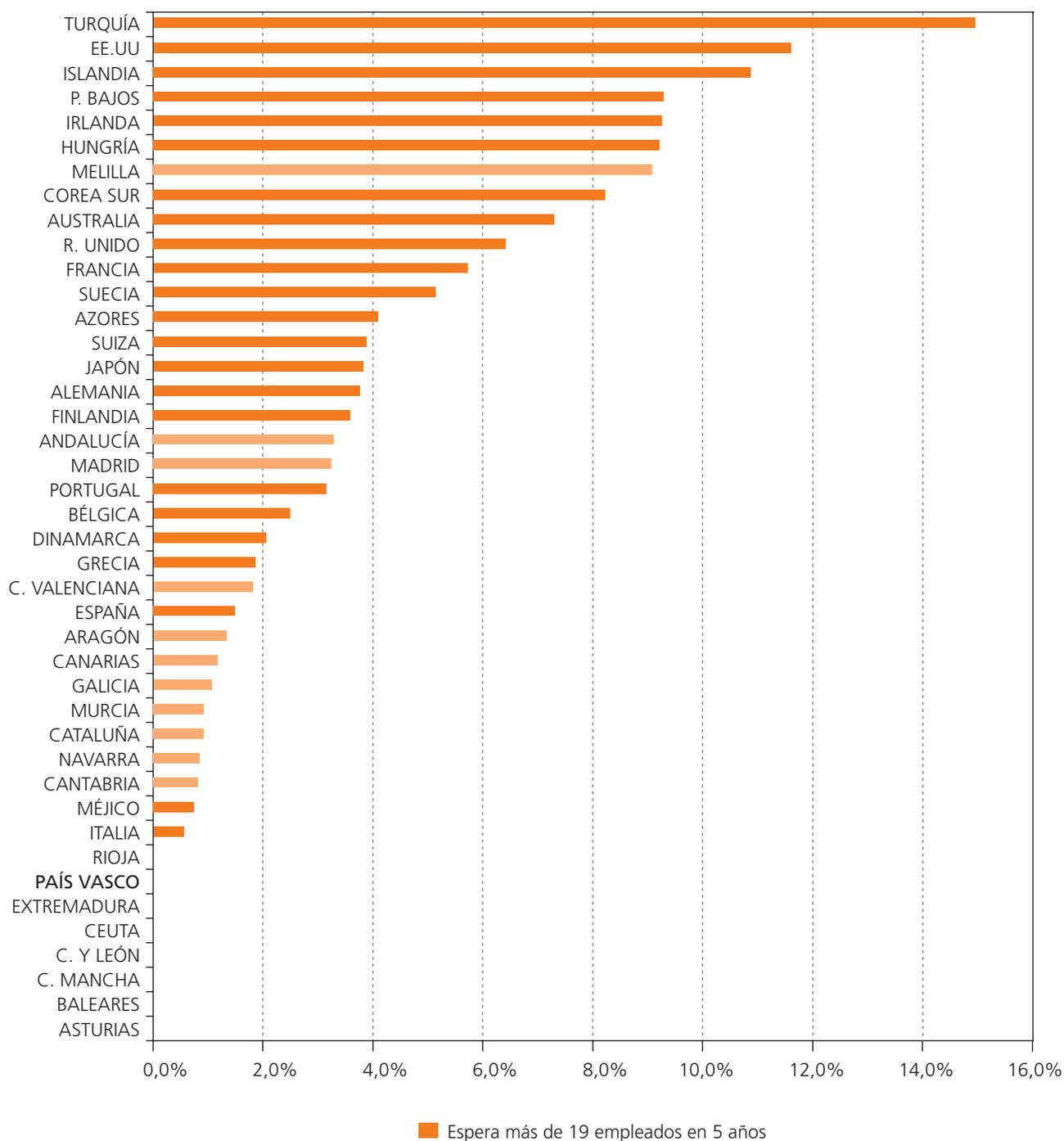
El estudio del contenido innovador de las iniciativas de negocio llevado a cabo en este capítulo se realiza en base a tres criterios. El primero de ellos consiste en el número de clientes que consideran que el producto o servicio ofrecido por el negocio es novedoso; el segundo criterio se refiere la 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.¹ A continuación, analizamos la distribución de las iniciativas emprendedoras localizadas en la CAPV en función de cada uno de estos criterios.

3.3.1. Novedad del producto o servicio

En el 2010, el 8,5% de los proyectos emprendedores ofrecía un producto o servicio nuevo para todos sus clientes, un porcentaje que resultó ser bajo frente al 18,7% que ofrecía un producto o servicio

¹ Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al mercado de referencia del emprendedor y no con respecto a otros mercados. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

Gráfico 3.7. Comparación internacional en función del TEA correspondiente a iniciativas que esperan tener más de 19 empleados en 5 años en el 2010



nuevo para algunos clientes, o el 72,6% que no ofrecía un producto o servicio nuevo para ningún cliente (véase Gráfico 3.8).

En comparación con los negocios consolidados, las iniciativas emprendedoras muestran una actitud más innovadora en cuanto al peso que tienen aquellos proyectos que ofrecen alguna novedad. Así, mientras la proporción de proyectos cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes o algunos clientes suma un 27,4% entre aquellas iniciativas que son emprendedoras, en el caso de las iniciativas consolidadas dichos proyectos suman un 18,5% del total.

A pesar de mostrar un grado de novedad mayor que el de los negocios consolidados, la evolución expuesta en el Gráfico 3.9 deja ver que la proporción de iniciativas emprendedoras con un producto o

Tanto empresarios como clientes valoran la innovación

La menor proporción de proyectos emprendedores con productos o servicios completamente novedosos es bastante sorprendente ya que los expertos entrevistados por el proyecto GEM en el 2010 consideran que, en la CAPV, la valoración que los empresarios y consumidores dan a la innovación es más bien positiva.

En este sentido, la encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas llevada a cabo por el INE refleja que la innovación de producto representó el 26,8% de las ventas de todas las empresas de la CAPV durante el periodo 2007-2009, esto es, más de un 10% adicional con respecto al periodo 2006-2008. Este es un dato que confirma la importancia que está recibiendo la innovación en la CAPV, y por ello resulta preocupante que las iniciativas emprendedoras no se estén orientando en la misma línea.

servicio nuevo para todos los clientes ha ido disminuyendo paulatinamente después de haber alcanzado un máximo de 20,4% sobre el total en el 2007. Asimismo, aquellas iniciativas con un producto o servicio nuevo para algunos clientes alcanzaron un peso máximo de 33,6% en el 2008 y tras haber caído fuertemente en el 2009 hasta el 7,3%, han vuelto a aumentar su presencia en el 2010 aunque a un nivel todavía inferior al de años anteriores.

Gráfico 3.8. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el 2010

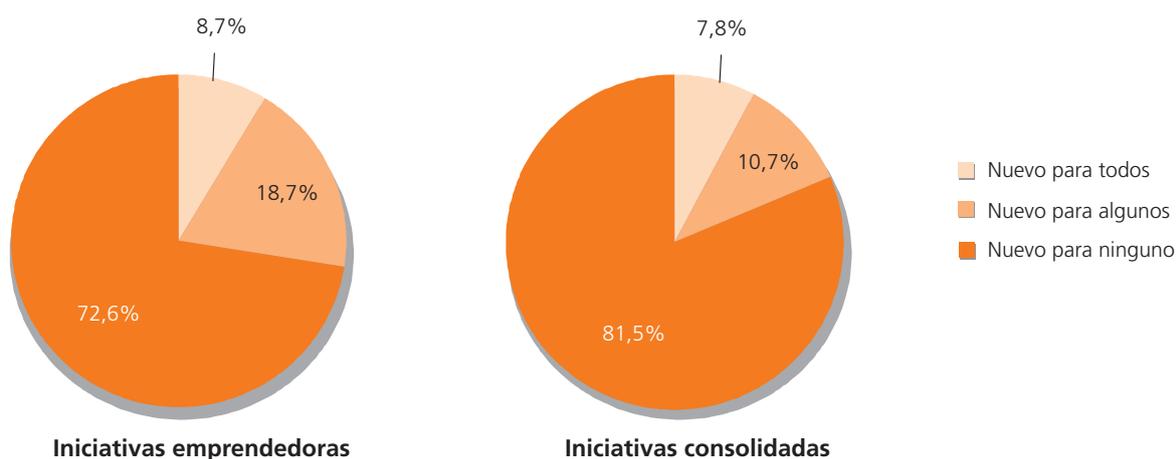
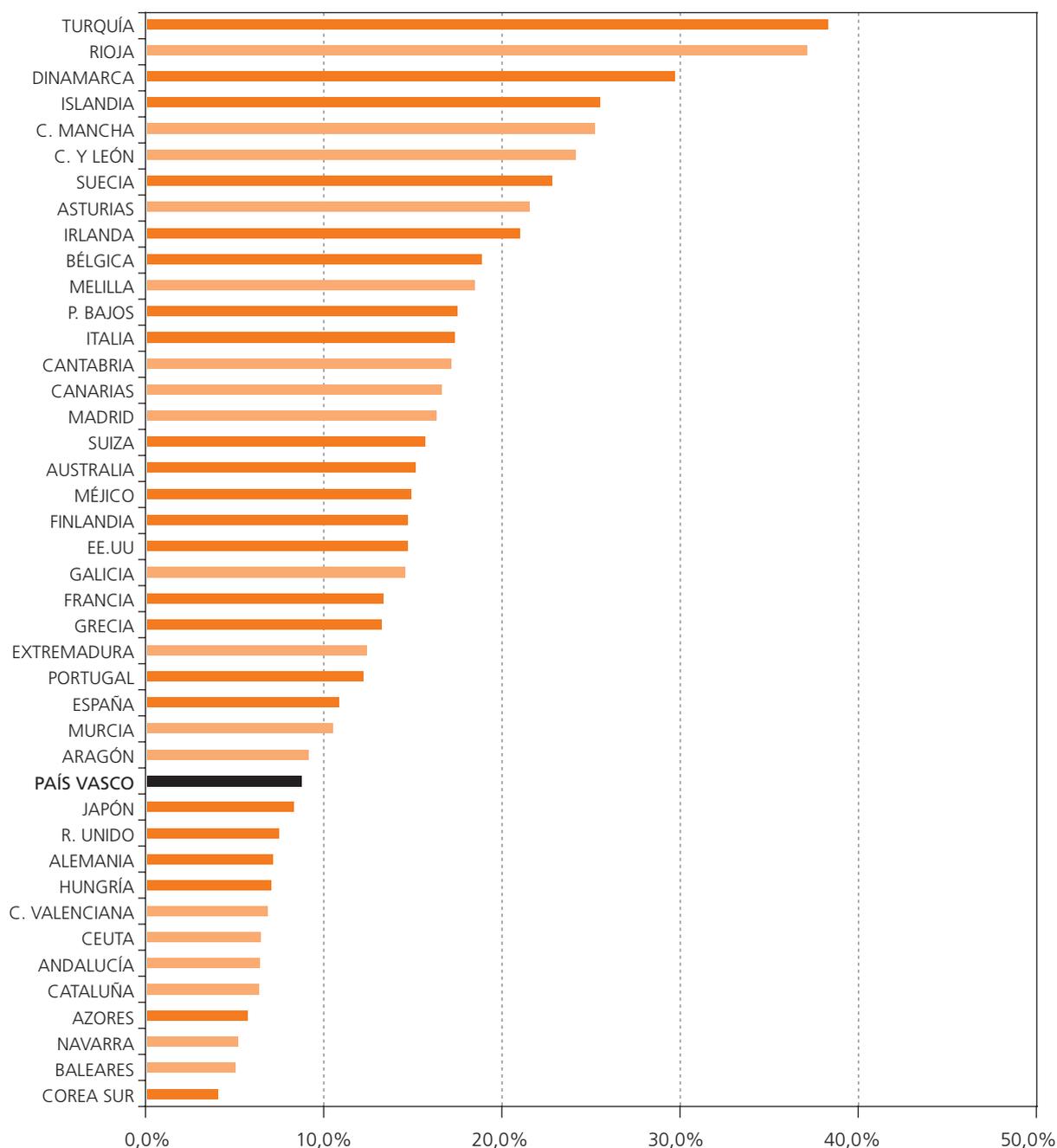


Gráfico 3.9. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos sus clientes o para alguno de sus clientes



Gráfico 3.10. Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes en el 2010



Si comparamos el porcentaje de iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes con el de otras comunidades autónomas y los países miembros de GEM, la posición que ocupa la CAPV en el 2010 la ubica por debajo de la media española. Otras comunidades como Cataluña y Navarra se encuentran por debajo de la CAPV en este indicador, mientras que la Rioja, Castilla-La Mancha y Castilla y León muestran una mayor proporción de iniciativas emprendedoras con productos o servicios nuevos para todos los clientes. A nivel de países, Turquía, Dinamarca e Islandia son los que están al frente en esta clasificación.

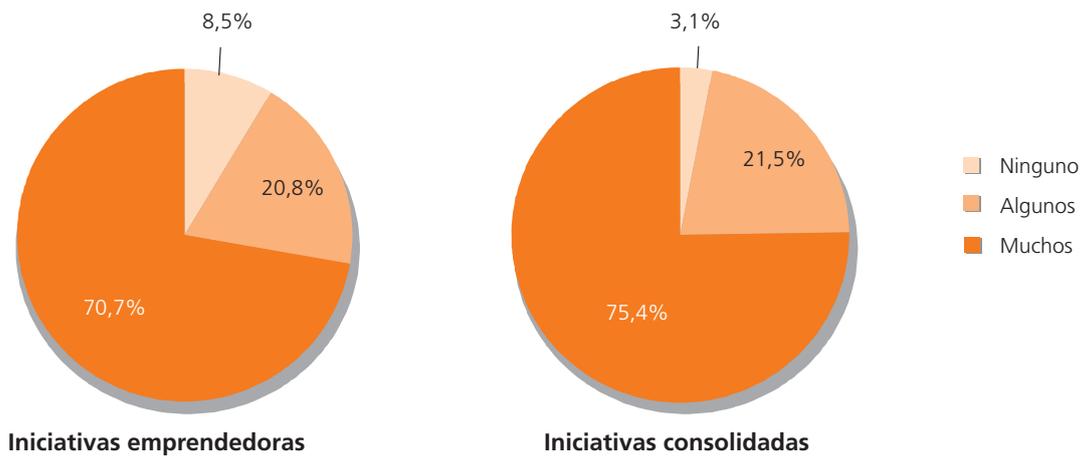
3.3.2. Nivel de competencia

Con un 70,7% de las iniciativas emprendedoras que afirman tener muchos competidores que ofrecen el mismo producto o servicio, la percepción de competencia en la CAPV resultó ser bastante alta du-

rante el 2010. Sólo el 8,5% de los negocios percibía que no tenía ninguna competencia, y el 20,8% percibía que existían algunos competidores que ofrecían el mismo producto o servicio (véase Gráfico 3.11).

No obstante, como se observa en el Gráfico 3.11, las iniciativas emprendedoras percibieron menos competencia que las iniciativas consolidadas. Sólo un 3,1% de estas últimas manifestó no tener ningún competidor que ofreciera el mismo producto o servicio, mientras que un 21,5% afirmó tener algunos competidores, y un 75,4% afirmó tener muchos competidores.

Gráfico 3.11. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por nivel de competencia percibida en el 2010



La evolución de la percepción de competencia por parte de las iniciativas emprendedoras no ha seguido una tendencia clara en el tiempo. De hecho, ha aumentado y disminuido año tras año. En lo que respecta al 2010, ha habido una caída de aproximadamente 10% tanto en el caso de los proyectos que no perciben ninguna competencia, como en aquellos que perciben tener algunos competidores. Este resultado concuerda con el hecho de que, como se observaba antes, ha disminuido también el porcentaje de proyectos que ofrece productos o servicios completamente nuevos (para todos los clientes) a favor del porcentaje de los que ofrecen productos o servicios nuevos sólo para algunos clientes, los cuales probablemente estén más expuestos a la competencia.

Gráfico 3.12. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado

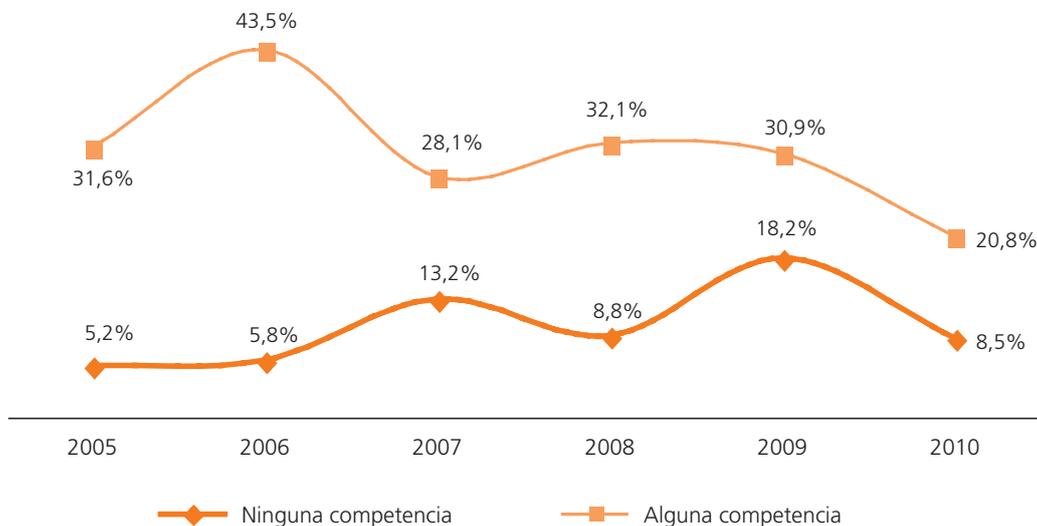
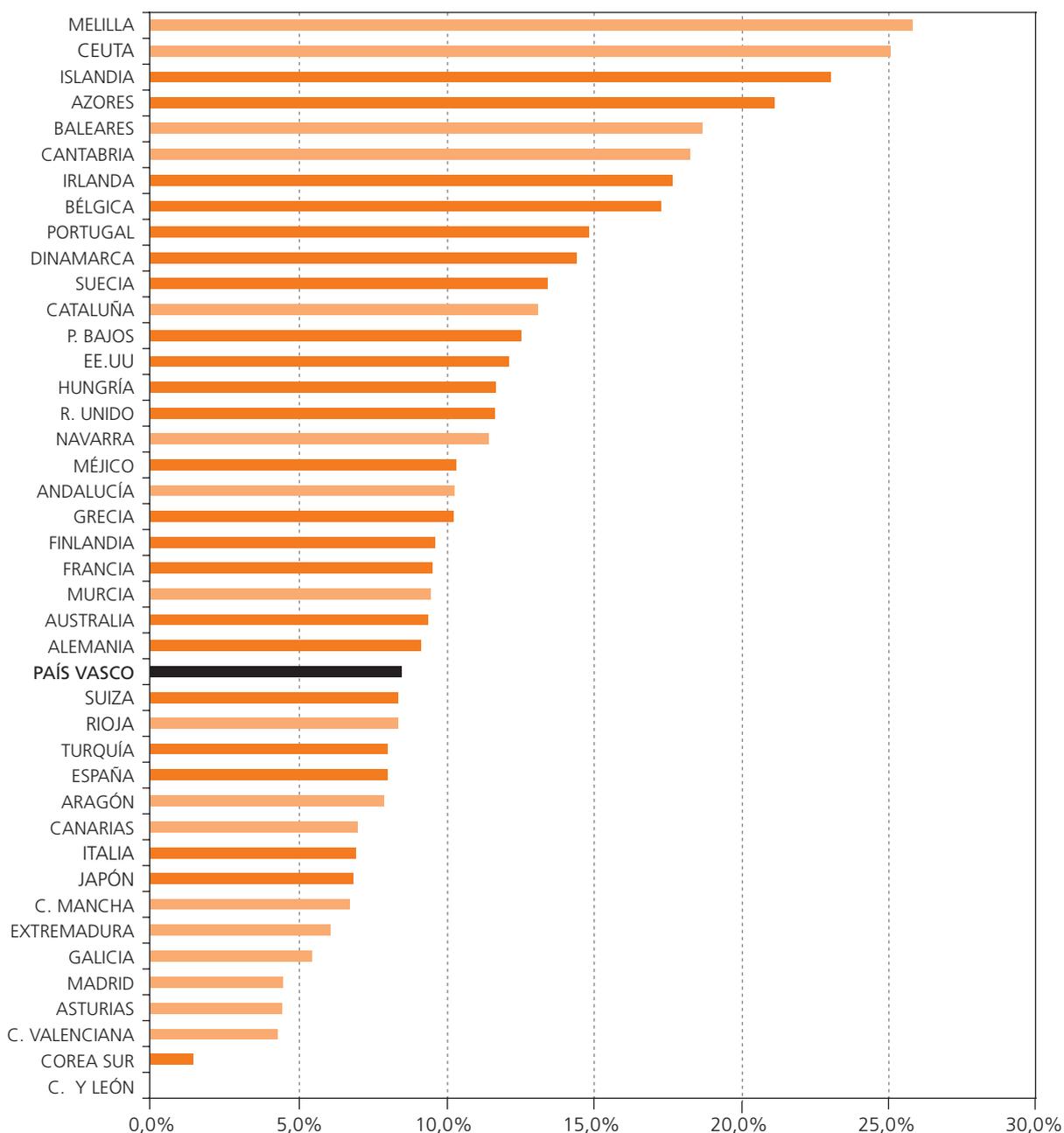


Gráfico 3.13. Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibe ninguna competencia en el mercado en el 2010



Aunque la competencia a la que se enfrentan las iniciativas emprendedoras en la CAPV parece ser mayor que en años anteriores, esta rivalidad no llega a ser tan alta como en otras comunidades autónomas. En el 2010, la CAPV se encontraba en una situación intermedia por encima de la media de España en cuanto al porcentaje de iniciativas emprendedoras que no percibía ninguna competencia en el mercado. Cantabria y Cataluña fueron las comunidades autónomas que lideraron esta clasificación a nivel nacional, mientras que Islandia, Irlanda y Bélgica fueron los países mejor posicionados.

3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas

Tal y como muestra el Gráfico 3.14, las iniciativas emprendedoras existentes en la CAPV durante el 2010 se caracterizaron por utilizar tecnologías nuevas con menos de 1 año de antigüedad en un 11,4% de los casos. Del resto de casos, el 29,2% utilizaba tecnologías recientes de entre 1 y 5 años, mientras que el 59,4% utilizaba tecnologías con más de 5 años de antigüedad.

Esta distribución refleja que en el 2010 los negocios emprendedores emplearon tecnologías nuevas y recientes en mayor proporción que los negocios consolidados. Sólo el 4,3% de estos últimos utilizaba tecnologías de menos de 1 año, mientras que el 12,3% utilizaba tecnologías de entre 1 y 5 años. Por el contrario, las iniciativas consolidadas que utilizaban tecnologías de más de 5 años de antigüedad sumaban el 83,4% de los casos, esto es, más de un 30% adicional con respecto a las iniciativas emprendedoras (véase Gráfico 3.14).

Gráfico 3.14. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el 2010

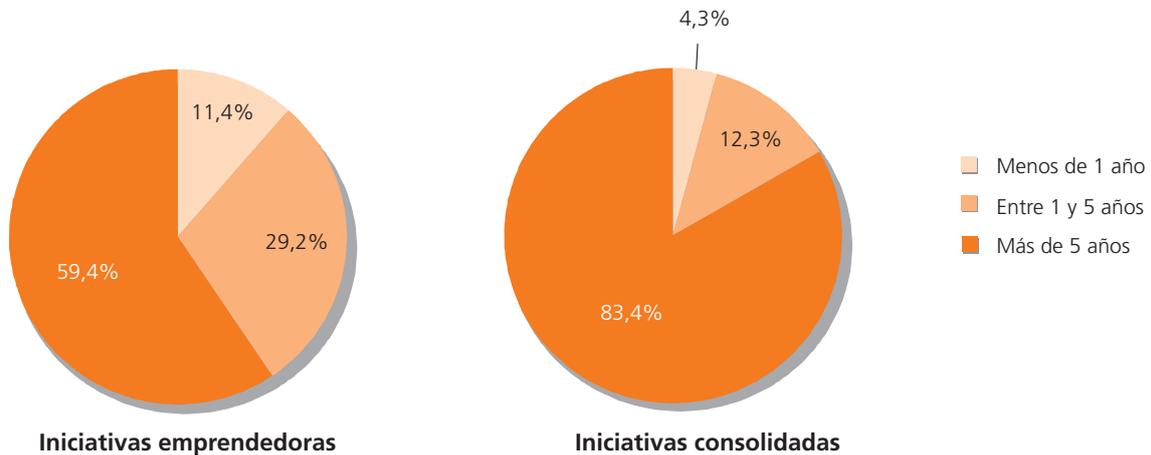
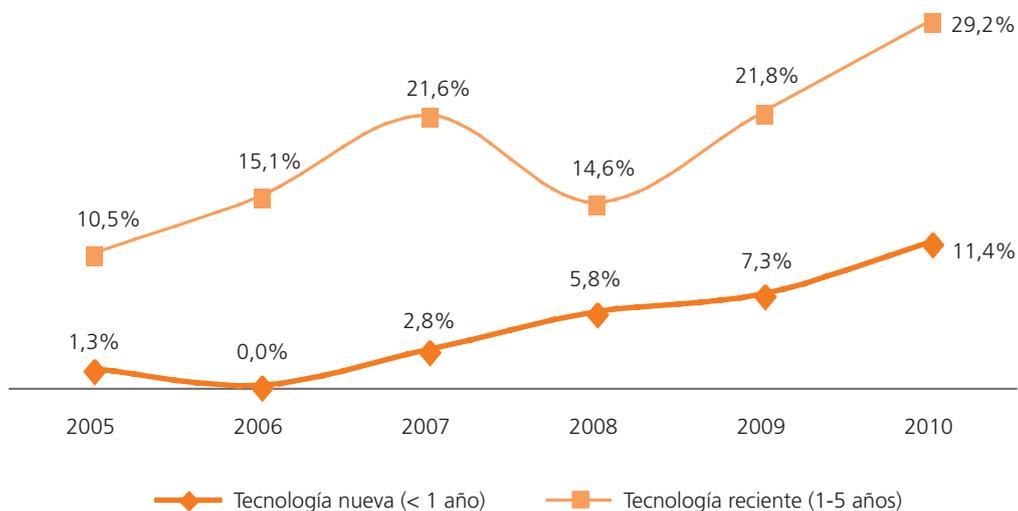


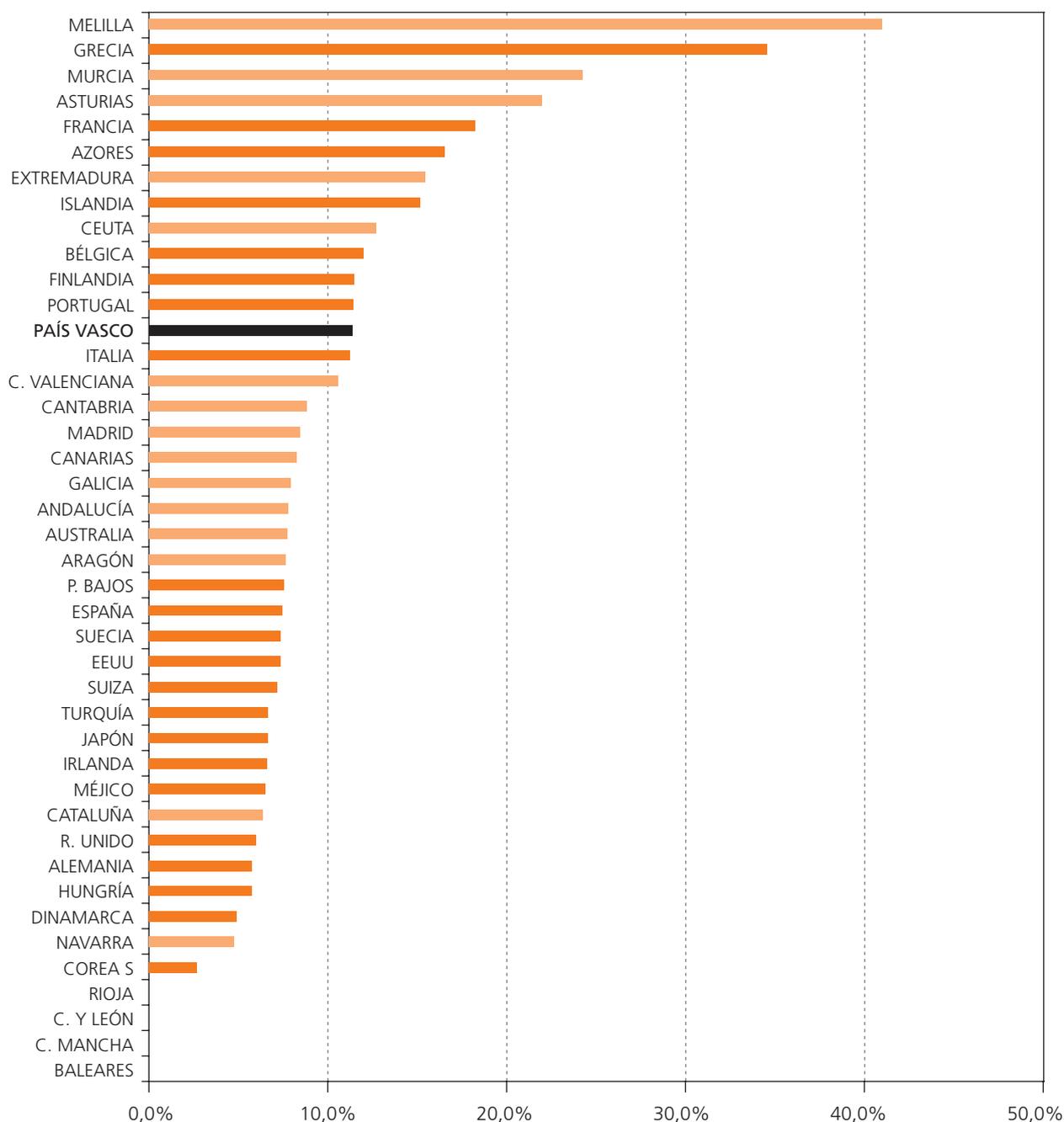
Gráfico 3.15. Evolución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) en el 2010



El uso de tecnologías nuevas y recientes es un fenómeno que en los últimos años se ha expandido entre las iniciativas emprendedoras en la CAPV. De acuerdo al Gráfico 3.15, el peso de aquellos proyectos basados en tecnologías con menos de 1 año de antigüedad ha pasado del 0% en el 2006 al 11,4% en el 2010. Asimismo, aquellas iniciativas que utilizan tecnologías de 1 a 5 años de antigüedad han aumentado su peso relativo de forma más o menos sostenida, pasando desde el 10,5% en el 2005 hasta el 29,2% en el 2010, con excepción del año 2008 en el que se registró una caída de este colectivo hasta el 14,6%.

Al comparar con otras economías, el porcentaje de iniciativas emprendedoras que en el 2010 empleaban tecnologías con menos de un año de antigüedad situó a la CAPV en una posición más elevada que la de la media española. Murcia y Asturias ocuparon las primeras posiciones a nivel de comunidades autónomas según este indicador. En cambio, Grecia y Francia fueron los países que lideraron la clasificación (véase Gráfico 3.16).

Gráfico 3.16. Comparación internacional en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad en el 2010



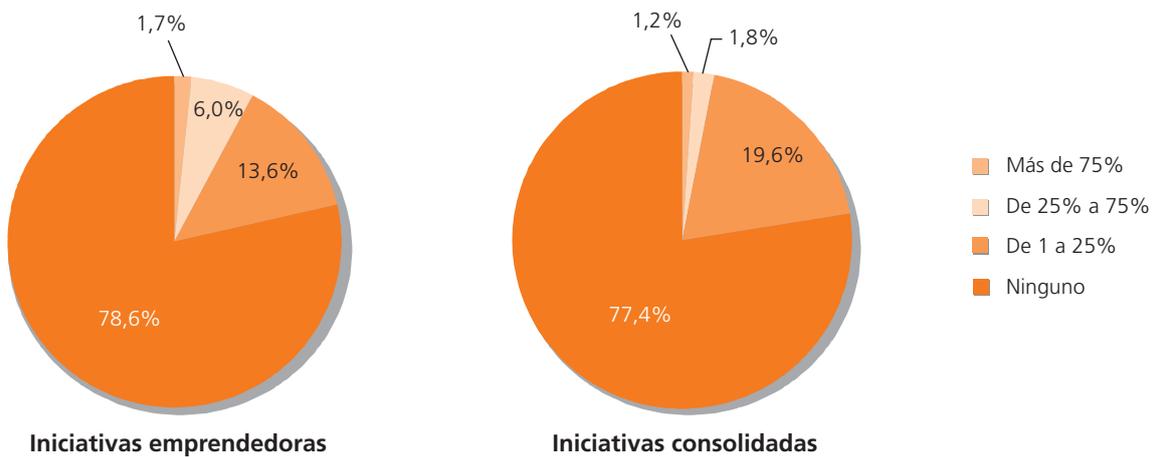
3.4. Orientación internacional

En cuanto al ámbito geográfico, las iniciativas emprendedoras dependen mayoritariamente del mercado doméstico. El Gráfico 3.17 muestra que, en el 2010, sólo el 21,4% de las iniciativas emprendedoras eran proyectos exportadores; de dicho porcentaje, un 13,6% correspondió a iniciativas con una baja intensidad de exportación (del 1% al 25% de clientes localizado en el extranjero), un 6% correspondió a proyectos con una intensidad de exportación intermedia (del 26% al 75% de clientes localizados en el extranjero), y un 1,7% correspondió a proyectos con una alta intensidad de exportación (más del 75% de clientes en localizados en el extranjero).

En el caso de las iniciativas consolidadas, estas mostraron en el 2010 una orientación internacional similar a la que tenían las iniciativas emprendedoras. Más específicamente, el 22,6% de dichos proyec-

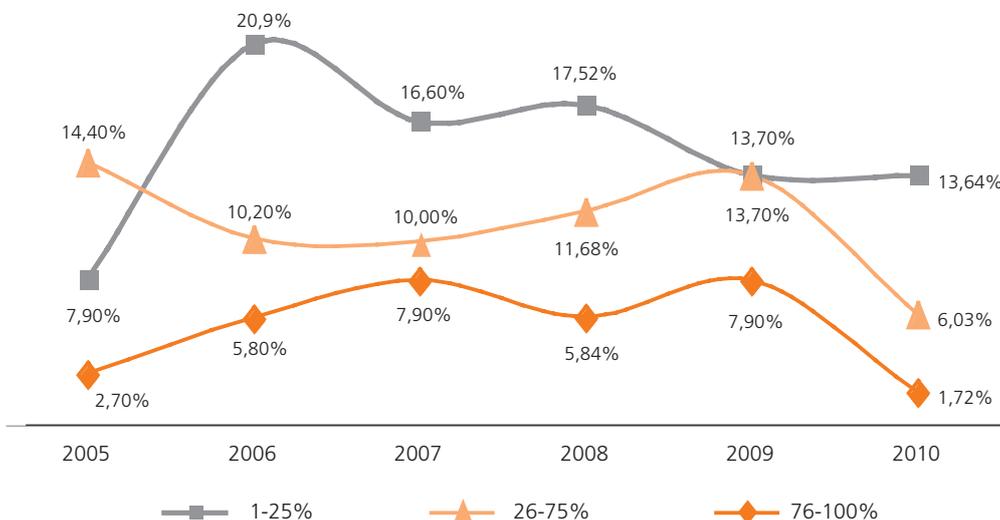
tos tenía algún cliente en el extranjero. No obstante, la mayoría de los negocios consolidados exportadores, esto es, un 19,6% del total, estaba constituida por proyectos que tenían entre el 1% y el 25% de sus clientes localizados en extranjero. Por el contrario, en los tramos de intensidad de exportación intermedia y alta, las iniciativas emprendedoras tenían comparativamente un mayor peso que los negocios consolidados (véase Gráfico 3.17).

Gráfico 3.17. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV según su grado de orientación exportadora (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el 2010



Desde un punto de vista evolutivo, la proporción de iniciativas emprendedoras con clientes en el exterior ha ido variando sin que se haya podido apreciar una relación evidente entre los cambios que han experimentado los distintos tramos de intensidad. Sin embargo, en el último año los negocios emprendedores que tenían más del 25% de sus clientes en el exterior disminuyeron notablemente su peso en términos relativos, pasando, en el caso de los proyectos con una intensidad de exportación intermedia, del 13,7% en el 2009 al 6,03% en el 2010, y en el caso de los proyectos con una intensidad de exportación alta, del 7,90% en el 2009 al 1,72% en el 2010. La proporción de proyectos que tenían entre el 1% y el 25% de sus clientes en el exterior se mantuvo estable en el 2010 con respecto al año anterior, aunque cabe destacar que este colectivo venía disminuyendo su peso después de haber alcanzado un máximo del 20,9% en el 2006.

Gráfico 3.18. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero

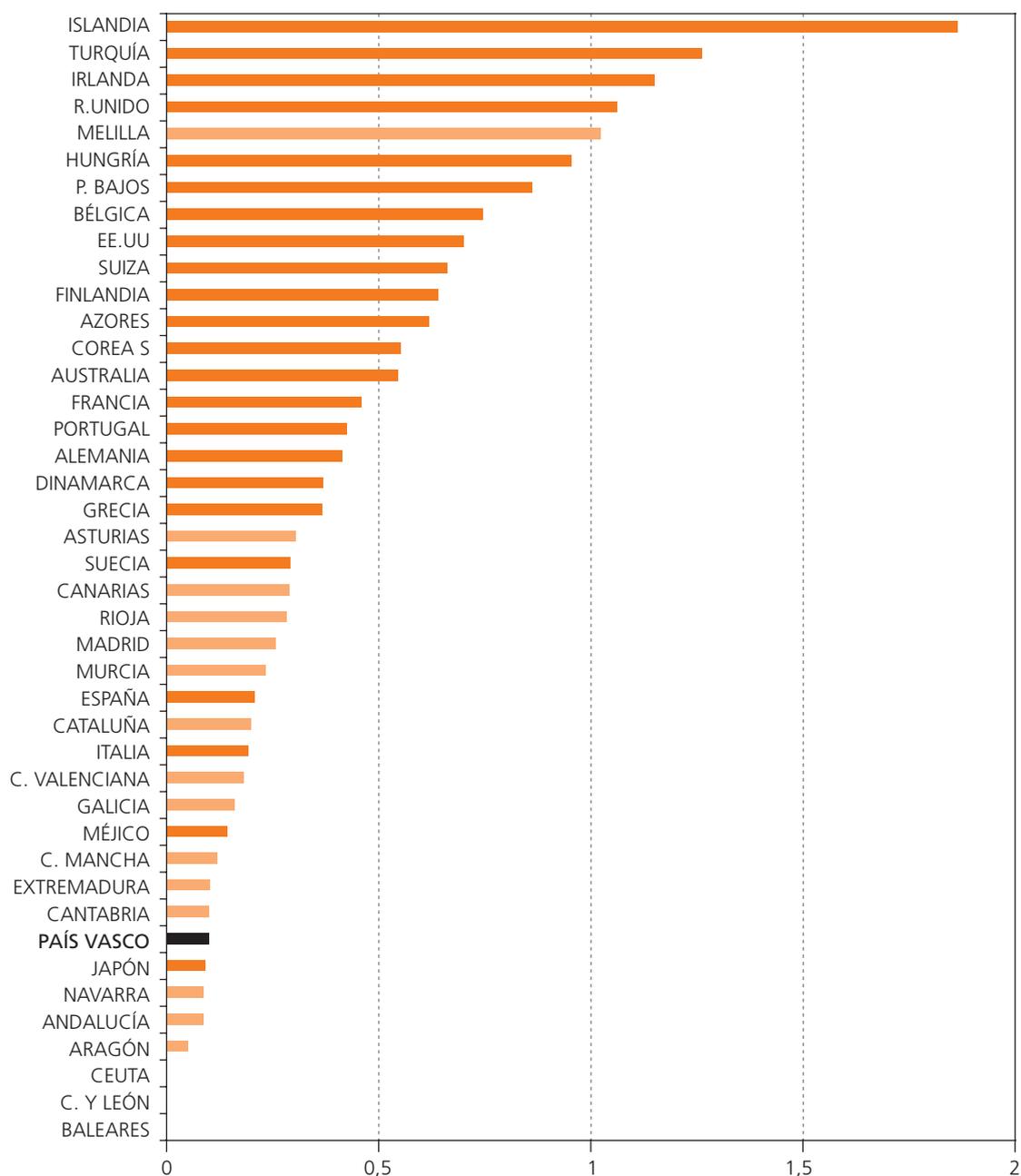


El menor peso de los proyectos exportadores coincide con una caída general de las exportaciones

Según la base de datos de comercio exterior del Consejo Superior de Cámaras, la CAPV sufrió una caída del valor de las exportaciones entre los años 2008 y 2009. Aunque en el 2010 las exportaciones aumentaron, el valor de las mismas estaba todavía nuevamente por debajo de los niveles de exportación de los años 2007 y 2008.

Finalmente, durante el 2010 la CAPV se ubicó por debajo de la media española en cuanto al nivel de TEA que correspondía a iniciativas con más del 50% de sus clientes localizados en el exterior. Asturias y Canarias fueron las comunidades autónomas con una mayor actividad emprendedora orientada a altos niveles de intensidad de exportación, mientras que Islandia y Turquía fueron los países con mayor peso en este indicador (véase Gráfico 3.19).

Gráfico 3.19. Comparación internacional en función del TEA correspondiente a iniciativas con más del 50% de sus clientes en el exterior en el 2010



4. Financiación Informal del proceso emprendedor

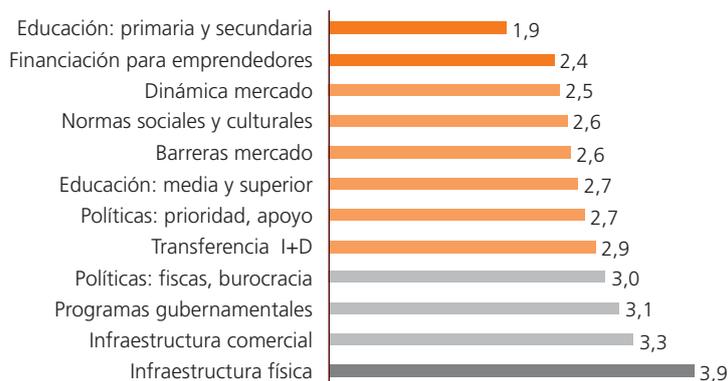
La inversión informal se ha convertido en una fuente de financiación clave en el proceso emprendedor ya que permite cubrir el *gap* o vacío de capital que adolecen habitualmente las iniciativas emprendedoras en sus fases más tempranas. Numerosos estudios coinciden en señalar que la mayoría de las *start-ups* son financiadas principalmente por los fondos que aporta el propio emprendedor.

Los expertos opinan

Los expertos entrevistados en GEM suspenden el estado de la financiación y su capacidad para apoyar el emprendimiento y la creación de empresas en la CAPV.

De un total de doce condiciones del entorno evaluadas, se trata del factor que recibe una peor valoración, junto con la educación primaria y secundaria.

Valoración de condiciones del entorno para emprender. CAPV 2010. (Escala 1-5)



De las diversas cuestiones evaluadas, obtienen el aprobado las subvenciones públicas disponibles para empresas nuevas y en crecimiento (3,09) y el acceso a medios de financiación ajena (2,79), que recupera levemente posiciones respecto al año 2009.

Los aspectos peor valorados siguen estando relacionados con la ausencia de una oferta de capital riesgo dirigida al segmento de nuevas empresas y en crecimiento (2,48), con la dificultad para acceder a fuentes de financiación propia (2,38) y con la salida a Bolsa para nuevas empresas (2,05).

No obstante, es positivo que ninguno de estos indicadores haya empeorado su puntuación media respecto al año 2009.

Valoración media cuestiones relacionadas con el apoyo financiero al emprendedor. CAPV 2009 y 2010. (Escala 1-5)

	2010	2009	
Subvenciones públicas	3,09	3,4	↓
Medios de financiación ajena	2,79	2,62	↑
Oferta de capital riesgo	2,48	2,45	=
Fuentes de financiación propia	2,38	2,26	↑
Oferta de inversores privados	2,47	2,06	↑
Salida a Bolsa para empresas nuevas y en crecimiento	2,05	1,65	↑

Sin embargo, cada vez cobran mayor importancia los fondos que aportan los inversores informales, bien próximos al entorno familiar y/o laboral del propio emprendedor (lo que se conoce como las *3Fs*, *Family, Friends & Foolhardy*), o bien representados a través de individuos que invierten con criterios profesionales y que son además capaces de aportar *capital inteligente* al proyecto (lo que se conoce comúnmente como *business angels*).

Sin embargo, y pese a su importancia, lo cierto es que aún desconocemos en gran medida los parámetros por los que rige el segmento de inversión informal en nuestro entorno. Son relativamente escasos los estudios que han tratado de investigar esta figura, entre otras razones, por la dificultad de identificar el colectivo de inversores informales y por la inexistencia de bases de datos a gran escala con las que realizar estudios empíricos que aporten información al respecto.

Desde hace ya unos años, el estudio GEM viene aportando valiosa información a este respecto, trazando el perfil que caracteriza a estos inversores informales en la CAPV y analizando la evolución de sus principales características.

4.1. Evolución de la inversión informal en la CAPV

El proyecto GEM clasifica como inversor informal a todas aquellas personas (entre 18 y 64 años) que decidieron invertir dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. De acuerdo con esta definición, un 3,7% de la población adulta en la CAPV habría actuado como inversor informal en el año 2010. A pesar de que el indicador experimenta un retroceso respecto al año 2009 (4,1%), el dato es positivo por varias razones.

La financiación: elemento clave también en la innovación

El nuevo *Panel de Indicadores de la Innovación* (IUS 2010) elaborado por la Comisión Europea otorga a la CAPV un valor de 0,45 lo que le sitúa en el grupo de países de *alta innovación*.

De las diversas dimensiones que configuran este indicador, la CAPV sobresale con respecto a la media europea en aspectos tales como *Recursos Humanos*, *Inversión empresarial* en innovación y los *Vínculos e iniciativa empresarial* (cooperación *inter-empresarial*).

Sin embargo, en el área de la *Financiación y Apoyo*, donde se recogen entre otras variables, el porcentaje de capital riesgo sobre el PIB existente en cada país o región, la CAPV se sitúa muy por debajo de la media de la UE e incluso por debajo de la media española.

Apostar por el desarrollo de un tejido emprendedor innovador y con potencial de crecimiento en la CAPV, exige desarrollar nuevos mecanismos o fórmulas de financiación que se ajusten a la idiosincrasia de proyectos de negocio innovadores y/o de base tecnológica.

	Euskadi	UE-27	España
<i>Habilitadores</i>	0,50	0,57	0,49
Recursos Humanos	0,57	0,54	0,41
Sistemas de Investigación	0,53	0,55	0,55
Financiación y apoyo	0,34	0,63	0,52
<i>Actividades de empresas</i>	0,40	0,46	0,27
Inversión empresarial	0,50	0,46	0,26
Vínculos e iniciativa empresarial	0,43	0,41	0,18
Activos intelectuales	0,31	0,50	0,35
<i>Outputs</i>	0,44	0,53	0,45
Innovadores	0,40	0,50	0,33
Efectos económicos	0,45	0,54	0,50
Indicador Sintético 2010	0,45	0,52	0,39

Fuente: Eustat y PRO-INNO Europe: INNO Metrics. Comisión Europea.

En primer lugar, porque en términos comparativos, la CAPV vuelve a situarse en una buena situación en el contexto internacional (véase Gráfico 4.2), a la par que países como Alemania o Bélgica (3,60%) y por encima de otros como Holanda (3,43%), Finlandia (3,40%) o Reino Unido (3,22%). De igual forma, frente al resto de Comunidades Autónomas (véase Gráfico 4.1), la CAPV afianza también una posición de liderazgo que ya alcanzó en el año 2008² y se posiciona como la única región española que mantiene y consolida en el tiempo dicha posición. Este dato es relevante por cuanto indicaría que la CAPV ha sido capaz de mantener una red de inversión informal sólida y sostenible a lo largo de los últimos años.

Gráfico 4.1. Inversión informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas. Año 2010

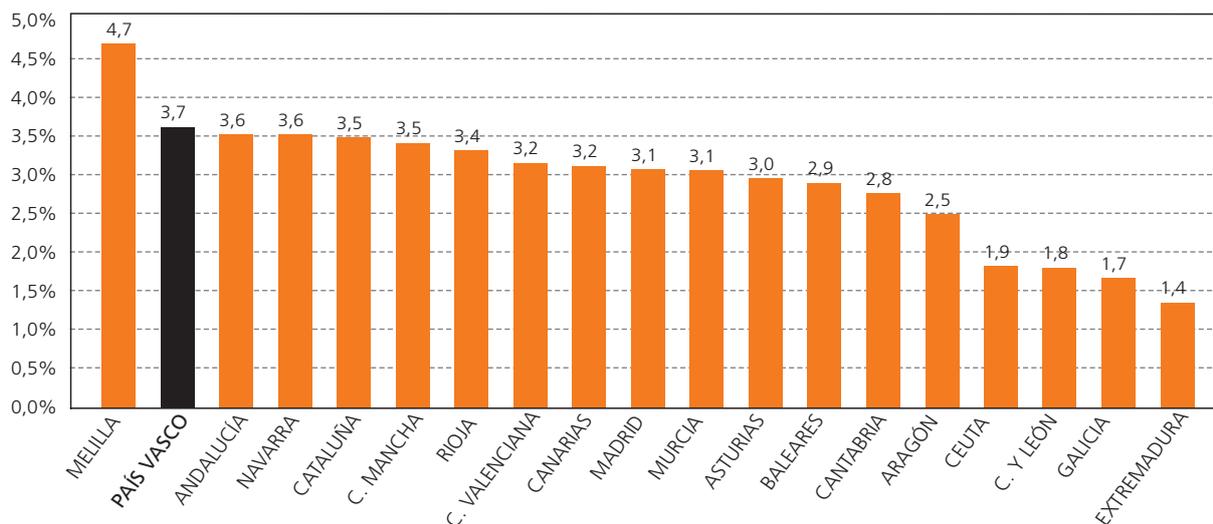
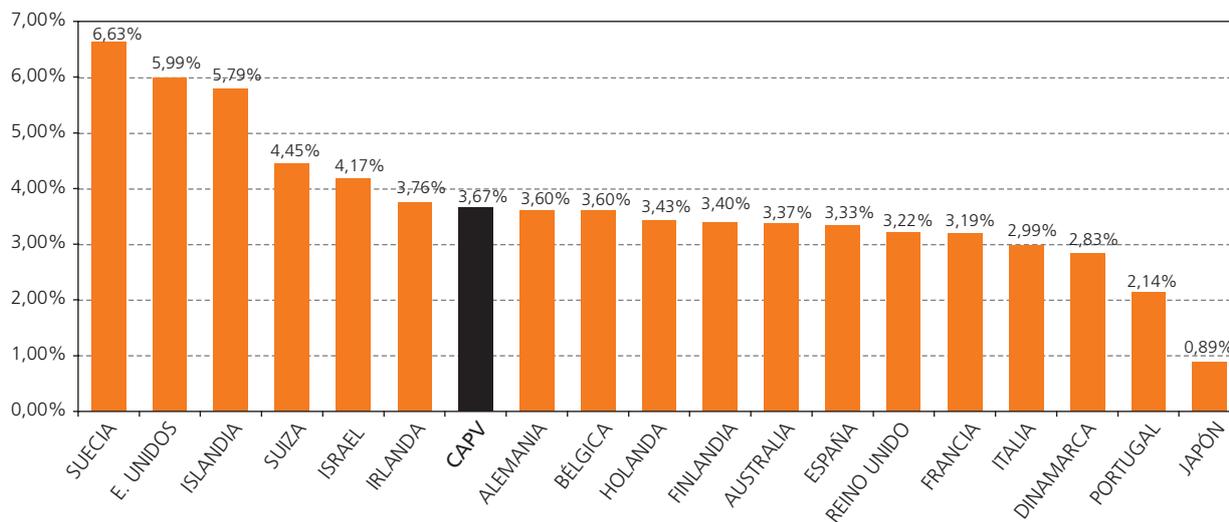


Gráfico 4.2. Inversión informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional (% población adulta). Año 2010



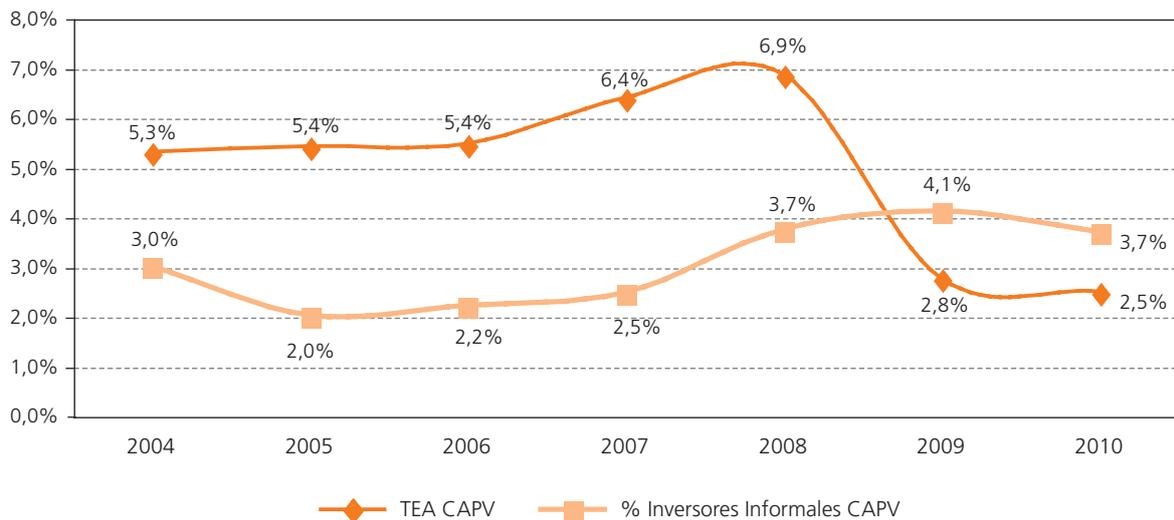
En segundo lugar, porque en un contexto de crisis y de fuerte retroceso de la actividad emprendedora, la inversión informal en la CAPV ha logrado mantener su posición a lo largo de los tres últimos años (3,7% en 2008; 4,1% en 2009; 3,7% en 2010) (véase Gráfico 4.3). Es cierto que la explicación a estos datos podría hallarse en el hecho de que la acusada restricción al crédito por parte de las nuevas iniciativas de ne-

² En los años 2008 y 2009, la CAPV ocupó un tercer lugar en el ranking de Comunidades Autónomas por inversión informal.

gocio, especialmente en el ámbito bancario, ha hecho que los emprendedores se hayan visto obligados a recurrir en mayor medida a personas de su entorno más próximo (amigos, familiares u otros conocidos).

No obstante, los datos pueden estar indicando también que la CAPV comienza a consolidar dentro de su ecosistema emprendedor una red de inversores informales capaces de apoyar proyectos en fase emprendedora incluso en un contexto de crisis.

Gráfico 4.3. Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora (TEA) y el porcentaje de inversión informal. CAPV 2004-2010



4.2. Perfil del inversor informal en la CAPV

En el año 2010, el perfil socioeconómico del inversor informal en la CAPV no muestra variaciones significativas respecto a ediciones anteriores. Mayoritariamente, su perfil responde al de un hombre (59,8%), de mediana edad (43 años), con formación superior universitaria (48,2%), y que se encuentra en situación laboral activa (69,2%) (véase Cuadro 4.1).

Respecto a años anteriores, destaca la mayor presencia de mujeres en este colectivo. Pasan de representar un 32,5% en el año 2009 a un 40,2% en el año 2010. Aumenta también el porcentaje de inversores informales que cuentan con estudios universitarios (48,2%), el dato más elevado nunca antes registrado desde la primera publicación del informe GEM CAPV en el año 2004.

Disminuye ligeramente la proporción de inversores que se encuentran en situación laboral activa (de un 73,2% en 2009 a un 69,2% en 2010) y, por el contrario, se aprecia un ligero incremento en el porcentaje de personas jubiladas que decidieron invertir su dinero en una iniciativa ajena de negocio (10,5%). La presencia de personas prejubiladas o jubiladas dentro de este colectivo no resulta extraño, pues se sabe por ejemplo que, en el caso particular de los *business angels*, muchos son directivos o ejecutivos ya retirados que desean invertir en un nuevo negocio y transmitir al mismo tiempo su bagaje y experiencia a emprendedores que se encuentran al inicio de su proyecto empresarial.

Un 5,1% de los inversores informales en la CAPV son a su vez emprendedores de una iniciativa de negocio naciente (1,1%) o nueva (4%). Si se compara con el índice de actividad emprendedora de la población adulta de este territorio ($TEA_{2010} = 2,5\%$), se aprecia una presencia proporcionalmente mayor de emprendedores en el colectivo de inversores informales.

La misma conclusión se obtiene cuando se analizan los porcentajes de inversores informales que son a su vez empresarios de un negocio ya consolidado (13,7%) o que tienen la intención de emprender un negocio en los próximos 3 años (15,5%)³. En su conjunto, se puede decir que más de tres de cada diez

³ Como ya ha quedado expuesto a lo largo de este informe, un 6,8% de la población adulta en la CAPV es propietaria o copropietaria de negocios ya consolidados y un 4,2% tienen intención de emprender en los próximos tres años (emprendedores potenciales)

Cuadro 4.1. Perfil del inversor informal en la CAPV. Año 2010

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

inversores informales en la CAPV no sólo actúan como tal sino que son también parte activa en el proceso bien sea como emprendedores, empresarios consolidados o emprendedores potenciales.

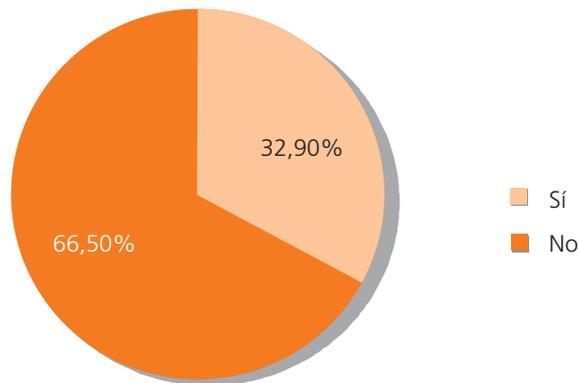
Respecto al año 2009, mejoran ligeramente las expectativas de este colectivo con respecto al futuro. Un 26,2% considera que existen buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses frente al 25,3% del año anterior. De igual forma, disminuye el porcentaje de inversores que considera el miedo al fracaso como elemento inhibitor para la creación de empresas (un 38,6% frente al 49,4% del año 2009).

A pesar de disminuir de manera leve respecto a la anterior edición (78,3% en 2009), tres cuartas partes de los inversores informales afirman contar con las habilidades y conocimientos necesarios para crear una empresa. Este dato es positivo por cuanto confirmaría que en términos generales el segmento

de inversión informal en la CAPV, además de aportar fondos, estaría en condiciones de compartir también *capital inteligente* (conocimiento o experiencia acumulada) a los proyectos que financia.

Sin embargo, cuando se pregunta directamente al inversor informal sobre esta cuestión en el Gráfico 4.4, se obtiene que un 32,9% del conjunto de inversores considera que está aportando también su propio conocimiento y experiencia y que se siente involucrado de manera activa en el proyecto que financian. El dato es positivo por cuanto supone que más de tres de cada diez inversores informales en la CAPV proporcionan no sólo capital financiero sino un capital humano, social y organizativo que resultará clave para la sostenibilidad y la visión a futuro de las iniciativas de negocio en las primeras fases.

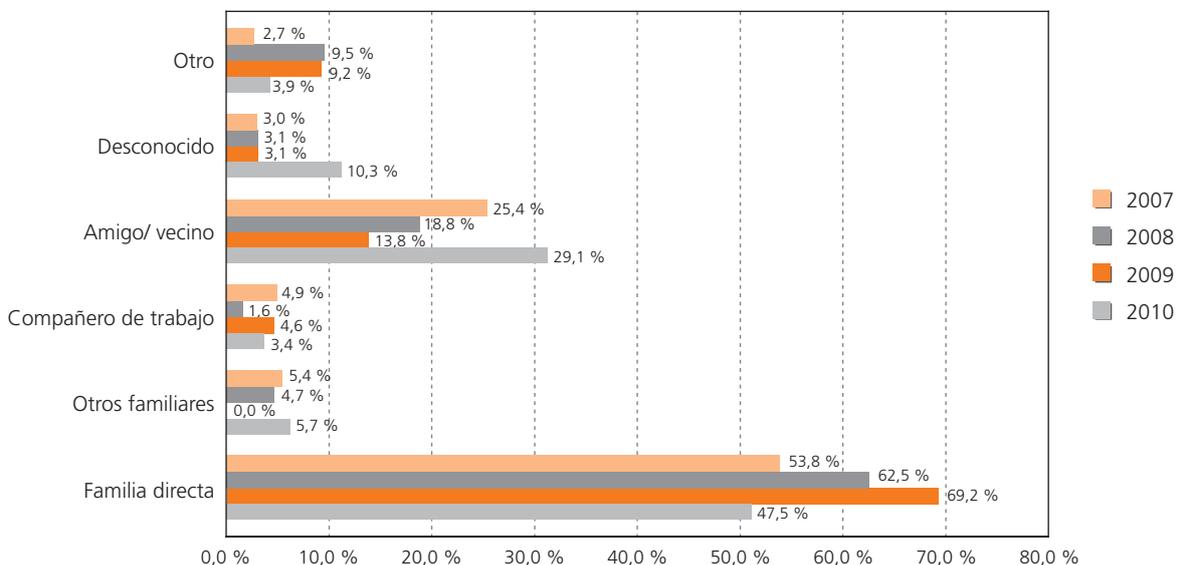
Gráfico 4.4. Porcentaje de inversores informales que aportan su conocimiento y experiencia como gestores/emprendedores y se involucran de manera activa en el proyecto que financian. CAPV. Año 2010



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

El análisis del vínculo existente entre el inversor y la unidad beneficiaria de esos fondos revela también datos importantes respecto al tipo de inversor informal que predomina en nuestro territorio (véase Gráfico 4.5). Al igual que en ediciones anteriores, la relación de tipo familiar (directa u otros parientes) es la más común entre los inversores informales de la CAPV (53,2%), a pesar de que disminuye moderadamente su presencia respecto a años pasados (69,2% en 2009; 67,2% en 2008; 59,2% en 2007).

Gráfico 4.5. Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2007-2010



Casi tres de cada diez mantienen un vínculo de amistad con el emprendedor beneficiario de esos fondos, el porcentaje más elevado desde el año 2007, y un 3,4% afirman haber confiado su dinero a emprendedores que son o han sido compañeros de trabajo. En su conjunto, se podría decir que la tipología de inversor que respondería al perfil conocido comúnmente como *3Fs* (*Family, Friends and Fools*), representó en 2010 un 85,7% del total.

El resto (14,3%) responde a una tipología de inversión informal en la que a priori no existe una relación de proximidad (familiar, amistad o laboral) con los receptores de esos fondos. Se trata de la categoría de *otros* (3,9%) o *desconocido* (10,3%). El seguimiento particular de esta tipología específica de inversores resulta de interés ya que esta ausencia de relación de tipo familiar u amistosa con el emprendedor es la que denotaría precisamente un mayor grado de profesionalización a la hora de proceder y evaluar los proyectos. Se trataría por lo tanto de un segmento de la inversión informal cuyo perfil se asemejaría en mayor medida con la figura del *business angel* o inversor profesional (véase Gráfico 4.5).

La tendencia a este respecto ha sido claramente positiva en la CAPV en los últimos años. Si bien esta tipología de inversores apenas representaba un 6% en el año 2007, su evolución ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años (12,6% en 2008; 12,3% en 2009) hasta el punto de alcanzar su registro más elevado en esta edición (14,3%). De igual forma, conviene reseñar que en el caso de la CAPV este porcentaje es muy superior al computado en el conjunto de España (14,3% frente a 6,8%) (véase Gráfico 4.6 y Gráfico 4.7).

A pesar de que no disponemos de suficiente información, estos datos son positivos dado que apuntan hacia la consolidación de una red de inversores profesionales cada vez más sólida y con capacidad para dinamizar el ecosistema emprendedor en la CAPV. El desarrollo de esta figura resulta esencial para cubrir el vacío de capital al que se enfrentan muchas iniciativas emprendedoras en las primeras etapas, por lo que será necesario seguir apostando por el desarrollo de actuaciones que favorezcan su consolidación (constitución de redes, encuentros, clubes de inversión, etc.).

Gráfico 4.6. Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos. CAPV. Año 2010

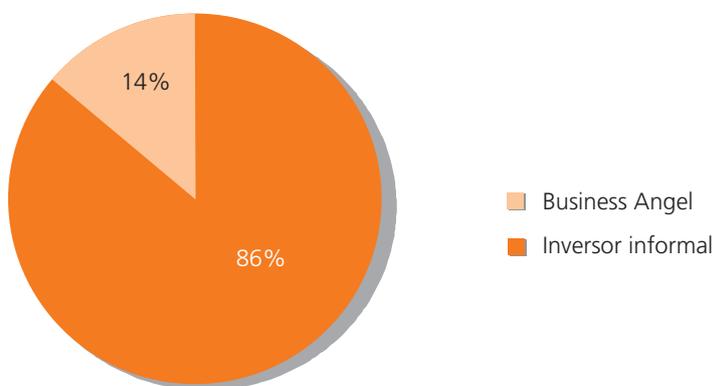
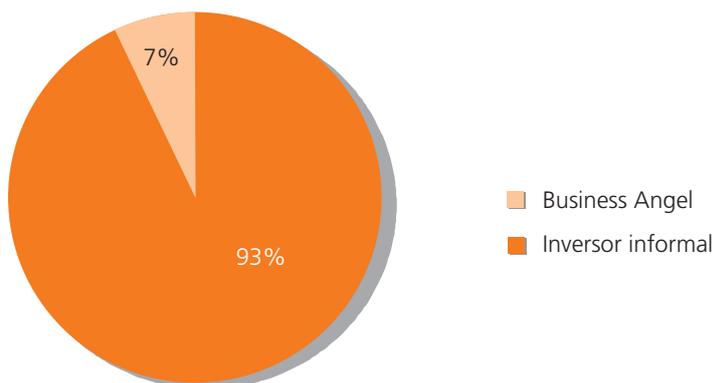


Gráfico 4.7. Distribución del total de inversores privados en negocios ajenos. España. Año 2010



4.4. Volumen de inversión informal en la CAPV

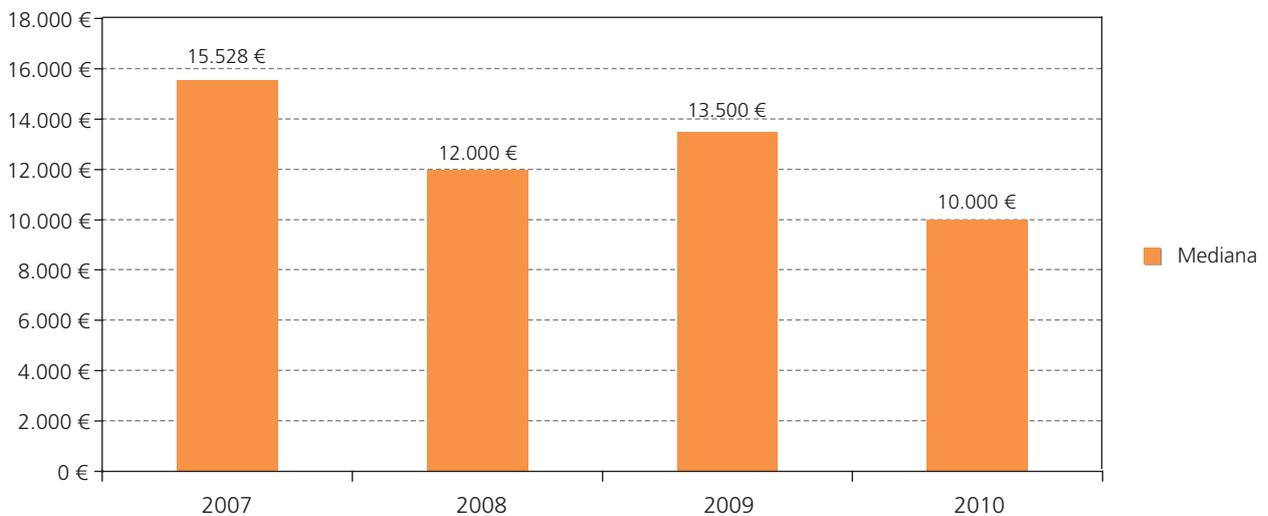
La inversión informal promedio realizada en la CAPV ha experimentado una notable subida en los últimos años. Sin embargo, esto se explica como consecuencia de un importante incremento en el rango máximo de inversión, que ha alcanzado la cifra de 1.000.000 de euros en los últimos dos años (véase Cuadro 4.2). Esto pone de manifiesto que la CAPV ha sido capaz de movilizar operaciones puntuales de financiación de gran envergadura por la vía de la inversión informal.

Sin embargo, si atendemos al valor de la mediana, se puede apreciar que, lejos de aumentar, ha experimentado un notable retroceso en el año 2010. Así, la inversión promedio de la mitad de los inversores informales en la CAPV alcanzó los 10.000 euros en 2010, el valor más bajo de los últimos cuatro años (véase Gráfico 4.8).

Cuadro 4.2. Rango máximo de inversión informal en la CAPV. Años 2007-2010

<i>Rango máximo de inversión</i>	
2007	200.000
2008	60.000
2009	1.000.000
2010	1.000.000

Gráfico 4.8. Mediana de la inversión informal en la CAPV. Años 2007-2010



5. Condiciones del entorno específico del *entrepreneurship* en la CAPV

El marco conceptual GEM y la literatura sobre *entrepreneurship* otorgan al entorno un papel de indiscutible relevancia en el fomento de la actividad emprendedora de un territorio. El buen funcionamiento del denominado *ecosistema emprendedor* necesita de entornos que faciliten y propicien una cultura emprendedora que impregne a personas, organizaciones y al propio territorio. Su papel es clave para dotar de oportunidades, capacidades y valores que faciliten comportamientos emprendedores.

Desde hace ya varias ediciones, el proyecto GEM aporta valiosa información a este respecto, identificando elementos de entorno que actúan como medios facilitadores o inhibidores de la dinámica emprendedora en el conjunto de la CAPV.

Además, la recopilación de esta información desde el año 2004, permite disponer de una serie temporal de datos lo suficientemente amplia como para extraer conclusiones respecto a la evolución de las valoraciones que los expertos hacen de las principales condiciones del entorno.

Esta información es útil para identificar las fortalezas y las debilidades del ecosistema emprendedor en la CAPV, detectando en líneas generales diversas áreas que pueden ser susceptibles de recibir una mayor atención por parte de los agentes responsables de diseñar políticas públicas a este respecto.

Diagnóstico de los expertos

El proyecto GEM diagnostica anualmente el estado de las condiciones de entorno para emprender. En el caso específico de la CAPV, se tuvo en cuenta la opinión de 36 expertos de prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) clasificados en función de su representatividad en cada una de las nueve condiciones de entorno que identifica el proyecto GEM:

4. Apoyo financiero.
5. Políticas gubernamentales.
6. Programas gubernamentales.
7. Educación y formación.
8. Transferencia tecnológica e I+D.
9. Infraestructura comercial y profesional.
10. Dinámica de mercado.
11. Infraestructura física.
12. Normas sociales y culturales.

En primer término, los expertos seleccionados emiten su opinión respecto a un conjunto de cuestiones estructuradas por medio de un cuestionario de escalas *Likert* de 5 puntos (1= *completamente falso*; 5 = *completamente cierto*).

En segundo lugar, se les pregunta de manera abierta (sin una lista de opciones previamente definida) por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos que consideran más están entorpeciendo o favoreciendo la dinámica emprendedora del territorio. Por último, se plantea que reflexionen acerca de tres propuestas que a su juicio serían recomendables para mejorar el ecosistema emprendedor en la CAPV.

La experiencia del proyecto GEM demuestra que existe una gran consistencia y estabilidad en los resultados obtenidos, máxime teniendo en cuenta que el conjunto de expertos seleccionados es siempre diferente al del año anterior.

En concreto, abordaremos este capítulo en dos apartados:

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

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

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

Los 2 gráficos siguientes muestran la valoración que los expertos GEM de la CAPV otorgan a los 20 factores evaluados (a través de una escala Likert 1-5). De nuevo en esta edición son 4 los que obtienen un suspenso (una valoración media inferior a 2,5), siendo tres de ellos comunes a los del año anterior. En concreto, la educación primaria y secundaria (1,9), la dinámica del mercado interno (2,4) y el apoyo financiero (2,4) (véase Gráfico 5.1) y conocimientos y habilidades para emprender (2,2) (véase Gráfico 5.2).

La contrapartida positiva la ostenta, una vez más, el acceso a la infraestructura física con una valoración de 3,9 sobre 5, destacando así mismo la labor innovadora del empresario reconocida con una valoración de 3,6. Le siguen dos factores muy diferentes: el apoyo público a las empresas con alto potencial de crecimiento (3,4) y la propensión del consumidor a probar nuevos productos y servicios (3,4).

Gráfico 5.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2010

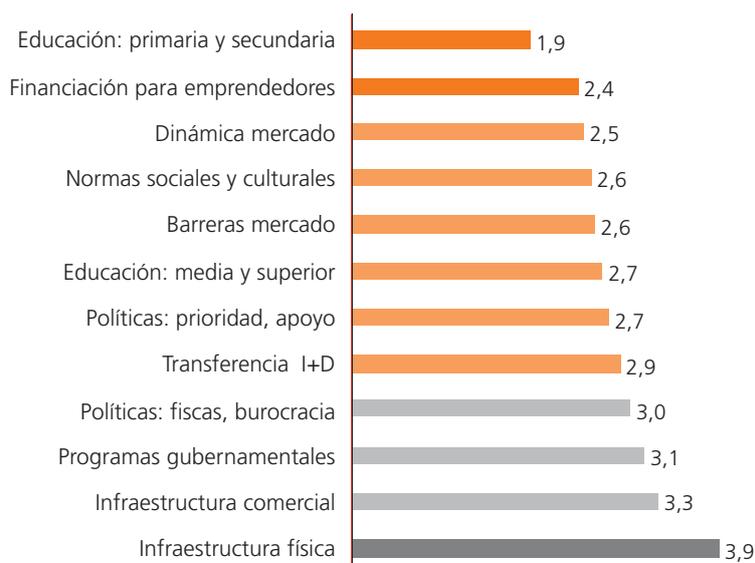
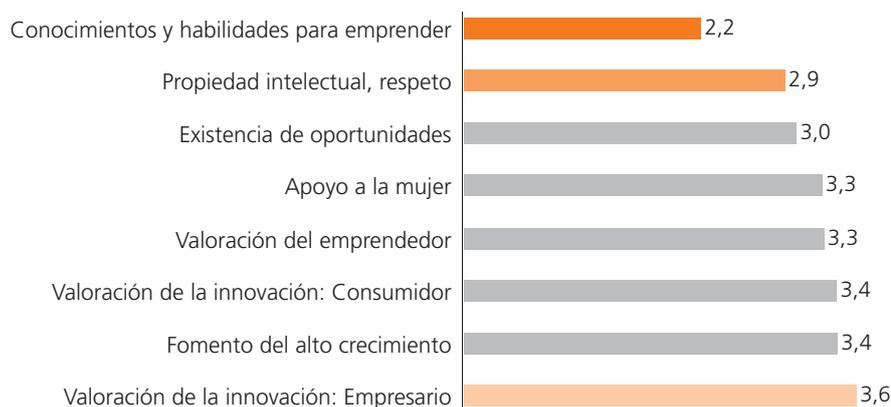


Gráfico 5.2. Valoración media de otros factores. CAPV 2010



Cuadro 5.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2010

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

Con respecto a la evolución de los factores estudiados entre el año 2009 y 2010, cabe destacar que solo los programas gubernamentales presentan un leve retroceso (del 3,34 al 3,11). Del resto de factores, 7 muestran una mejora y los 9 restantes se mantienen estables (véase Cuadro 5.1). Las principales conclusiones sobre esta evaluación se presentan a continuación:

- El apoyo financiero es el segundo aspecto peor valorado por los expertos consultados lo que pone de relevancia las dificultades que tienen las empresas para acceder a recursos financieros de una manera ágil. La consideración de «estable» que se le otorga se debe sencillamente a que el retroceso en la valoración de este factor se produjo el año anterior y este año se mantiene en unos niveles similares.
- Las políticas gubernamentales de la CAPV mantienen una línea estable en su valoración desde hace ya varios años, y con diferencias muy notables con respecto a la valoración que reciben en España. Solo el apartado de fomento de empresas con potencial de alto crecimiento merece una mejora por parte de los expertos entrevistados (de 3,28 a 3,41).
- El apartado peor parado es el de programas públicos que, como hemos comentado, es el único ítem que retrocede en esta edición. Las dificultades económicas están generando nuevos retos a las distintas administraciones públicas para mejorar el diseño de programas de apoyo a *start ups*. La necesidad de adaptación y mejora continuada de la Administración en este apartado es una de las principales conclusiones de este capítulo.
- Con respecto al apartado de educación y formación, la valoración de la educación primaria y secundaria presenta el peor dato de todos los factores evaluados en la CAPV (1,9). Su valoración en España también ostenta el último puesto pero con una valoración muy inferior respecto a la CAPV (1,58). Esta situación indica que queda mucho trabajo por hacer para que nuestro modelo educativo fomente adecuadamente la creatividad, la innovación y la autonomía de los alumnos desde su infancia, dignificando así mismo la figura del emprendedor como motor de la economía. El apartado relativo a los niveles educativos medios y superiores se mantiene estable y en niveles muy superiores a la primaria.
- Las barreras y dinámica de mercado presentan una valoración mejorada respecto al año anterior, a pesar de que se encuentran en la quinta y tercera peor posición del ranking de factores evaluados

por los expertos. La mejoría más notable corresponde a las barreras acceso al mercado que parece estar indicando una disminución de obstáculos para entrar en algunos sectores. La explicación a esta mejoría estribaría en que la mortalidad empresarial que hemos padecido en los últimos dos años puede estar ofreciendo nichos de negocio interesantes y con menos presión competitiva de entrada que en años anteriores. En este ámbito, también merece la pena destacar la mejora que presenta el ítem relativo a infraestructura comercial.

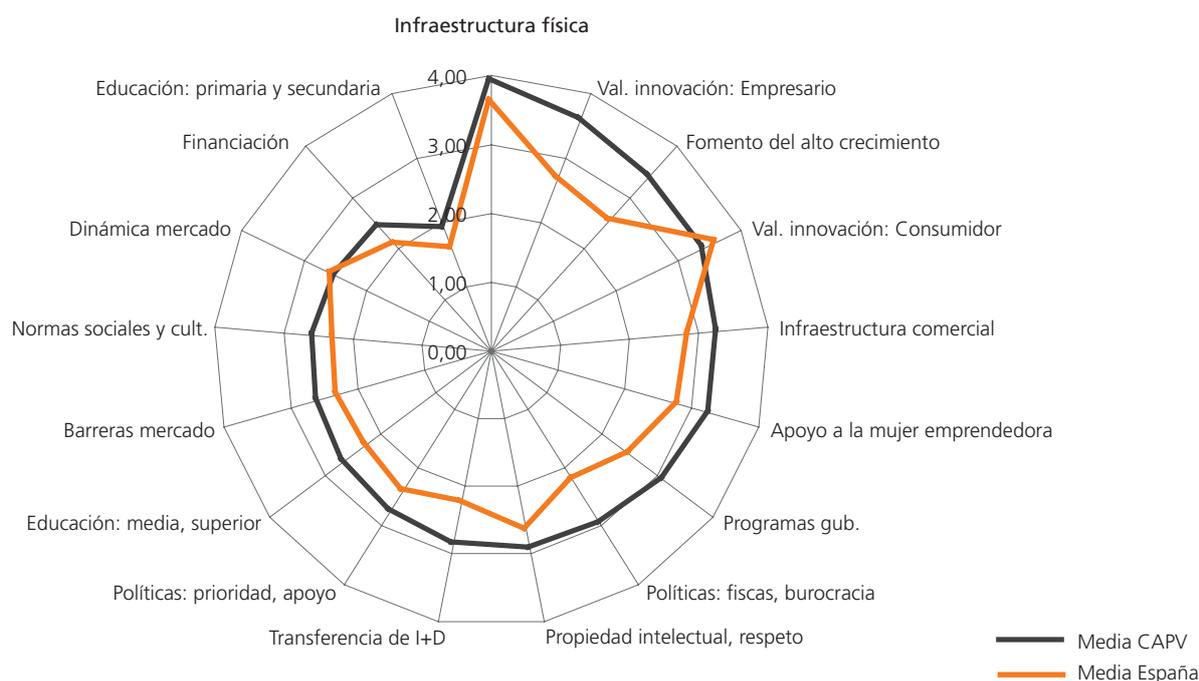
— Para finalizar, merece destacarse la valoración mejorada que ofrecen los ítems relacionados con la capacidad de innovación empresarial y del sistema de ciencia y tecnología. No solo mejora de manera muy notable el apartado relativo a la transferencia de tecnología e I+D, sino que además, los expertos otorgan una mejora notable al apartado relativo a la capacidad innovadora del empresario.

El Gráfico 5.3 muestra las diferencias más destacables de la valoración de los factores del entorno que influyen en la dinámica emprendedora realizados por los expertos de la CAPV y los españoles. La primera cuestión a destacar es que de los 17 factores evaluados, solo 2 presentan peor valoración en la CAPV que en España. Estos dos factores: dinámica de mercado y capacidad de innovación del consumidor tienen una gran importancia en el lanzamiento de nuevos productos en algunos sectores. El resto de ítems logran puntuaciones muy superiores en la CAPV, destacando con una diferencia superior al 25%: la capacidad innovadora del empresario de la CAPV, el fomento de las iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento, los programas y las políticas públicas de apoyo al emprendedor y la transferencia de tecnología e I+D.

El segundo asunto reseñable es la valoración coincidente en el factor mejor valorado y los dos con peores resultados. Tanto en España como en la CAPV el factor acceso a infraestructura física es el que obtiene la mayor valoración. De la misma manera, el apartado financiero y el relativo a la educación primaria y secundaria son los que ostentan los dos últimos puestos tanto para los expertos de la CAPV como para GEM España.

Para finalizar, resulta interesante observar el segundo factor mejor valorado tanto en la CAPV como en España. La valoración de la capacidad innovadora del empresario vasco contrasta con la estimación innovadora del consumidor en España. Parece que la propensión a probar productos nuevos del consumidor estatal es mayor que en la CAPV y además, los expertos españoles le otorgan la segunda posición del ranking (la cuarta en la CAPV). Por el contrario, se valora mejor la capacidad de adaptación e innovación del empresario de la CAPV (3,58) que en España (2,68) con una diferencia de valoración de casi un punto.

Gráfico 5.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España 2010



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

Como hemos indicado al comienzo, los expertos entrevistados tienen la oportunidad de emitir su opinión de manera abierta respecto a los factores del entorno específico que influyen sobre el emprendedor. A continuación se presentan las opiniones de los 36 expertos entrevistados en la CAPV relativas a los principales obstáculos que a según su criterio actúan como frenos de la actividad emprendedora, también los tres apoyos más importantes que estarían favoreciendo la actividad emprendedora y, por último, las tres recomendaciones o medidas concretas que sugieren en el entorno de la CAPV.

5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora

Los cuatro principales obstáculos para emprender en la CAPV citados por los expertos entrevistados en esta edición GEM son el acceso a financiación, las políticas gubernamentales, el clima económico y las normas sociales y culturales.

Por segundo año consecutivo, el acceso a la financiación ostenta el primer puesto en el apartado de frenos a la creación empresarial, arrebatado a las normas sociales y culturales que venían ocupando la primera posición del ranking desde el año 2004 (véase Cuadro 5.2).

Cuadro 5.2. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010

<i>Clasificación de los factores citados por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, 2010</i>	<i>% de la tabla</i>	<i>Ranking 2010</i>	<i>Ranking 2009</i>	<i>Ranking 2008</i>	<i>Ranking 2007</i>	<i>Ranking 2006</i>	<i>Ranking 2005</i>	<i>Ranking 2004</i>
Apoyo financiero	50,0%	1	1	4	2	4	2	2
Políticas gubernamentales	50,0%	2	5	3	4	5	5	4
Clima económico	43,8%	3	3	7	8	10	7	5
Normas sociales y culturales	34,4%	4	2	1	1	1	1	1
Programas gubernamentales	21,9%	5	4	5	10	2	3	6
Educación, formación	21,9%	6	5	2	7	3	4	3
Contexto político, social e intelectual	12,5%	7	8	9	5	9	10	7
Transferencia de I+D	6,3%	8	8	10	9	12	6	8
Infraestructura comercial y profesional	6,3%	9	9	14	11	13	13	13
Apertura de mercado, barreras	6,3%	10	9	11	13	8	12	12
Acceso a infraestructura física	6,3%	11	9	13	12	7	9	11
Capacidad emprendedora	6,3%	12	6	6	3	11	8	9
Estado del mercado laboral	3,1%	13	7	8	6	6	11	10
Composición percibida de la población	0,0%	—	9	12	14	14	14	14

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).

Las dificultades para acceder al crédito bancario, fundamentalmente, hacen que este factor sea citado por el 50% de los expertos como uno de los tres principales obstáculos. De todos modos, y con el mismo porcentaje, las políticas gubernamentales se sitúan en segunda posición. La falta de políticas fiscales que favorezcan la generación de nuevas empresas, así como la demanda de medidas que ayuden a paliar la situación que genera la escasez de financiación para acometer nuevos proyectos la han llevado este año a empeorar en el capítulo de frenos al emprendedor.

La situación desfavorable, en general, que sufre nuestra economía vuelve a situar este año al factor «clima económico» como tercer obstáculo considerado por un 43,8% de los expertos entrevistados. Parece que la situación económica, financiera y de mercado podría estar desmotivando y retrasando el lanzamiento de algunos proyectos, sobre todo de aquellos que demandan cuantías elevadas de recursos financieros ajenos al promotor.

Las normas sociales y culturales se posicionan este año en el cuarto lugar del ranking de frenos a la actividad emprendedora. Aunque el efecto crisis parece haber mejorado su valoración como obstáculo, el 34,4% de los expertos citan este factor como uno de los principales frenos. Los valores sociales de la CAPV no parecen estar fomentando el riesgo, la innovación, la creatividad y la iniciativa emprendedora lo suficiente por lo que todavía se evidencia un largo camino de avance en lo que se refiere al reconocimiento de la labor del empresario y la tolerancia al fracaso empresarial.

5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

En el año 2010, los principales apoyos citados por los expertos consultados se dirigen a tres áreas en particular: las políticas gubernamentales, la educación y la formación y el apoyo financiero. Paradójicamente, dos de estos condicionantes de entorno actúan a su vez como los principales obstáculos que según los expertos más dificultan la dinámica emprendedora en la CAPV (véase Cuadro 5.3).

Cuadro 5.3. Apoyos a la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010

<i>Clasificación de las fuentes citadas por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, 2010</i>	<i>% de la tabla</i>	<i>Ranking 2010</i>	<i>Ranking 2009</i>	<i>Ranking 2008</i>	<i>Ranking 2007</i>	<i>Ranking 2006</i>	<i>Ranking 2005</i>	<i>Ranking 2004</i>
Políticas gubernamentales	64,5%	1	2	2	1	6	2	2
Educación, formación	48,4%	2	6	4	9	5	5	6
Apoyo financiero	35,5%	3	3	3	6	8	6	4
Programas gubernamentales	32,3%	4	1	1	2	1	1	1
Normas sociales y culturales	16,1%	5	7	8	4	3	3	3
Transferencia de I+D	12,9%	6	6	6	5	7	11	7
Infraestructura comercial y profesional	6,5%	7	9	11	13	14	9	9
Apertura de mercado, barreras	6,5%	8	7	14	11	12	13	10
Capacidad emprendedora	6,5%	9	5	5	3	2	4	8
Clima económico	—	—	4	9	8	10	7	5
Acceso a infraestructura física	—	—	6	7	7	4	8	14
Estado del mercado laboral	—	—	8	10	12	9	12	11
Contexto político, social e intelectual	—	—	8	12	10	11	10	12
Composición percibida de la población	—	—	9	13	14	13	14	13

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).

Con la excepción del clima económico, los seis primeros obstáculos ocupan también los primeros puestos entre los apoyos considerados por los expertos para animar una mayor tasa de creación empresarial. Resulta llamativo encontrarse con la educación y formación en el segundo lugar cuando tradicionalmente la encontrábamos en lugares mucho más relegados. Y la financiación, a pesar de ser considerado el principal obstáculo, se sitúa en la tercera posición de los factores favorecedores.

Así, seis de cada diez expertos (64,5%) hicieron referencia a cuestiones relacionadas con las políticas gubernamentales como uno de los tres principales apoyos que brinda el entorno al fomento de la actividad emprendedora. Sin embargo, y tal y como se ha recogido en el apartado anterior, uno de cada dos expertos consideraron también que las políticas gubernamentales frenan o entorpecen la dinámica emprendedora en la CAPV. Este dato, pese a parecer contradictorio, podría estar indicando la gran influencia que ejercen las políticas de apoyo al emprendedor (diseño, enfoque, implementación), y pone de manifiesto su gran capacidad para influir en un doble sentido (freno u apoyo).

Algo similar ocurre cuando se analiza el apoyo financiero al emprendedor. A pesar de que representa el principal freno a la actividad emprendedora en 2010 (véase Cuadro 5.3), por segundo año consecutivo emerge como el tercer apoyo más citado por los expertos consultados. Este dato es positivo ya

que, a pesar de que en el contexto actual es inevitable que el acceso a la financiación paralice o frene de manera sustancial la dinámica emprendedora, el hecho de que un porcentaje considerable de expertos (35,5%) haga referencia también a este área como una fortaleza u apoyo (tercer lugar en el ranking de apoyos en los últimos 3 años), significaría que se estarían valorando positivamente los esfuerzos para desarrollar instrumentos financieros de apoyo específicamente dirigidos al colectivo emprendedor (ayudas públicas, redes de *business angel*, fondos de capital semilla, etc.).

En cualquier caso, el dato más significativo en este apartado se encuentra en el factor educación y formación, que irrumpe por primera vez al segundo lugar de los apoyos (un 48,4% de los expertos aluden a este factor). Es probable que los expertos empiecen a valorar determinados esfuerzos realizados en la CAPV para incorporar el espíritu y el desarrollo de la capacidad emprendedora en el sistema educativo.

5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Las áreas en las que los expertos de la CAPV sugieren la mayor parte de sus recomendaciones de mejora y nuevas medidas son: «Programas gubernamentales», «Apoyo financiero» y «Clima económico» (véase Cuadro 5.4).

Cuadro 5.4. Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2010, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2010

<i>Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, 2010</i>	<i>% de la tabla</i>	<i>Ranking 2010</i>	<i>Ranking 2009</i>	<i>Ranking 2008</i>	<i>Ranking 2007</i>	<i>Ranking 2006</i>	<i>Ranking 2005</i>	<i>Ranking 2004</i>
Programas gubernamentales	41,9%	1	2	4	1	1	1	5
Apoyo financiero	25,8%	2	3	3	4	4	6	3
Clima económico	25,8%	3	8	14	14	13	7	12
Transferencia de I+D	22,6%	4	5	7	6	11	11	6
Contexto político, social e intelectual	22,6%	5	6	6	11	8	10	7
Educación, formación	19,4%	7	1	1	2	2	5	1
Políticas gubernamentales	19,4%	6	4	2	3	3	2	2
Capacidad emprendedora	19,4%	8	7	9	7	6	4	11
Normas sociales y culturales	12,9%	9	3	5	5	5	3	4
Estado del mercado laboral	9,7%	10	10	8	12	9	12	13
Apertura de mercado, barreras	6,5%	11	8	12	10	14	13	9
Acceso a infraestructura física	3,2%	12	9	11	9	7	8	10
Infraestructura comercial y profesional	—	—	10	10	8	10	9	8
Composición percibida de la población	—	—	10	13	13	12	14	14

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas).

La administración pública vasca y las agencias especializadas en el apoyo a emprendedores tienen un papel clave en el proceso de incubación y preincubación en la CAPV. Así, en esta edición 2010 el 41,9% de los expertos sugiere nuevos programas públicos de apoyo al emprendedor y la mejora y consolidación de los ya existentes.

Las medidas sugeridas en el ámbito financiero tendentes a facilitar el acceso al capital para realizar inversiones en nuevos proyectos y las dirigidas a mejorar el clima económico han dejado esta edición en un puesto menos destacado al apartado de políticas generales de apoyo a la dinámica empresarial. De nuevo, destacamos la coincidencia de los expertos en las áreas en las que se centran la mayor parte de los obstáculos al espíritu emprendedor y también los apoyos a la dinámica empresarial.

Al igual que el año pasado, los expertos sitúan en un lugar preferente (4.º puesto) el ámbito de transferencia tecnológica. Las medidas tendentes a fomentar la transferencia desde la universidad y los centros tecnológicos hacia la empresa, ya sea vía transferencia pura de tecnología o vía generación de nuevas spin offs de base tecnológica se lleva el 22,6% de las sugerencias.

El contexto político y social también representa un importante número de sugerencias, habiendo disminuido considerablemente respecto a ejercicios anteriores las medidas tendentes a mejorar el fomento emprendedor en el ámbito educativo y las normas sociales y culturales.

En definitiva, la crisis económica ha derivado la consideración de obstáculos y apoyos por parte de los expertos, así como las mejoras sugeridas hacia cuestiones financieras y de clima económico principalmente.

6. Conclusión

En general y salvo algunas excepciones, la iniciativa emprendedora ha descendido por segundo año consecutivo en la mayor parte de los países, eso sí, con menor virulencia que la observada el año pasado. La actividad emprendedora vasca sigue una tendencia similar a la que muestran el resto de países y CCAA españolas GEM, con un diferencial emprendedor de casi dos puntos por debajo de la media española.

Parece que la crisis está permitiendo solo el nacimiento de iniciativas de negocio con mayores garantías de éxito y desmotivando el nacimiento de aquellos proyectos con elevadas necesidades de financiación, en sectores de mayor riesgo, y en general, en mercados de mayor incertidumbre futura. Así mismo, la situación económica puede estar desanimando decisiones de autoempleo o abandono de empleo seguro para emprender. Es lógico observar una posición social más conservadora en situaciones de incertidumbre económica, si bien en ejercicios posteriores es razonable esperar mayores tasas de creación de empresas por razones de necesidad o falta de empleo por cuenta ajena, sobre todo, entre la población en situación de paro y en el momento de finalización de los subsidios de desempleo.

El ámbito más positivo de este informe, como ya es tradicional, es el que corresponde a las empresas consolidadas. Este debería ser el 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.

El porcentaje de población que tiene intención de emprender en los próximos tres años también se recupera, y aunque nos sitúa en una situación modesta en el plano internacional, permite albergar una perspectiva de mayor creación empresarial en el medio plazo.

Partiendo del perfil actual y observando la evolución socio-económica de nuestro entorno es interesante reflexionar sobre las políticas que se deben poner en práctica en el futuro próximo. Teniendo en cuenta que la sociedad vasca es cada vez más adulta y que la edad de jubilación se retrasa, sería interesante fomentar el emprendimiento en segmentos más adultos. Paralelamente, resultaría interesante fomentar el espíritu emprendedor entre la juventud y al mismo tiempo, apoyar la creación de nuevas empresas basadas en el conocimiento, aprovechando el nivel de formación de este colectivo. El emprendimiento femenino sigue siendo una asignatura pendiente en la CAPV que aunque se encuentra en las agendas de los responsables de las políticas públicas, todavía la sociedad percibe que se debe hacer más hincapié en este ámbito.

En el 2010 el impacto de la crisis económica ha afectado no sólo el nivel de la actividad emprendedora, como se ha evidenciado en el primer capítulo con la caída de la tasa TEA, sino también las características de los proyectos generados que están en fase de gestación y que aún no han alcanzado los 42 meses de funcionamiento.

En concreto, el tamaño de las iniciativas emprendedoras ha disminuido con respecto a años anteriores, lo cual sugiere que las condiciones económicas pueden estar limitando el acceso a recursos clave, además de haber provocado que los emprendedores perciban un mayor riesgo a la hora de involucrarse en proyectos con un alto compromiso de empleo. No obstante, el empleo esperado por las iniciativas emprendedoras de cara al futuro parece ser mayor que el de los negocios consolidados, razón por la cual conviene facilitar el camino para que se cumplan sus expectativas. Cabe destacar además que la disminución del tamaño promedio de los proyectos emprendedores concuerda con la mayor presencia de estos en actividades de servicio, en donde probablemente se requiere un tamaño comparativamente menor que en actividades de manufactura. Por otro lado, la proporción de proyectos emprendedores completamente novedosos es otro de los indicadores que ha disminuido en el 2010, y esto coincide con un

aumento de la competencia percibida por dichos proyectos. Sin embargo, parece que los nuevos proyectos se valen del uso de tecnologías de vanguardia como una manera de compensar la falta de novedad de sus productos o servicios. Finalmente, a pesar de que la demanda doméstica se ha visto afectada por la crisis, la propensión por parte de las iniciativas emprendedoras a atender clientes localizados en otros mercados fuera del país ha disminuido. Al igual que pasa con el tamaño, detrás de este comportamiento sorprendente puede estar la dificultad para acceder a los recursos financieros para salir al exterior.

Estos resultados ponen de manifiesto la necesidad de seguir diseñando e implementando programas que no sólo fomenten el espíritu emprendedor, sino que además disminuyan las barreras —o mejoren los incentivos— al crecimiento una vez que los proyectos han sido puestos en marcha. Este tipo de programas deberían ir acompañados de iniciativas de apoyo que además ayuden a los proyectos emprendedores a desarrollar su capacidad de innovación y a expandir su presencia a nivel internacional para que puedan cumplir sus expectativas de crecimiento.

El acceso a los recursos financieros se plantea como uno de los principales obstáculos al que se enfrenta un emprendedor a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial. La exigencia de garantías y la elevada incertidumbre asociada a los proyectos en sus primeras fases, obligan habitualmente al emprendedor a tener que renunciar o prescindir de fondos que circulan a través de los canales de financiación más convencionales, fundamentalmente los de tipo bancario.

En este sentido, resulta imprescindible desarrollar fuentes alternativas de financiación que se ajusten mejor a las características y el riesgo que implican tales iniciativas. Los inversores informales desempeñan un papel fundamental a este respecto, pues permiten cubrir la brecha financiera que sufren las iniciativas de negocio en las primeras etapas, ofreciendo un capital paciente que perdura en el tiempo hasta lograr que los proyectos alcancen una dimensión y una solidez suficientes como para afrontar con éxito criterios más exigentes solicitados por bancos y cajas, empresas de capital riesgo o inversores más profesionales.

Los datos que ofrece GEM respecto a la inversión informal en la CAPV son positivos. La tasa se consolida en valores cercanos al 4% de la población adulta y en una posición de claro liderazgo frente al resto de Comunidades Autónomas y países de nuestro entorno. Así pues, se podría decir que la inversión informal ha reaccionado de forma contracíclica desde el inicio de la crisis, consolidando su presencia incluso en un periodo de fuerte contracción de la actividad emprendedora.

Por otro lado, se detectan ciertas señales que apuntan hacia una mayor profesionalización en el segmento de inversión informal en la CAPV. Así, y pese a que los lazos familiares y de amistad siguen predominando en la relación *inversor-emprendedor*, se consolida un grupo de inversores que apoyan negocios que no están liderados por personas que forman parte de su círculo personal o familiar sino que son proyectos externos que apoyan una vez ha sido detectado una buena o prometedor idea de negocio.

Esta tipología de inversor, más próxima a lo que se conoce como *business angel*, utiliza criterios más profesionales a la hora de invertir y su presencia resulta clave para dinamizar un tejido emprendedor más innovador y con mayor potencial de crecimiento. En este sentido, es necesario seguir dinamizando el desarrollo de estas figuras, apostando por el buen funcionamiento de redes y plataformas o foros profesionales que sirvan de punto de encuentro entre inversores y promotores de proyectos emprendedores.

El análisis de las variables del entorno que influyen en la actividad emprendedora vasca nos lleva a una consolidación definitiva del factor relacionado con la infraestructura física y a la reconsideración del papel que el modelo educativo vasco de primaria y secundaria tiene en el fomento emprendedor, de autonomía personal, creatividad y capacidad innovadora del alumnado. El apartado relativo a los niveles educativos medios y superiores se sitúa en niveles muy superiores a los experimentados en años anteriores.

El apoyo financiero es un aspecto negativamente valorado por los expertos. La actual crisis económica y financiera dificulta mucho más el acceso a la financiación para proyectos nuevos, aquellos de riesgo elevado y/o con retornos de medio y largo plazo. Es por ello, que este factor se encuentra entre los más citados de esta edición tanto como obstáculo, apoyo o tema de sugerencia de nuevas medidas para mejorar el entorno del emprendedor. El hecho de que el apoyo financiero se encuentre entre los principales áreas de impulso denota una evaluación positiva de los esfuerzos para desarrollar instrumentos financieros específicamente dirigidos al colectivo emprendedor (ayudas públicas, redes de *business angel*, fondos de capital semilla, etc.).

Se observa que la administración pública vasca y las agencias especializadas en el apoyo a emprendedores tienen un papel clave en el proceso de incubación y preincubación en la CAPV. De hecho, las políticas públicas representan el área principal de factores favorecedores de la actividad emprendedora, y los programas públicos reciben la mayor parte de las propuestas de mejora y nuevas medidas sugeridas para el avance del contexto de dinámica empresarial.

Con respecto a la posición comparativa de la CAPV con España, la primera cuestión a destacar es que de los 17 factores evaluados, solo 2 presentan peor valoración en la CAPV: la dinámica de mercado y capacidad de innovación del consumidor, cuestiones que pueden tener una gran importancia para el éxito en el lanzamiento de nuevos productos.

Resulta muy interesante el contraste en la valoración de la capacidad innovadora del empresario vasco y la estimación innovadora del consumidor en España. Por un lado, los datos muestran que el consumidor español parece menos conservador a la hora de probar nuevos productos que el de la CAPV, y por otro, que la capacidad de adaptación e innovación del empresario vasco es mayor que en el Estado, y con una diferencia notable (casi un punto).

Para finalizar, debemos destacar que se empieza a valorar positivamente los esfuerzos realizados en la CAPV para incorporar el espíritu y el desarrollo de la capacidad emprendedora en el sistema educativo.

7. Glosario de términos

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

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

El índice de Actividad Emprendedora Total, **TEA** (*Total Entrepreneurial Activity*) o **en fase de Gestación** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 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 propietarios o copropietarios de empresas **Consolidadas** representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, fundadores de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

La variable denominada **Cierres** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado una empresa o negocio entre abril de 2004 y abril de 2005.

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

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

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

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

8. Ficha técnica. GEM CAPV 2010

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

Muestra: 2000 individuos.

Margen de confianza: 95,5%.

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

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

Período realización de encuestas: Abril-Julio de 2010.

Trabajo de campo: Instituto Opinómetro.

Grabación y creación de bases de datos: Instituto Opinómetro.

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

<i>Provincia</i>	<i>Hombres</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Total</i>
Álava	132	107	239
Gipuzkoa	328	357	685
Bizkaia	542	534	1.076
Total	1.002	998	2.000

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe para el año 2010 provienen del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los nombres de los miembros que conforman el consorcio de investigación internacional están publicados en el Informe Global Entrepreneurship Monitor, que puede obtenerse en www.gemconsortium.org.

GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores, su trabajo y apoyo, que son quienes hacen posible que esta investigación pueda llevarse a cabo cada año.

Bibliographic Section

Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2010 Executive Report

95 p., 2011
ISSN: 1889-5468

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia-San Sebastián): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2010** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2010 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2010*. 1-95

Abstract: The 2010 ACBC Global Entrepreneurship Monitor study carries out a diagnosis of entrepreneur activity in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report analyses entrepreneur activity of the región comparing it with that of other countries and other regions in Spain, and on the other hand, there is an internal comparison of the reality of entrepreneurs who live in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

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

El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2010, 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 2010 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 2010, 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.