



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2014

report

11

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2014

11



11

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2014

Equipo de investigadores

Deusto Business School

Maribel Guerrero (Directora GEM CAPV)

José L. González-Pernía

Iñaki Peña

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Jon Hoyos

María Saiz

Mondragón Unibertsitatea

Nerea González

Universitat Autònoma de Barcelona

David Urbano

Socio Institucional

Innobasque

Entidades colaboradoras y financiadoras

Departamento de Promoción Económica de la

Diputación Foral de Bizkaia

Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la

Diputación Foral de Gipuzkoa

Fundación Emilio Soldevilla

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2014 / Maribel Guerrero, José L. González-Pernía, Iñaki Peña, Jon Hoyos, María Saiz, Nerea González, y David Urbano; Bilbao: Universidad de Deusto 2015.

131 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Guerrero, Maribel II. et al., III. 2015. IV. Tít.

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. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

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

© Los autores: Maribel Guerrero (Deusto Business School), José L. González-Pernía (Deusto Business School), Iñaki Peña (Deusto Business School), Jon Hoyos (Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea), María Saiz (Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea), Nerea González (Mondragón Unibertsitatea) y David Urbano (Universitat Autònoma de Barcelona).

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

ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI - 1.201-2015

Impreso en España/Printed in Spain

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2014

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM	Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Federico Gutiérrez-Solana (Director CISE) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Red Española de Equipos Regionales GEM	 Asociación RED GEM España  CISE CENTRO INTERNACIONAL UNIVERSIDADES EMPRESARIAS  Santander UNIVERSIDADES  FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	 Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO  CdE Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores  UCA Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuena Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	 FUNDACIÓN EMPRENDER EN ARAGÓN  CÁTEDRA EMPRENDER  Universidad Zaragoza 1542  GOBIERNO DE ARAGON Departamento de Industria e Innovación
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	 Gobierno de Canarias  UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA  ULL Universidad de La Laguna

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

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunió Raúl Rodríguez Preciado	
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Instituto Gallego de Promoción Económica (IgaPe) Universidad de Santiago de Compostela (USC)	Ana Belén Vázquez Eibes (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana García Caeiro Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo USC) Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M.ª Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamaní	
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Miguel Angoitia Grijalba	

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	       
Navarra	Universidad Pública de Navarra Universitat Autònoma de Barcelona	Ignacio Contín Pilart (Directir GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez	 Cátedra de Liderazgo, Estrategia y Empresa UPNA/Caixa Bank (CLEE)
País Vasco	Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	Maribel Guerrero (Directora GEM País Vasco) Iñaki Peña José L. González-Pernía María Saiz Jon Hoyos Nerea González David Urbano	        
Madrid ciudad	Agencia de Desarrollo Económico «Madrid Emprende» Ayuntamiento de Madrid Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad) Iván Soto San Andrés Isidro de Pablo López (Director Técnico) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Miguel Angoitia Grijalba	  
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	

Índice de contenido

PRÓLOGO	19
Carta del socio institucional	21
Carta del Equipo de Investigadores/as	29
INTRODUCCIÓN	33
El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	35
Metodología	37
Resumen Ejecutivo	39
Laburpen exekutiboa	43
Executive Summary	47
Résumé Exécutif	51
PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	55
Capítulo 1: Fenómeno emprendedor	57
1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años	57
1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender	57
1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento	61
1.1.3. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV	62
1.2. Resultados de la actividad emprendedora	66
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	66
1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad	68
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	71
1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	75
1.2.5. Financiación del proceso emprendedor	77
1.2.6. Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	84
1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora	92
1.3.1. Actividad económica	93
1.3.2. Tamaño y expectativas de empleo futuro	94
1.3.3. Nivel de innovación	98
1.3.4. Orientación internacional	103
1.3.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	104

1.4. Conclusiones	108
1.5. Referencias	110
Anexo 1.1. Glosario	111
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS	113
 PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	 115
Capítulo 2: El entorno emprendedor	117
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	118
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2014	118
2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	119
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	121
2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	122
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	123
2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	125
2.3. Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa	127
2.4. Conclusiones	129
2.5. Referencias	129

Índice de Cuadros y de Figuras

Listado de Cuadros

Cuadro 1.1.1.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2014	58
Cuadro 1.1.2.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2014	60
Cuadro 1.1.3.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2014	61
Cuadro 1.1.4.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2014	63
Cuadro 1.2.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2014	67
Cuadro 1.2.2.	Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2014	76
Cuadro 1.2.3.	Motivos para emprender según el género. CAPV 2014	77
Cuadro 1.2.4.	Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Periodo 2010-2014	82
Cuadro 1.2.5.	Porcentaje de población adulta involucrada en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2014	85
Cuadro 2.0.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional	117
Cuadro 2.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2014	120
Cuadro 2.1.2.	Obstáculos de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014	122
Cuadro 2.1.3.	Apoyos de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014	124
Cuadro 2.1.4.	Recomendaciones de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014	126
Cuadro 2.1.5.	Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV y en España en 2014	128
Cuadro 2.1.6.	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas Españolas y en la CAPV en 2014	128

Listado de Figuras

Figura i.	Modelo teórico GEM	36
Figura ii.	El proceso emprendedor según el proyecto GEM	37
Figura iii.	Fuentes de información que nutren el observatorio GEM	37

Índice de Gráficos

Gráfico 1.1.1.	Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2014	59
Gráfico 1.1.2.	Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2014	62
Gráfico 1.1.3.	Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras economías basadas en la innovación. CAPV 2014	64
Gráfico 1.1.4.	Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras comunidades autónomas españolas. CAPV 2014	65
Gráfico 1.2.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2014	67
Gráfico 1.2.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2014	68
Gráfico 1.2.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2014	69
Gráfico 1.2.4.	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2014	69
Gráfico 1.2.5.	Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2014	70
Gráfico 1.2.6.	Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2014	70
Gráfico 1.2.7.	Principal motivo para emprender. CAPV-España 2014	71
Gráfico 1.2.8.	La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender. TEA CAPV 2014	71
Gráfico 1.2.9.	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014	72
Gráfico 1.2.10.	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2014	72
Gráfico 1.2.11.	Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014	73
Gráfico 1.2.12.	Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2014	73
Gráfico 1.2.13.	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014	74
Gráfico 1.2.14.	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014	74
Gráfico 1.2.15.	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2014	75
Gráfico 1.2.16.	Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2014	76
Gráfico 1.2.17.	Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2014) y España 2014	78
Gráfico 1.2.18.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2014	78
Gráfico 1.2.19.	Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2014	79
Gráfico 1.2.20.	Fuentes de procedencia de la mayor parte del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. CAPV 2014	79
Gráfico 1.2.21.	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2014	80

Gráfico 1.2.22.	Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2014 y España 2014	81
Gráfico 1.2.23.	Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2014	83
Gráfico 1.2.24.	Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2014	84
Gráfico 1.2.25.	Relación cuadrática 2014 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,3875 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,3757, N = 69)	87
Gráfico 1.2.26.	Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2014	88
Gráfico 1.2.27.	Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2014	89
Gráfico 1.2.28.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora en las economías basadas en la innovación en 2014	90
Gráfico 1.2.29.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2014	90
Gráfico 1.2.30.	Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2014	91
Gráfico 1.2.31.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2014	91
Gráfico 1.2.32.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2014	92
Gráfico 1.3.1.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por sector de actividad	93
Gráfico 1.3.2.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2010-2014	94
Gráfico 1.3.3.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por tramo de empleo actual	95
Gráfico 1.3.4.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2010-2014	96
Gráfico 1.3.5.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por tramo de empleo esperado a 5 años	97
Gráfico 1.3.6.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2010-2014	98
Gráfico 1.3.7.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por grado de novedad del producto o servicio	99
Gráfico 1.3.8.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2010-2014	100
Gráfico 1.3.9.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por grado de competencia percibida	100
Gráfico 1.3.10.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2010-2014	101
Gráfico 1.3.11.	Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por antigüedad de las tecnologías utilizadas	102
Gráfico 1.3.12.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2010-2014	102
Gráfico 1.3.13.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por proporción de clientes/as localizados/as en el exterior	103

Gráfico 1.3.14.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene clientes/as localizados/as en el extranjero, 2010-2014	104
Gráfico 1.3.15.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2014 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	106
Gráfico 1.3.16.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2014 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	107
Gráfico 2.1.1.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2014	118
Gráfico 2.1.2.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2013-2014	119
Gráfico 2.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2014	127

Prólogo

Carta del socio institucional

El emprendimiento es uno de los indicadores a través de los cuales se monitoriza el impacto de la innovación. En este sentido nuestra participación es coherente con las funciones asignadas a Innobasque en materia de evaluación del sistema de innovación, lo que implica que para nosotros es una grata oportunidad el poder acompañar el informe GEM-CAPV. De esta manera hemos recogido el testigo de Eusko Ikaskuntza-Sociedad de Estudios Vascos que había cumplido, como ahora Innobasque, con el rol de socio institucional de este proyecto, que lleva evaluando de manera continua la realidad emprendedora vasca conforme a la metodología GEM desde 2004.

GEM es una metodología reconocida en todo el mundo como la más completa y apropiada para poder describir el emprendimiento, incluyendo tanto el comportamiento y actitudes emprendedoras de las personas, como la influencia del contexto regional o nacional en el que éstos se desarrollan. La vasta experiencia y los niveles de estandarización a los que se ha llegado en el desarrollo de la metodología, hacen que los resultados del GEM sean reconocidos internacionalmente por la comunidad investigadora, así como valorados por los responsables de gestionar y decidir sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento. Todo esto nos ha impulsado también a Innobasque a sumarnos a este proyecto, con el convencimiento de que nos ayudará en nuestro objetivo de promocionar en la sociedad vasca los valores y actitudes relacionados con la innovación y el emprendimiento.

Del mismo modo que no existe un único modelo de hacer innovación, tampoco existe un modelo de emprendimiento válido para todos los territorios o todas las circunstancias. La perspectiva comparada que nos aporta GEM-CAPV nos tiene que servir para completar un diagnóstico del funcionamiento de nuestro tejido socioeconómico, identificando tanto fortalezas, como oportunidades de mejora. En este sentido, tan importante como los datos es nuestra capacidad de interpretación de los mismos para extraer las lecciones que deben servirnos en cada momento.

Por ello debemos leer la perspectiva aportada por GEM-CAV en el marco de la realidad socio-económica de nuestra comunidad, y evitar lugares comunes, que nos puedan llevar a considerar que estamos mejor o peor en función de nuestra posición en rankings coyunturales. Es fácil llegar a esas conclusiones cuantitativas, más complicado es vertebrar líneas de actuación que nos permitan desarrollar itinerarios para llegar a escenarios deseados, y ver el modelo de emprendimiento que deseamos impulsar. No es lo mismo una actividad emprendedora ligada al autoempleo, con destino en los mercados locales (negocios mayoritariamente unipersonales: despachos, restauración, servicios personales...), que un emprendimiento innovador (*innovation driven entrepreneurship*) orientado a competir en los mercados globales, que desarrolle productos/servicios para la internacionalización, y con un *core* de alto valor añadido y ventajas competitivas sostenibles. Necesitamos todo tipo de emprendimiento, ¡qué duda cabe!, y más mientras nuestro desempleo sea el que es. Pero mientras el primero se desarrolla con poca inversión y al mismo tiempo tiene poco potencial de crecimiento, el segundo puede aspirar a cotas exponenciales de crecimiento, si bien se desenvuelve en escenarios de mayor incertidumbre y requiere mayores inversiones y recursos especializados.

Impulsar, por lo tanto, el espíritu emprendedor, es una misión que requiere orientaciones estratégicas y tácticas, como sucede con la cultura innovadora, y no es el resultado de la acción de un único agente. Más bien es la culminación del aprendizaje y la colaboración de muchas personas y organizaciones, si queremos despertar el interés de quienes buscan nuevas oportunidades para el desarrollo de un futuro prometedor e ilusionante, tanto desde el interés personal como de país. Una dirección en la que ya se

ha orientado el Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora impulsado por el Gobierno Vasco y las tres Diputaciones Forales.

La innovación está cambiando el curso del mundo que vivimos. Lo percibimos en cualquier ámbito, desde el descubrimiento de nuevas soluciones para la salud humana, hasta las transformaciones de los procesos industriales, pilar de nuestra competitividad, o los nuevos modelos energéticos. Además de ser fundamental para sobrevivir, la innovación es lo que nos hace únicos. Es tan intrínseca a nuestra existencia que ya forma parte de la agenda de toda actividad, y sin duda de la agenda del emprendimiento de Euskadi. Y este nuevo informe GEM-CAPV 2014 es un elemento necesario para su definición, que aportará de forma significativa a una mejor comprensión del fenómeno emprendedor, y por tanto a la mejora de las condiciones de entorno que puedan favorecerlo.

Jose Maria Villate
Director General de Innobasque

Erakunde bazkidearen gutuna

Berrikuntzaren eragina neurtzeko erabil daitezkeen adierazleen artean, bat ekintzailtza da. Ildo horretatik, gure parte hartzea bat dator Innobasqueri berrikuntza sistema ebaluatzeko eman zaion zereginarekin. Horregatik, guretzat pozgarria da EAEko GEM Txostena babestea. Eusko Ikaskuntzaren lekukoa jaso dugu, orain arte bera izan baita proiektu honen erakunde bazkidea. Hemendik aurrera, Innobasque izango da 2004az geroztik Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailtza aztertzen ari den GEM proiektu honen bazkidea.

GEM metodologia mundu osoan da ezaguna, ekintzailtza deskribatzeko metodologiarik osoena eta egokiena dela uste baita. Metodologia horrek neurtzen ditu bai pertsonen portaera eta jarrera ekintzaileak eta bai eskualde edo nazio inguruneak horietan duen eragina. Metodologia horrek esperientzia luzea du eta estandarizatzeko maila handiak. Ezaugarri horiengatik, nazioarteko ikertzaileek GEMen emaitzak onartzen dituzte eta ekintzailtzari laguntzeko politika publikoak kudeatzeko eta erabakitzekeo ardura dutenek ere oso aintzat hartzen dituzte. Hori guztia kontuan hartu dugu Innobasquen proiektu honekin bat egiteko, uste baitugu lagungarri izango zaigula euskal gizartean berrikuntzari eta ekintzailtzari lotutako balioak eta jarrerak sustatzeko gure helburuan aurrera egiteko.

Jakin badakigu berrikuntza egiteko modu asko daudela. Gauza bera esan dezakegu ekintzailtzari buruz ere: ezin da ekintzailtza eredu bakarra proposatu, lurralde edo egoera guztietarako baliagarria. EAEko GEMek eskaintzen digun ikuspegi alderatuak lagundu behar digu gure gizarte eta ekonomia ingurunearen ezaugarrien diagnostikoa egiten eta, horrenbestez, indarguneak eta hobetzeko aukerak identifikatzen. Ildo horretatik, datuak bezain garrantzitsuak da datu horiek interpretatzeko gaitasuna, irakaspen baliagarriak ateratzeko. Horregatik, EAEko GEM txostenaren ikuspegia gure autonomia erkidegoaren gizarte eta ekonomia errealitatearen baitan irakurri behar dugu eta koiunturazko ranking-etan dugun tokiaren arabera, hobeto edo okerrago gaudela esatera eramaten gaituzten toki komunak saihestu. Erraza da ondorio kuantitatibo horietara iristea; zailagoa da, ordea, jokaleku desiragarrietara iristeko ibilbideak proposatuko dizkiguten jarduera lerroak egituratzea, eta bultzatu nahi dugun ekintzailtza eredua erabakitzea. Izan ere, ez dira gauza bera autoenpleguari lotutako jarduera ekintzailea, bertako merkatuei erantzutea helburu duena (nagusiki, pertsona bakarreko negozioak: bulegoak, jatetxeak, banakako zerbitzuak...) edo ekintzailtza berritzailea (*innovation driven entrepreneurship*), merkatu globaletan lehiatu nahi duena, nazioartean saltzeko produktu eta zerbitzuak garatuko dituen, eta balio erantsi handiko *corea* duena eta lehiatzeko abantaila iraunkorrak. Ekintzailtza mota oro behar dugu, zalantzarik gabe, eta are gehiago, gaur egun dugun langabezia maila kontuan hartuta. Baina lehenengoak inbertsio txikia behar du eta, aldi berean, hazteko potentzial txikia du; bigarrenak, ordea, hazkunde esponenziala izan dezake, nahiz eta ziurtasun gutxiagoko uretan ibili eta inbertsio eta baliabide espezializatu gehiago behar izan.

Ekintzaile espirtua sustatzeko egitekoak, beraz, orientazio estrategikoak zein jarduera taktikoak behar ditu, kultura berritzailearekin gertatzen den bezala. Eta egiteko hori ez da eragile bakar baten ekintzaren ondorio. Aitzitik, pertsona eta erakunde askoren ikaskuntzaren eta lankidetzaren emaitza da, pertsona zein herri gisa, etorkizun ilusio sortzailea eta itxaropentsua eraikitzekeo aukera berriak bilatzen dituztenen interesa piztu nahi badugu. Helburu horretara bideratu da Jarduera Ekintzaileari laguntzeko Erakunde arteko Plana, Eusko Jaurlaritzak eta hiru Foru Aldundiek bultzatutakoa.

Berrikuntza bizi garen munduaren ibilbidea aldatzen ari da. Edozein esparrutan antzeman dezakegu hori: pertsonen osasunerako irtenbide berriak aurkitzea, industria prozesuak eraldatzea —gure lehiakor-

tasunaren oinarria— edo energia eredu berriak, besteak beste. Bizirik irauteko funtsezkoa izateaz gainera, berrikuntzak besteengandik bereizten gaitu. Gure izatearen barne-barnean dugu, jarduera ororen agendaren baitan sartu baita, eta Euskadiren ekintzailetza agendan ere bai, noski. Eta GEMen EAEko 2014ko txostena beharrezkoa da hura definitzeko, ekintzailetzaren fenomenoak hobeto ulertzen lagunduko digulako eta, horrenbestez, aukera emango digulako ekintzailetzari lagunduko dioten inguruneak baldintzak hobetzen.

Jose Maria Villate
Innobasqueko zuzendari nagusia

Letter from the Institutional Partner

Entrepreneurship is one of the indicators by means of which the impact of innovation is monitored. In this sense, our participation is in line with the duties assigned to Innobasque in terms of evaluation of the innovation system, which means this is a welcome opportunity for us to be able to take part in the GEM-CAPV report. We at Innobasque have thus taken up the baton previously carried by Eusko Ikaskuntza-Basque Studies Society in our role of institutional partner of this project, which has been continually evaluating the Basque entrepreneurial situation in accordance with GEM methodology since 2004.

GEM is a methodology recognised throughout the world as being the most complete and suitable for describing entrepreneurship, including both individuals' entrepreneurial behaviour and attitudes and the influence of the regional or national context within which they develop such entrepreneurship. The vast experience and levels of standardisation attained in developing the methodology ensure that GEM results are internationally recognised by the research community, and also assessed by those in charge of administering and deciding about public policies pursued in support of entrepreneurship. All this has also encouraged us at Innobasque to join this project, convinced that it will help us in our aim to promote values and attitudes related to innovation and entrepreneurship in Basque society.

Just as there is no single innovation model, neither is there an entrepreneurship model that is valid for all territories or all circumstances. The comparative standpoint that GEM-CAPV offers us is what we need to use to complete a diagnosis of how our socio-economic fabric works, insofar as it identifies both strengths and opportunities for improvement. In this respect, as important as the data at our disposal is our ability to interpret them so as to learn lessons that might assist us at any given time.

We should therefore read the perspective provided by GEM-CAV within the framework of the socio-economic reality existing in our community which may lead us to think we are better or worse off depending on our position in terms of interim rankings. It is easy to reach such quantitative conclusions. Far more difficult is to draw up lines of action that may enable us to develop roadmaps for achieving desired scenarios and to envisage the entrepreneurial model we wish to pursue. An entrepreneurial activity linked to self-employment that targets local markets (mainly sole trader businesses: offices catering, personal services, etc.) is not the same as innovation-driven entrepreneurship that is geared to competing on global markets in which products/services are developed for internalisation, together with an added value core and sustainable competitive advantages. We need all types of entrepreneurship – there can be no doubt about this! – even more so all the time our employment levels are as they are. Yet whereas the former is pursued with little investment while at the same time having limited growth potential, the latter may aspire to higher growth levels although this may also take place within scenarios of greater uncertainty and require greater investment and specialist resources.

Therefore, promoting the entrepreneurial spirit is an objective that requires both strategic and tactical guidelines, as is the case with innovative culture, rather than the result of action taken by a single agent. Rather, it is the culmination of learning and collaboration involving many individuals and organisations if we wish to arouse the interest of those who seek new opportunities for developing a promising and exciting future, both in terms of personal and countrywide interest – a direction which the Inter-institutional Plan for Support of Entrepreneurial Activity promoted by the Basque Government and the three provincial councils has pursued.

Innovation is changing the course of the world in which we live. We perceive it in any sphere of activity, ranging from the discovery of new solutions to human health to transformations in industrial processes – the pillar of our competitiveness – and new energy models. In addition to being essential for survival, innovation is what makes us unique. It is so intrinsic to our existence that it now forms part of the agenda in all activities and without doubt of the entrepreneurial agenda in Euskadi. And this new 2014 GEM-CAPV report is an element that we deem necessary to define it, and which will contribute significantly to a better understanding of the entrepreneurial phenomenon – and therefore to an improvement in the conditions attached to the milieu that may favour it.

Jose Maria Villate
CEO of Innobasque

Lettre du Partenaire Institutionnel

L'esprit d'entreprise est l'un des indicateurs de suivi et de surveillance de l'impact de l'innovation. Dans ce sens, notre participation est cohérente avec les fonctions assignées à Innobasque en matière d'évaluation du système d'innovation. Pour nous, c'est un plaisir que de pouvoir accompagner le rapport GEM-CAPV (Communauté autonome du Pays basque). De cette façon, nous avons pris le relais d'Eusko Ikaskuntza-Société d'Études basques (la Société pour les Études basques) qui avait rempli le même rôle qu'Innobasque maintenant, celui de partenaire institutionnel de ce projet. Innobasque évalue, de façon continue, depuis 2004 la réalité basque en termes d'entreprise, conformément à la méthodologie GEM.

GEM est une méthodologie reconnue dans le monde entier comme la plus complète et la plus appropriée pour pouvoir décrire l'esprit d'entreprise, aussi bien dans le comportement et les attitudes entrepreneuriales des individus, que dans l'influence du contexte régional ou national dans lequel ceux-ci se développent. La vaste expérience et les niveaux de standardisation atteints dans le développement de la méthodologie, font que les résultats du GEM sont reconnus au niveau international par la communauté des chercheurs, et évalués par les responsables de la gestion et des décisions autour des politiques publiques de soutien au développement d'entreprises. Tout cela a également poussé Innobasque à adhérer à ce projet, dans la conviction qu'il nous aidera dans notre objectif de faire la promotion, dans la société basque, des valeurs et des attitudes liées à l'innovation et au développement d'entreprises.

De la même façon qu'il n'existe pas un seul et unique modèle pour faire de l'innovation, il n'existe pas non plus un seul modèle de développement d'entreprises valable pour tous les territoires ou pour toutes les circonstances. La perspective comparative que nous apporte GEM-CAPV (Communauté autonome du Pays basque) doit nous servir pour compléter un diagnostic du fonctionnement de notre tissu socioéconomique, en identifiant aussi les atouts que les opportunités d'amélioration. Dans ce sens, notre capacité d'interprétation des données est aussi importante que les données elles-mêmes, afin d'en tirer les leçons qui doivent nous servir à chaque moment.

C'est pourquoi nous devons lire la perspective apportée par GEM-CAV dans le cadre de la réalité socio-économique de notre communauté, et éviter les lieux communs, qui pourraient nous amener à considérer que nous sommes meilleurs ou pires en fonction de notre position dans les rankings conjoncturels. Il est facile d'arriver à ces conclusions quantitatives, mais il est beaucoup plus compliqué d'articuler des lignes d'action qui nous permettent de développer des itinéraires pour arriver à des scénarios souhaitables, et voir le modèle de développement d'entreprises que nous désirons stimuler. Une chose est une activité entrepreneuriale liée à l'auto-emploi, destiné au marché local (des affaires pour la plupart unipersonnelles : bureaux, restauration, services à la personne...). Une autre est un développement d'entreprises novateur (innovation « driven entrepreneurship ») orienté à entrer en concurrence sur les marchés globaux, qui développe des produits / des services pour l'internationalisation, et avec un cœur à forte valeur ajoutée et des avantages compétitifs durables. Nous avons besoin de tous les types de développement d'entreprises, cela ne fait aucun doute, et plus encore avec les taux de chômage qui nous affectent. Mais, alors que le premier type se développe avec peu d'investissement et qu'en même temps il a un faible potentiel de croissance, le second peut aspirer à des quotas exponentiels de croissance, même s'il se développe sur des scénarios avec une incertitude plus élevée et s'il requiert des investissements plus importants et des ressources spécialisées.

Stimuler, donc, l'esprit d'entreprise, est une mission qui requiert des orientations stratégiques et tactiques, tout comme avec la culture novatrice, et ce n'est pas le résultat de l'action d'un seul agent. C'est

au contraire l'aboutissement de l'apprentissage et de la collaboration d'un grand nombre d'individus et d'organisations, si nous souhaitons éveiller l'intérêt de ceux qui recherchent de nouvelles opportunités pour la mise en place et le développement d'un avenir prometteur et motivant, aussi bien depuis l'intérêt personnel que depuis celui du pays tout entier. Une direction qu'a déjà suivie le Plan Interinstitutionnel de Soutien à l'Activité entrepreneuriale promue par le Gouvernement basque et les trois Députations basques.

L'innovation est en train de changer le cours du monde dans lequel nous vivons. Nous pouvons le ressentir dans tous les domaines, depuis celui de la découverte de nouvelles solutions pour la santé humaine, jusqu'aux transformations des process industriels, qui sont le pilier de notre compétitivité, ou les nouveaux modèles énergétiques. En plus d'être fondamental pour survivre, l'innovation est ce qui nous rend uniques. Elle fait partie intégrante de notre existence au point qu'elle est déjà au cœur de l'agenda de toute activité et, bien évidemment de l'agenda du développement d'entreprises d'Euskadi/Pays basque. Et ce nouveau rapport GEM-CAPV (Communauté autonome du Pays basque) 2014 est un élément nécessaire pour sa définition qui va apporter de façon significative une meilleure compréhension du phénomène entrepreneurial, et par conséquent à l'amélioration des conditions de l'environnement qui pourraient le favoriser.

Jose Maria Villate
Directeur General d'Innobasque

Carta del Equipo de Investigadores/as

En los últimos años, la actividad emprendedora se ha convertido en uno de los motores esenciales que impulsa la transformación y desarrollo de los territorios. Su impacto económico y social, canalizado principalmente a través de la creación de empresas, se refleja en la introducción de innovaciones, generación de empleo, incremento de la productividad y creación de riqueza. Esto ha despertado tanto el interés académico como el de las administraciones públicas por entender cómo se puede transitar hacia una sociedad más emprendedora.

Con el fin de contribuir a mejorar la comprensión de las claves que conducen a una sociedad más emprendedora, con el apoyo de algunas administraciones públicas vascas, un equipo de investigadores/as de la Universidad de Deusto (UD), de la Universidad del País Vasco (UPV-EHU), de la Universidad de Mondragón (MU), y la Universidad Autónoma de Barcelona ofrece una radiografía anual de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) utilizando la metodología del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Así desde el 2004, esta iniciativa ha permitido a los/as académicos/as, a los responsables de políticas públicas y a la sociedad conocer el perfil de las personas emprendedoras vascas y las características de sus negocios, así como, identificar el posicionamiento de la actividad emprendedora vasca en comparación a otras comunidades autónomas e incluso otros países.

Cabe decir que si bien los resultados ofrecidos desde el inicio han servido de orientación para el diseño de políticas e incluso en la elaboración del plan interinstitucional de apoyo a la actividad emprendedora en la CAPV en su conjunto, esta undécima edición ha sido posible gracias al apoyo y la confianza que nos ha brindado el Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia; el Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa; y la Fundación Emilio Soldevilla. También se agradece el apoyo de Innobasque en su papel de socio institucional del proyecto.

Equipo de Investigadores/as:

Guerrero Maribel, PhD. Directora GEM-CAPV. Universidad de Deusto (UD). Experta en emprendimiento en organizaciones públicas y privadas existentes; instituciones e impacto de la actividad (intra)emprendedora.

González-Pernía José L., PhD. Universidad de Deusto (UD). Experto en el proceso emprendedor, internacionalización temprana, rápido crecimiento, innovación tecnológica e impacto de la actividad emprendedora.

Peña Iñaki, PhD. Universidad de Deusto (UD). Experto en demografía empresarial.

Hoyos Jon, PhD. Universidad del País Vasco (UPV-EHU). Experto en financiación de empresas de nueva creación.

Saiz María, PhD. Universidad del País Vasco (UPV-EHU). Experta en emprendimiento, políticas públicas, spin-offs, desarrollo económico y educación emprendedora.

González Nerea, PhD (c). Universidad de Mondragón (MU). Experta en financiación y emprendimiento.

Urbano David, PhD. Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Experto en instituciones y actividad emprendedora; emprendimiento y crecimiento económico; universidades emprendedoras

Ikertzaileen taldearen gutuna

Azken urteetan, jarduera ekintzailea lurraldeen eraldaketa eta garapena bultzatzen duten eragile nagusietako bat bihurtu da. Ekonomian eta gizartean eragin handia du, bereziki enpresen sorreraren bidez bideratzen dena, eta berrikuntzak dakartza, enplegu sorrera, produktibitatearen hazkundera eta aberastasuna. Horrek ikertzaileen eta herri administrazioen interesa piztu du, biek ala biek ulertu nahi baitute nola hurbildu gaitezkeen gizarte ekintzaileago batera.

Gizarte ekintzaileagora nola joan gaitezkeen jakiteko gakoak hobeto ulertzen laguntzeko, Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko, Mondragon Unibertsitateko eta Bartzelonako Unibertsitate Autonomoko ikertzaile talde batek, EAEko herri administrazioen laguntzaz, Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen urteroko erradiografia eskaintzen du, *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) proiektuaren metodologiaz baliatuta. Horrela, 2004az geroztik, ekimen honek aukera ematen die irakasle eta ikertzaileei, politika publikoen arduradunei eta gizarteari, oro har, EAEko ekintzaileen profila eta haien negozioen ezaugarriak ezagutzeko eta bertako jarduera ekintzailearen kokapena identifikatzeko beste autonomia erkidego batzuekin eta beste herrialde batzuekin alderatuta.

Hasieratik eskainitako emaitzak lagungarriak izan dira politikak diseinatzeko eta EAEko jarduera ekintzaileari laguntzeko erakunde arteko plana prestatzeko. Baina, hamaikagarren edizio hau Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomiaren Sustapeneko Departamentuak; Gipuzkoako Foru Aldundiko Berrikuntza, Landa Garapen eta Turismo Departamentuak; eta Emilio Soldevilla Fundazioak bideratutako laguntzari esker egin ahal izan da. Eskerrak eman nahi dizkiogu, halaber, Innobasqueri, proiektuaren erakunde bazkideari.

Ikertzaileen taldea:

Guerrero Maribel, PhD. Zuzendaria GEM-CAPV. Deustuko Unibertsitatea (DU). Erakunde publiko eta pribatuen ekintzailetzan, erakundeetan, eta (barne)ekintzailetzako jardueraren eraginean aditua.

González-Pernía, José L., PhD. Deustuko Unibertsitatea (DU). Prozesu ekintzailean, nazioartekotze goiztiarrean, hazkunde azkarrean, berrikuntza teknologikoan eta jarduera ekintzailearen eraginean aditua.

Peña Iñaki, PhD. Deustuko Unibertsitatea (DU). Enpresa demografian aditua.

Hoyos Jon, PhD. Euskal Herriko Unibertsitatea (EHU). Enpresa sortu berrien finantzaketan aditua.

Saiz María, PhD. Euskal Herriko Unibertsitatea (EHU). Ekintzailetzan, politika publikoetan, spin-offetan, ekonomiaren garapenean eta ekintzailetzarako hezkuntzan aditua.

González Nerea, PhD(c). Mondragon Unibertsitatea (MU). Finantzaketan eta ekintzailetzan aditua.

Urbano David, PhD. Bartzelonako Unibertsitate Autonomoa (UAB). Erakunde eta jarduera ekintzailean, ekintzailetzan eta hazkunde ekonomikoan, eta unibertsitate ekintzaileetan aditua.

Letter from the Team of Researchers

In recent years, entrepreneurial activity has become one of the essential driving forces behind the transformation and development of territories. Its economic and social impact, channelled mainly via business creation, is reflected in the introduction of innovation, job creation, an increase in productivity and wealth creation. This has aroused both academic interest and interest on the part of public administration as a way of understanding how there can be a move towards a more entrepreneurial society.

With a view to helping improve an understanding of the keys to a more entrepreneurial society, a team of researchers from the University of Deusto (UD), the University of the Basque Country (UPV-EHU), the University of Mondragon (MU) and the Autonomous University of Barcelona – together with the support of some Basque public administrative bodies – offers an annual appraisal of entrepreneurial activity in the Basque Autonomous Community (CAPV) using the methodology attached to the *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) project. Thus, since 2004 this initiative has enabled academics, those in charge of political policies and society to learn about the profile of Basque entrepreneurs and the features of their businesses, as well as indentifying the positioning of Basque entrepreneurial activity in comparison to other autonomous communities or even other countries.

It should be stated that although the results offered since the outset have served as a guideline for the design of policies and even for drawing up the inter-institutional plan for support of entrepreneurial activity in the CAPV as a whole, this edition has been possible thanks to the support and trust that has been placed in us by the following: the Department of Economic Promotion of the Provincial Council of Bizkaia; the Development of Innovation, Rural Development and Tourism of the Provincial Council of Gipuzkoa and the Emilio Soldevilla Foundation. We also wish to extend our thanks to the support provided by Innobasque in its roles as institutional partner of the project.

Team of researchers:

Guerrero Maribel, PhD. Director GEM-CAPV. University of Deusto (UD). Expert in entrepreneurship in existing public and private organisations, institutions and the impact of (intra) entrepreneurial activity.

González-Pernía José Luis, PhD. University of Deusto (UD). Expert in the entrepreneurial process, early internationalisation, rapid growth, technological innovation and the impact of entrepreneurial activity

Peña Iñaki, PhD. University of Deusto (UD). Expert in business demography.

Hoyos Jon, PhD. University of the Basque Country (UPV-EHU). Expert in financing of newly-created businesses.

Saiz María, PhD. University of the Basque Country (UPV-EHU). Expert in entrepreneurship, public policies, spin-offs, economic development and entrepreneurial education.

González Nerea, PhD(c). University of Mondragon (MU). Expert in financing and entrepreneurship.

Urbano David, PhD. Autonomous University of Barcelona (UAB). Expert in institutions and entrepreneurial activity; entrepreneurship and economic growth, and entrepreneurial universities.

Lettre de l'Équipe de Chercheurs et de Chercheuses

Au cours des dernières années, l'activité entrepreneuriale est devenue l'un des moteurs essentiels qui fomentent la transformation et le développement des territoires. Son impact économique et social, canalisé principalement à travers la création d'entreprises, est reflété dans l'introduction d'innovations, la création d'emploi, l'accroissement de la productivité et la création de richesse. Cela a éveillé l'intérêt aussi bien du secteur académique que des administrations publiques car ils ont compris comment on peut transiter vers une société plus entrepreneuriale.

Afin de contribuer à améliorer la compréhension des clés qui conduisent vers une société plus entrepreneuriale, avec le soutien de certaines administrations publiques basques, une équipe de chercheurs et de chercheuses de l'Université de Deusto (UD), de l'Université du Pays basque (UPV-EHU), de l'Université de Mondragón (MU), et de l'Université Autonome de Barcelone offre une radiographie annuelle de l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome du Pays basque (CAPV (Communauté autonome du Pays basque)) en utilisant la méthodologie du projet *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Ainsi, depuis 2004, cette initiative a permis aux universitaires, aux responsables des politiques publiques et à la société en général de connaître le profil des personnes entreprenantes basques et les caractéristiques de leurs affaires, mais aussi d'identifier le positionnement de l'activité entrepreneuriale basque en comparaison avec les autres communautés autonomes d'Espagne et même d'autres pays.

Il faut dire que, quoique les résultats offerts depuis le début aient servi d'orientation pour l'élaboration de politiques et même dans l'élaboration du plan interinstitutionnel de soutien à l'activité entrepreneuriale au Pays basque dans son ensemble, cette onzième édition a été rendue possible par l'appui et la confiance que nous a donnés le Département de Promotion Économique de la Députation Forale de Biscaye, le Département d'Innovation, de Développement Rural et de Tourisme de la Députation Forale de Guipuscoa, et la Fondation Emilio Soldevilla. Nous remercions également le soutien d'Innobasque dans son rôle de partenaire institutionnel du projet.

Équipe de Chercheurs / chercheuses :

Guerrero Maribel, PhD. Directrice GEM-CAPV. Université de Deusto (UD). Experte en développement d'entreprises en organisations publiques et privées existantes, institutions et impact de l'activité (intra)entrepreneuriale

González-Pernía José L., PhD. Université de Deusto (UD). Expert en processus entrepreneuriaux, internationalisation précoce, croissance rapide, innovation technologique et impact de l'activité entrepreneuriale.

Peña Iñaki, PhD. Université de Deusto (UD). Expert en démographie d'entreprises.

Hoyos Jon, PhD. Université du Pays basque (UPV-EHU). Expert en financement des entreprises de nouvelle création.

Saiz María, PhD. Université du Pays basque (UPV-EHU). Experte en développement d'entreprises, politiques publiques, spin-off, développement économique et éducation entrepreneuriale.

González Nerea, PhD(c). Université de Mondragón (MU). Experte en financement et en développement d'entreprises.

Urbano David, PhD. Université Autonome de Barcelone (UAB). Expert en institutions et activité entrepreneuriale; développement d'entreprises et croissance économique, universités entrepreneuriales.

Introducción

Esta sección se integra por tres apartados. El primero describe los aspectos generales del proyecto GEM. Posteriormente, se detalla la metodología que adoptan los países o regiones que participan en el consorcio GEM a nivel internacional. Finalmente, se incluye el resumen ejecutivo de la décimo primera edición del informe GEM CAPV; a partir del análisis de la información obtenida a través de la población vasca de 18 a 64 años, así como, de las personas expertas vascas entrevistadas en 2014.

El proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

La edición GEM CAPV 2014 supone la décimo sexta edición de este proyecto en el ámbito internacional, y la décimo primera edición en la Comunidad Autónoma del País Vasco. A nivel internacional, durante el año 2014 han sido entrevistadas 206.000 personas de 18 a 64 años en los 73 países participantes en el proyecto GEM con el objeto de medir, bajo la misma metodología, la actividad emprendedora, la dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico. En términos generales, los 73 países participantes representan el 72,4% de la población mundial y el 90% del PIB (Singer, Amorós y Moska, 2015). A nivel CAPV, gracias al esfuerzo de las entidades colaboradoras y financiadoras se han entrevistado a 3.000 personas vascas de 18-64 años, así como, 36 personas expertas en temas vinculados al entorno emprendedor vasco¹.

Tal como se ha mencionado, para hacer este informe posible se ha adoptado la metodología GEM. En general, el GEM es un observatorio internacional que con carácter anual analiza el fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*, y se viene plasmando en Informes de ámbito global, nacional, regional y local gracias al Consorcio de equipos de investigación pertenecientes a los países que lo integran. Asimismo, vinculados al proyecto GEM, varios equipos de investigación han elaborado diversos informes monográficos² sobre aspectos particulares del fenómeno emprendedor (ej., emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo, y entre otros). A partir de su concepción como herramienta integral de información, el proyecto GEM proporciona datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento:

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

En general, los informes que se generan desde el Observatorio se sustentan sobre un modelo teórico que se ha venido perfeccionando en los años recientes en el seno del Consorcio (véase la Figura i). Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos detalles que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el del estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, añadiendo para ello tres subíndices de competitividad —el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados³—. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender, influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada

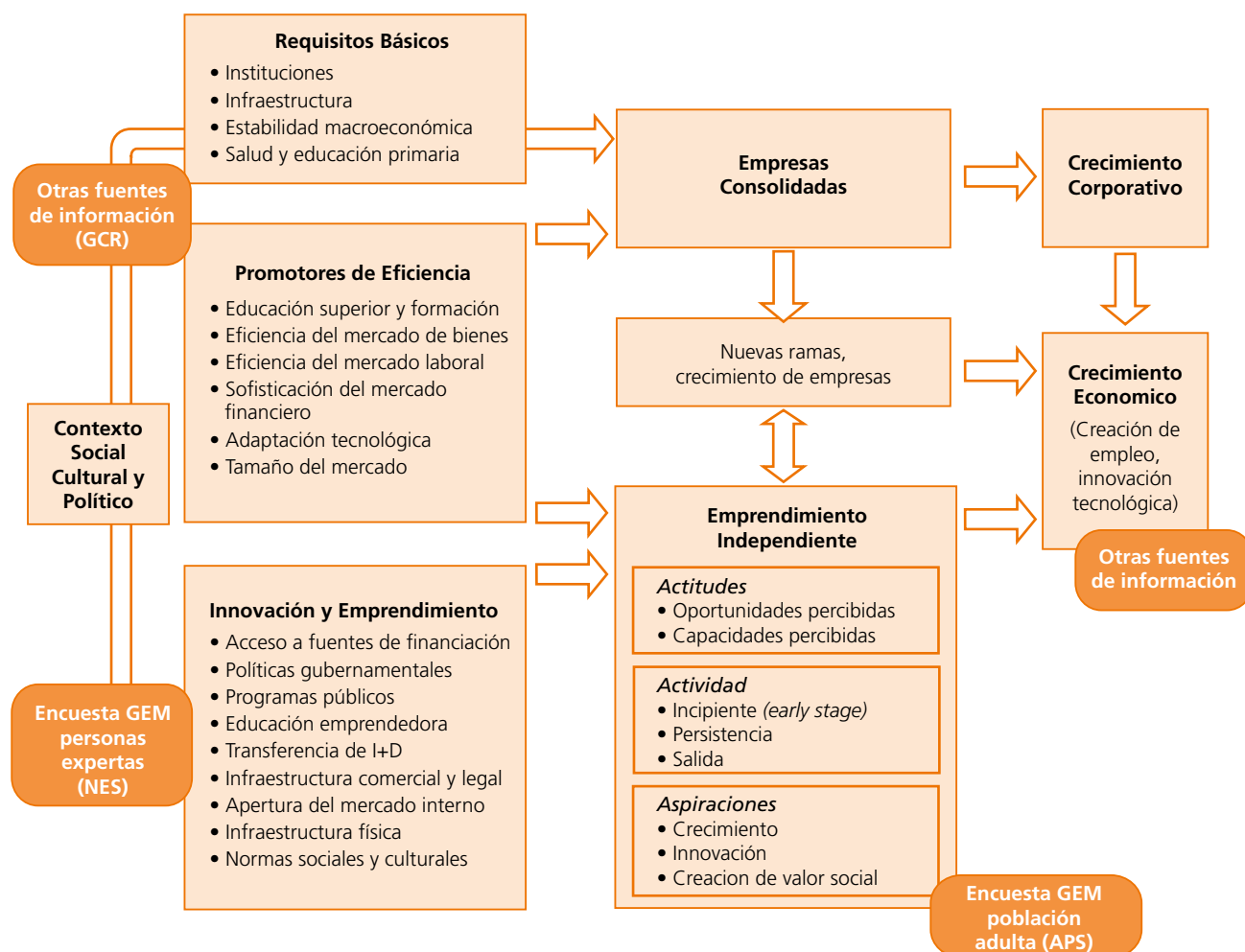
¹ Para más detalle, favor de consultar la descripción metodológica que se presentan en cada una de las partes que integran este informe.

² Para más detalle, favor de visitar <http://www.gemconsortium.org/> y <http://www.gem-spain.com/>.

³ El Global Competitiveness Report (GCR), cita a los países mediante las expresiones anglosajonas: «*factor driven*», «*efficiency driven*» e «*innovation driven*» para indicar su nivel de desarrollo desde el estadio más bajo al más elevado. Para más información, consultar los informes GCR en su website: <http://www.weforum.org>

y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes, da lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza. El modelo se fortaleció a partir del estudio de emprendimiento corporativo que se realizó en la edición 2011.

Figura i. Modelo teórico GEM



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

Las fuentes de información propias de GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*) y la encuesta a personas expertas denominada NES (*National Experts Survey*). Ambas series de datos nutren diversas partes del modelo y, como se ha indicado anteriormente, se complementan con las aportaciones de otras prestigiosas fuentes. La encuesta a la población de 18-64 años y las opiniones de las personas expertas, permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Asimismo, la encuesta a la población de 18-64 años, constituye la herramienta de información que proporciona los datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor, tal y como se entiende en GEM, el cual se describe en la Figura ii. Este diagrama evidencia que GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continua con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Otro resultado posible en el proceso emprendedor es el abandono de la actividad empresarial por parte de personas debido a que en los últimos doce meses han traspasado a otras personas o han cerrado definitivamente su negocio.

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



Metodología

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

Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM



La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este informe. Para acceder a otros informes nacionales que publican los equipos de los diversos países participantes en el consorcio GEM, así como, a los informes publicados por la Red Española de Equipos Regionales GEM se recomienda visitar: <http://www.gemconsortium.org/> y <http://www.gem-spain.com/>.

GEM. CAPV. Resumen Ejecutivo 2014

Resumen Ejecutivo

A partir de la información obtenida de la población vasca de 18 a 64 encuestada en la edición GEM de la CAPV en 2014, este resumen ejecutivo presenta brevemente el diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor, del perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor, la financiación que han requerido para emprender, los indicios de calidad de las iniciativas emprendedoras que se han identificado, y las percepciones/actitudes/valores hacia la actividad emprendedora por parte de la sociedad vasca. De igual manera, en la parte final de este resumen ejecutivo se presenta una breve síntesis de la opinión de las 36 personas expertas entrevistadas sobre las condiciones del entorno para emprender en la CAPV.

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

En 2014, el nivel de **la actividad emprendedora vasca** medido a través del índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) refleja que el 3,65% de la población de 18 a 64 años estaba involucrada en la puesta en marcha y/o gestionaba un negocio nuevo en los últimos 42 meses (3,5 años). Respecto a la edición anterior, en la que el TEA había alcanzado un 3,0%, la cifra de esta edición muestra una leve recuperación aunque aún alejada de los niveles al 5% que observábamos en periodos previos al comienzo de la crisis económica que, a priori, empieza a superarse. En contraste, el porcentaje de **personas con intención potencial de emprender** muestra que un 5,4% de la población vasca entrevistada indicaba que tenía perspectivas de emprender en los próximos 3 años. Aunque este porcentaje podría materializar en nuevas empresas en tres años vista, este indicador presenta una tendencia a la baja en comparación al 6% de la población de 18-64 años que se identificó como personas emprendedoras potenciales en 2013. En lo relativo al indicador de **empresas consolidadas**, en 2014, un 8% de la población vasca entrevistada era propietaria de empresas que llevan operando en el mercado más de tres años y medio. Este indicador presenta una ligera mejoría respecto a la edición anterior en la que este porcentaje fue del 7,9%.

Otra tendencia interesante se observa en el indicador asociado al **abandono de la actividad empresarial**. En esta edición, las cifras obtenidas evidencian un freno a la destrucción empresarial que veíamos en años anteriores. Si bien, el indicador global de abandono empresarial de la CAPV en 2014 fue del 1,54%, el 31% de los casos identificados como abandonos continuaron en funcionamiento en manos de otras personas, lo que reduce el porcentaje de personas involucradas en cierres definitivos de negocio al 1,06%. Por lo general, el principal motivo de abandono de un negocio en la CAPV está vinculado a la falta de rentabilidad.

Utilizando los indicadores antes mencionados, la metodología GEM permite la posibilidad de realizar un **benchmarking** con otras economías similares a la vasca a nivel internacional y también con otras comunidades autónomas españolas. Comparando en base a los indicadores como el TEA o el porcentaje de personas emprendedoras potenciales, el posicionamiento de la CAPV respecto a otras economías basadas en la innovación y comunidades autónomas evidencia la necesidad de seguir fortaleciendo la actividad emprendedora vasca. Según estos indicadores, la CAPV se sitúa por debajo de países como Italia, Japón, e incluso por debajo de la media a nivel autonómico. Por otro lado, en indicadores como el porcentaje de empresas consolidadas, la CAPV se posiciona en el décimo lugar en el entorno de las economías basadas en la innovación. Asimismo, la relación del PIB per cápita y TEA muestra que la CAPV tiene un comportamiento similar al de otros países como Alemania, Bélgica, Francia, y Japón.

Perfil de la persona emprendedora vasca

En cuanto al *perfil de la persona emprendedora vasca*, a partir de la información obtenida en la edición 2014 se observa una tendencia similar a la de ediciones anteriores. Es decir, la persona que emprende en la CAPV es un varón de un rango de edad entre 35 y 54 años que posee estudios de nivel superior y un nivel de renta relativamente elevado. Por lo general, la *principal motivación* de las personas vascas para emprender continúa siendo la identificación de una oportunidad (65,6%), aunque la proporción de personas que han creado una empresa por necesidad ha aumentado desde el año 2010. Esta tendencia es muy similar a la que se ha observado en los indicadores obtenidos en el contexto español.

Por otro lado, los datos revelan que el TEA femenino (2,7%) sigue estando por debajo del TEA masculino (4,6%) aunque con el paso de los años la brecha se va reduciendo. Si se analizan los *motivos para emprender por género*, por cada 10 hombres que han creado su empresa al haber identificado una oportunidad hay entre 4 mujeres que emprenden por la misma razón; es decir el 29% de las mujeres. Así mismo, por cada 10 varones que han emprendido por una necesidad hay entre 9 mujeres que han emprendido por ese mismo motivo; es decir el 47% de las mujeres.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

En relación a la *financiación del proceso emprendedor*, en el año 2014 se aprecia un retroceso en el *capital semilla* requerido para la puesta en marcha de negocio naciente, pasando su valor mediana de 50.000 a 30.000 euros, lo que supone que al menos el 50% de las personas emprendedoras en fase naciente necesitaban una inversión de capital semilla de al menos 30.000 euros para poner en marcha su negocio. En cualquier caso, se observa una tendencia de cierta recuperación respecto a los años centrales de la crisis económica (años 2011 y 2012) donde esta variable tocó suelo hasta situarse en 20.000 euros por proyecto. Asimismo, desciende el porcentaje de las necesidades de *capital asumidas por las personas emprendedoras* a través de sus propias aportaciones, de lo que se deduce un mayor acceso del tejido emprendedor a fuentes externas de financiación. Aun así, casi cuatro de cada diez personas que emprenden una actividad lo hacen asumiendo íntegramente sus necesidades iniciales de financiación y en tan sólo un 26,9% de los casos, las entidades financieras han actuado como vehículo a través del cual se financia el grueso del capital semilla necesario para la puesta en marcha de un nuevo proyecto.

Por otro lado, la tasa de *inversión informal*, calculada como el porcentaje de población adulta de 18 a 64 años que invirtió su propio dinero en un negocio ajeno, se recupera hasta alcanzar el 3,5%, tras el importante retroceso que experimentó este indicador en el año 2013. Mejora el nivel de cualificación y formación del colectivo así como su capacidad de transferir conocimiento a los proyectos en los que invierten. No obstante, sigue siendo muy reducido el número de personas inversoras que responden a un perfil más profesional dado que la inmensa mayoría (97,2%) invertiría en proyectos promovidos por personas con las que les une algún tipo de lazo familiar o de amistad.

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

La recuperación de la actividad emprendedora en fase inicial experimentada en el último año en la CAPV ha estado acompañada de algunos cambios en las características *vinculadas a la calidad* de la misma. En primer lugar, los datos recogidos en 2014 muestran que el 80,3% del TEA de 2014 corresponde a *iniciativas dedicadas a actividades de servicios*, siendo un 23,3% negocios de servicios intensivos en conocimiento. No obstante, si bien la actividad emprendedora se enmarca mayoritariamente dentro de los servicios, el peso conjunto de estos ha disminuido en el último año. Por el contrario, aumentó el peso relativo de las personas emprendedoras en fase inicial dedicadas a la industria, energía y saneamiento, la construcción y la agricultura, ganadería y pesca, quienes en 2014 representaron el 7,3%, 8,3% y 3,2% del TEA, respectivamente.

En segundo lugar, cabe destacar que el *tamaño actual de los negocios nacientes y nuevos* fue en promedio de 2,0 empleados/as, lo que supone un aumento con respecto al año anterior. En términos relativos las iniciativas generadoras de empleo representaron el 29,2% del TEA, proporción claramente mayor que en 2013. En la misma línea, la población emprendedora en fase inicial identificada dentro de la CAPV en 2014 esperaba emplear a una media de 4,6 personas en cinco años; mientras que en términos relativos, el 52,9% esperaba emplear

al menos una persona en cinco años. Comparativamente, estas expectativas de empleo suponen un potencial de generación de nuevos puestos de trabajo por parte de la actividad emprendedora que es más optimista que hace un año, e incluso más optimista que el potencial que se observa en España como país y la media de las comunidades autónomas en 2014.

En tercer lugar, el **grado de innovación** de la actividad emprendedora en fase inicial ha mostrado un retroceso por segundo año consecutivo en cuanto a la novedad del producto o servicio de los negocios, ya que el porcentaje del TEA que ofrece un producto o servicio nuevo para algunos/as o todos/as los/las clientes/tas ha disminuido del 40,5% en 2012 al 30,5% en 2013 y, nuevamente, al 28,6% en 2014. De hecho, la CAPV se ubicó en 2014 por debajo de la media de otras comunidades autónomas de acuerdo a la novedad del producto o servicio ofrecido por la población emprendedora. Asimismo, en el último año ha disminuido el porcentaje del TEA que utiliza tecnologías de menos de 1 año de antigüedad o de entre 1 y 5 años, cuyo peso conjunto pasó del 37,3% en 2013 al 34,5% en 2014. No obstante, en este caso la CAPV se posicionó por encima de la media de las comunidades autónomas. A diferencia de la novedad del producto o servicio y de la antigüedad de las tecnologías utilizadas, la percepción de competencia muestra una mejora ya que la población emprendedora en fase inicial que afirmaba que tenía sólo algunos/as competidores/ras o que no tenía ningún/a competidor/a que ofreciera el mismo producto o servicio, aumentó del 40,5% en 2013 al 48,3% en 2014, si bien dicho aumento no ha servido para mejorar sustancialmente la posición de la CAPV respecto a este indicador en comparación con otros entornos de referencia.

En cuarto lugar, la **orientación internacional** del TEA de la CAPV ha mejorado en el último año, en el que 21,6% de la actividad emprendedora en fase inicial corresponde a personas con negocios nacientes o nuevos con al menos un 1% de clientes/as en el extranjero. Cabe destacar que esta mejora de la orientación internacional se debe principalmente al aumento del peso de aquellas iniciativas con hasta un 25% de sus clientes/as en el extranjero (del 6,7% en 2013 al 14,5% en 2014) y de aquellas iniciativas con más del 75% de sus clientes/as en el extranjero (del 0,0% en 2013 al 4,4% en 2014). No obstante, los niveles de orientación internacional de las personas emprendedoras en fase inicial detectadas dentro de la CAPV en 2014 todavía se encuentran por debajo de los niveles alcanzados en 2011 y 2012, así como relativamente por debajo de los niveles observados en otros entornos de referencia también en el último año.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

El ligero aumento de la actividad emprendedora en la CAPV puede ser un reflejo de la tendencia positiva que se observa **la percepción de algunos valores y actitudes de la población vasca** encuestada en relación al emprendimiento. Concretamente, podría ser causa del leve aumento en el porcentaje de la población de 18 a 64 años que percibe la existencia de oportunidades para emprender en su entorno, así como, de la existencia de modelos de referencia que evidencian que es posible llevar a cabo una iniciativa emprendedora en la CAPV. No obstante, un aspecto también a destacar es el deterioro en la opinión de la sociedad vasca respecto al reconocimiento del emprendimiento como una buena opción profesional o como una actividad que tiene una retribución socioeconómica relevante. Estos hechos ponen de manifiesto la importancia del refuerzo permanente de los valores, y las actitudes de la población vasca hacia el emprendimiento no sólo como generación de empresas/empleo sino también como una forma de vida.

Para alcanzar lo anterior, es necesario considerar el espacio y el tiempo en virtud del fortalecimiento de ciertas condiciones que continúan siendo críticas en el momento de la identificación/creación de oportunidades, de la creación de nuevas empresas, y de su crecimiento/consolidación. De ahí que exista un amplio reconocimiento de las condiciones del entorno como factores que favorecen/obstaculizan el desarrollo de cada una de las etapas del proceso emprendedor. Por ello, la mayoría de las acciones gubernamentales buscan el desarrollo y fortalecimiento de “ecosistemas” emprendedores que proporcionen escenarios y condiciones óptimas para emprender.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A partir de una serie de preguntas cerradas y abiertas dirigidas a 36 personas expertas, la metodología GEM permite el análisis de las condiciones del entorno para emprender a través de la valoración de 12 factores que tienden normalmente a favorecer la creación de empresas. En el caso de la CAPV, las 36 personas expertas vas-

cas entrevistadas reconocen el esfuerzo de los diversos agentes involucrados en el desarrollo de **las condiciones del entorno vasco para emprender** en las diversas ediciones de este proyecto, aunque, también evidencian la necesidad de seguir trabajando en su desarrollo/fortalecimiento.

En la edición 2014, utilizando una escala de 1 a 5, las personas expertas vascas entrevistadas han valorado por encima de la media (3) tan sólo dos de las doce condiciones del entorno emprendedor vasco. En concreto, las condiciones mejor valoradas continúan siendo los programas gubernamentales (3,3) y la infraestructura física (3,7). En contraste, las condiciones del entorno para emprender que han recibido las valoraciones más bajas han sido las relacionadas al papel de la educación primaria y secundaria (1,78), las barreras de mercado (2,19), y el apoyo financiero (2,25) en la actividad emprendedora vasca. Si bien estos factores han recibido una valoración baja por parte de las personas expertas, es importante destacar que en los últimos años se han realizado esfuerzos para fortalecerlos aunque aún se requiere de tiempo/espacio para observar sus efectos (ej., Ley de apoyo a las personas emprendedoras, el Plan Interinstitucional de apoyo a la actividad emprendedora, entre otras iniciativas).

De igual manera, se solicita a las personas expertas vascas entrevistadas que emitan su opinión sobre las *condiciones del entorno que obstaculizan y que favorecen la actividad emprendedora, así como, sus recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor vasco*. Al respecto, las personas expertas destacan que la principal **condición que obstaculiza** la actividad emprendedora en la CAPV continúa siendo el acceso a la financiación pública/privada en las diversas etapas del proceso emprendedor. Asimismo, las personas expertas entrevistadas reconocen que una de las **condiciones más favorables** para emprender en el entorno vasco ha sido la crisis-recesión económica que se ha experimentado en los últimos años. Por lo anterior, las **principales recomendaciones** de las personas vascas entrevistadas en esta edición van orientadas a: (i) que continúe apoyándose la financiación de iniciativas emprendedoras; (ii) que se fortalezca el emprendimiento a través de la educación y la formación; y (iii) que se continúe invirtiendo en infraestructuras de tipo comercial y profesional que brinden apoyo a lo largo del proceso emprendedor.

Por otro lado, el **benchmarking** realizado a partir de las valoraciones medias estimadas en el entorno español y de las economías europeas basadas en innovación evidencia áreas de mejora en las condiciones del entorno para emprender en la CAPV. De las doce condiciones analizadas, la CAPV se encuentra relativamente bien posicionada en los programas gubernamentales, y en el diseño de las políticas de apoyo fiscal/burocracia. Sin embargo, las condiciones del entorno vasco que no están bien posicionadas son la financiación para personas emprendedoras, y las barreras de acceso al mercado interno.

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2014

Laburpen exekutiboa

2014. urtean, EAEko GEMerako inkestatu ditugun 18 eta 64 urte arteko EAEko herritarrengandik eskuratutako informazioa abiapuntu hartuta, laburpen exekutibo honek labur-labur aurkezten du ekintzailatza prozesuaren adierazle nagusien diagnostikoa, prozesu horretan parte hartzen duten EAEko pertsonen profila, ekiteko behar izan duten finantzaketa, ekimen ekintzaileen kalitate zantzuak, eta euskal gizarteak jarduera ekintzaileen aurrean dituen hautemateak/jarrerak/balioak. Gainera, laburpen exekutibo honen azken zatian, EAEn ekiteko ingurunearen baldintzen inguruan elkarrizketatu ditugun 36 adituren iritzien laburpena jaso dugu.

Prozesu ekintzaileen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

2014an, **EAEko jarduera ekintzaileen** mailak, TEA adierazlearen bidez neurtuak (*Total Entrepreneurial Activity-Ekintzailatza jarduera guztira*) erakusten digu 18 eta 64 urte arteko herritarren %3,65 negozio berri bat abian jartzen ahalegintzen ari zela eta/edo negozio berri bat kudeatzen ari zela azken 42 hilabeteetan (alegia, azken 3 urte eta erdian). Aurreko urtean, TEAren balioa %3 izan zen. Beraz, aurtengoan balioa hobe da, baina krisi ekonomikoa iritsi aurretik genituen balioetatik -%5 ingurukoak- urrun dago oraindik, nahiz eta badirudien krisia gainditzen hasiak garela. **Ekiteko asmoa duten pertsonen** ehunekoa %5,4 izan da 2014an. Alegia, elkarrizketatutako euskal herritarren ehuneko horrek du asmoa, datozen 3 urteetan, negozioren bat abian jartzeko. Ehuneko horrek hurrengo hiru urteetan enpresa berriak sor daitezkeela adierazten badigu ere, aurreko urteko txostenekoa baino txikiagoa da. Izan ere, 2013an, 18-64 urte arteko biztanleriaren %6k esaten zuen negozioren bati ekiteko asmoa zuela hurrengo hiru urteetan. **Enpresa finkatuen** adierazleari dagokionez, 2014an elkarrizketatutako herritarren %8k esaten zuen merkatuan hiru urte eta erditik gora zeramaten enpresen jabe zirela. Adierazle hori aurreko urtekoa baino pixka bat hobe da, iaz ehunekoa %7,9 izan baitzen.

Joera interesgarria ikusten dugu **enpresa jarduera uzteari** lotutako adierazlean. Aurtun, zenbakiak erakusten digute enpresen desagertzea gelditu egin dela, aurreko urteetan ikusten genuenarekin alderatuta. EAEn, enpresa jarduera uztearen adierazle globala %1,54 izan zen 2014an. Baina jarduera utzi zuten kasuen ia herenean, %31n, enpresa jarduerak jarraitu egin zuen, beste jabe batzuekin. Hortaz, negozioaren behin betiko itxieretan kaltetutako pertsonen ehunekoa %1,06 izan zen. Oro har, EAEn negozioa uztearen arrazoi nagusia errentagarritasun eza da.

Lehen aipatutako adierazleak erabiliz, GEM metodologiak aukera ematen du nazioartean EAEn antzeko ezaugarriak dituzten beste ekonomia batzuekin alderatu eta **benchmarking-a** egiteko, baita Espainiako beste autonomia erkidego batzuekin alderatzeko ere. TEA adierazlea edo pertsona ekintzaile potentzialen ehunekoa hartuta, EAE berrikuntzan oinarritutako beste ekonomia eta autonomia erkidego batzuekin alderatuz gero, ondorioztatutako dugu ezinbestekoa dela EAEko jarduera ekintzailea indartzen jarraitzea. Adierazle horien arabera, EAE Italia edo Japoniaren atzetik geratzen da, baita Espainiako autonomia erkidegoen batez bestekoaren azpitik ere. Bestalde, enpresa finkatuen ehunekoari begiratuta, EAE hamargarren tokian dago, berrikuntzan oinarritzen diren ekonomien sailkapenean. Biztanleko BPG eta TEA lotuta, ikus daiteke EAEk beste herrialde batzuen antzeko portaera duela, esate baterako, Alemania, Belgika, Frantzia eta Japoniaren antzeko portaera.

EAeko ekintzailearen profila

EAeko ekintzailearen profila aztertuta, 2014ko informazioak aurreko edizioen antzeko joera erakusten digu. Hau da, EAEn negozio berri bati ekiten dion pertsona nagusiki gizona da, 35 eta 54 urte artekoa, goi mailako ikasketak dituen eta errenta maila nahiko handia. Orokorrean, euskal herritarrek ekiteko duten **motibazio nagusia** da, aurtan ere, aukera bat identifikatu dutela (%65,6). Baina beharra dela eta enpresa berri bat sortu duten pertsonen proportzioa etengabe handitzen joan da 2010az geroztik. Espainian ere antzeko joera ikus daiteke.

Bestalde, datuek erakusten digute emakumeen TEA (%2,7) oraindik ere gizonena baino askoz ere txikiagoa dela (%4,6), baina urteek aurrera egin ahala, tartea murrizten ari da. **Ekiteko arrazoiak generoaren arabera** aztertzen baditugu, beren enpresa aukera bat identifikatuta sortu duten 10 gizonen aldean, arrazoi horrengatik enpresa sortu duten 4 emakume daude; alegia, emakumeen %29. Era berean, enpresa beharraren eraginez sortu duten 10 gizonen ondoan, 9 emakumek izan du arrazoi hori ekiteko; alegia, emakumeen %47k.

Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

Ekintzailatza prozesuaren finantzaketari dagokionez, 2014an atzera egin da negozio berri bat abian jartzeko behar den *hazi kapitalean*. Horrela, kapital horren mediana 50.000 eurotik 30.000 eurora jaitsi da. Horrek esan nahi du enpresa sortzeko garaian, negozioa abian jartzeko gutxienez pertsona ekintzaileen %50ek hazi kapitalaren 30.000 euroko inbertsioa behar zuela gutxienez. Nolanahi ere, krisi ekonomikoaren erdiko urteekin alderatuta (2011 eta 2012), balio horiek berreskuratzen ari dira. Izan ere, urte horietan, aldagai horrek behera jo zuen eta proiektuko 20.000 euro inguruan geratu zen. Gainera, **pertsona ekintzaileek** beren ekarpenekin **finantzatzen duten kapitalaren** proportzioak ere behera egin du. Horrek esan nahi du ekintzaileak errazago ari direla iristen kanpoko finantzaketa iturrietara. Hala eta guztiz ere, jarduera bati ekiten dioten hamar pertsonatik lauk bere gain hartzen ditu, oso-osorik, finantzaketako hasierako beharrak. Eta soilik %26,9k erabili dituzte finantza erakundeak proiektu berri bat abian jartzeko behar den hazi kapitalaren zatirik handiena finantzatzeko.

Bestalde, **inbertsio informalaren** tasa hobetu egin da eta %3,5era iritsi da, 2013an asko erori bazen ere. Inbertsio informalaren tasak neurtzen du, 18 eta 64 urte arteko biztanleria helduaren artean, bere dirua beste baten negozioan inbertitu zuten herritarren ehunekoa. Talde horren kualifikazio eta prestakuntza maila hobetu egin da, baita jakintza beren inbertsioa jasotzen duten proiektuetara transferitzeko gaitasuna ere. Hala eta guztiz ere, oraindik ere oso txikia da profil profesionalagoa duten inbertsiogileen kopurua. Izan ere, jende gehienak (%97,2k) inbertsioa egingo luke senitartekoren batek edo adiskideren batek abian jarri nahi duen proiektuan.

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

EAEn, azken urtean, hobera egin du hasierako fasean dagoen jarduera ekintzaileak. Gainera, aldaketak gertatu dira jarduera horren **kalitate ezaugarriei** lotuta. Hasteko, 2014an bildutako datuek erakusten dute 2014ko TEAren %80,3 **zerbitzuei lotutako ekimenak** direla eta %23,3, gainera, jakintzan intentsiboak diren zerbitzuetako negozioak dira. Jarduera ekintzailea nagusiki zerbitzuen sektorean kokatzen bada ere, zerbitzuen pisuak behera egin du azken urtean. Aitzitik, beste jarduera batzuetan ari diren hasierako faseko pertsona ekintzaileen pisu erlatiboa handitu egin da: industrian, energian eta saneamenduan TEAren %7,3 ikusten da; eraikuntzan, %8,3; eta nekazaritza, abeltzaintza eta arrantzan, %3,2, 2014ko datuen arabera.

Bigarren, azpimarratzekoa da **negotzio sortu berrien eta berrien gaur egungo tamaina**, batez beste, 2,0 enplegatukoa dela, hau da, iazkoa baino handiagoa. Termino erlatiboetan, enplegua sortu duten ekimenek TEAren %29,2 hartu zuten, 2013an baino proportzio handiagoa. Ildo beretik, EAEn 2014an identifikatutako hasierako faseko biztanleria ekintzaileak 4,6 pertsonari lana ematea espero zuen bost urteren buruan; termino erlatiboetan, %52,9k espero zuen gutxienez beste pertsona bati enplegua ematea bost urteren buruan. Alderapenak eginez gero, enpleguaren igurikimen horiek jarduera ekintzaileak lanpostu berriak sortzeko iaz baino potentzial handiagoa erakusten dute, baikorragoak dira. Gainera, Espainian eta bertako autonomia erkidegoen batez bestekoan 2014an ikusten diren igurikimenak baino hobeak dira.

Hirugarren, hasierako fasean dagoen jarduera ekintzaileen **berrikuntza mailak** atzera egin du, bigarren urtez jarraian, negozioek eskaintzen dituzten produktu edo zerbitzu berriei begiratuta. Izan ere, bezero batzuentzat edo guztientzat produktu edo zerbitzu berri bat eskaintzen duen TEAren ehunekoa %40,5 izan zen 2012an; %30,5, 2013an; eta %28,5, 2014an. Hain zuzen ere, EAE Espainiako autonomia erkidegoen batez bestekoaren azpitik geratzen da ekintzaileek eskaintzen duten produktuaren edo zerbitzuaren berritasunari begiratu gero. Era berean, azken urtean behera egin du 1 urte edo gutxiagoko antzinasuneko teknologiak edo 1 eta 5 urte arteko antzinasuneko teknologiak erabiltzen dituzten jardueren ehunekoak. Bi tarte horiek batera hartuta, %37,3 ziren 2013an eta %34,5, berriz, 2014an. Hala eta guztiz ere, kasu horretan, EAE Espainiako autonomia erkidegoen batez bestekoaren gainetik geratzen da. Produktuaren edo zerbitzuaren berritasunean eta erabilitako teknologien antzinasunean ez bezala, lehiaren hautematean hobekuntza nabari da. Izan ere, hasierako fasean dagoen biztanleria ekintzaileen artean produktu edo zerbitzu bera eskaintzen zuen lehiakiderik ez zuela edo soilik lehiakide batzuk zituela esaten zutenen ehunekoa 2013an %40,5 izatetik 2014an %48,3 izatera igo da. Baina hazkunde hori ez da nahikoa izan EAEk adierazle horretan duen kokapena nabarmen hobetzeko, erreferentziazko beste ingurune batzuekin alderatuta.

Laugarren, EAEko TEAren **nazioarteko orientazioak** hobera egin du azken urtean. Hasierako faseko jarduera ekintzaileen %21,6 gutxienez bezeroen %1 atzerrian dituzten negozio sortu berriena edo berriena da. Azpimarratu behar da nazioarteko orientazioaren hobekuntza horren arrazoi nagusia bezeroen %25era arte atzerrian dituzten ekimenen pisua handitzea izan dela (%6,7 ziren 2013an eta %14,5 2014an) baita atzerrian bezeroen %75etik gora dituzten ekimenen pisua handitzea ere (%0,0 2013an eta %4,4 2014an). Hala eta guztiz ere, EAEn 2014an ikusitako hasierako faseko pertsona ekintzaileen nazioarteko orientazioko mailak 2011n eta 2012an lortutakoen azpitik daude oraindik ere, baita, azken urtean, erreferentziazko beste ingurune batzuetan ikusitako mailen azpitik ere.

EAEko herritarren balioen eta jarrerren hautematea

EAEko jarduera ekintzaileen hazkunde arinaren atzean egon daiteke, ekintzailetzari buruz galdetuta, **EAEko biztanleen balio eta jarrera batzuen hautematean** nabaritzen den hobekuntza. Zehazki, 18 urtetik 64 urtera arteko herritarren artean, inguruan ekiteko aukerak ikusten dituztenen ehunekoak gora egin du. Gainera, herritarrek uste dute erreferentziazko ereduak badaudela eta, horrenbestez, posible dela EAEn ekimen ekintzaile bat aurrera eramatea. Hala eta guztiz ere, azpimarratzekoa da EAEko gizartearen iritziak okerrera egin duela ekintzailetza lanbideko aukera ontzat aitortzean edo gizartean eta ekonomian ordainketa esanguratsua duen jardueratzat ikustean. Gertaera horiek agerian uzten dute garrantzitsua dela euskal herritarrek ekintzailetzaren aurrean dituzten balioak eta jarrerak etengabe indartzea, ekintzailetza ikus dezaten enpresak/enplegua sortzeko bide gisa ez ezik, baita bizimodu gisa ere.

Aurrekoa lortzeko, espazioa eta denbora hartu behar dira kontuan, baldintza jakin batzuk sendotzea ezinbestekoa baita aukerak identifikatzeko/sortzeko momentuan, enpresa berriak sortzerakoan, eta hazteko/sendotzeko fasean. Horregatik azpimarratzen da ingurune baldintzak prozesu ekintzaileen etapetako bakoitzaren baldintzatzaileak direla, etapa horien garapenari laguntzen diotelako edo garapen hori eragozten dutelako. Arrazoi horregatik, gobernuen ekintza gehienek bilatzen dute ekintzailetzako “ekosistemak” garatzea eta indartzea, ekiteko baldintza eta jokaleku onenak eskaini ahal izateko.

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

36 pertsona adituri egindako galdera itxi eta irekien bidez, GEM metodologiak aukera ematen du ekiteko ingurunearen baldintzak aztertzeko. Horretarako, enpresen sorrerari laguntzen dioten 12 faktore balioestea eskatzen da. EAEn dagokionez, elkarrizketatu ditugun bertako 36 pertsona adituek onartzen dute, proiektu honen edizio askotan, ekintzailetzari lotutako eragileek ahalegin handia egiten dutela **EAEn ekiteko ingurunearen baldintzak** hobetzeko. Hala ere, nabarmentzen dute ingurune hori garatzeko/indartzeko lanean jarraitu behar dela.

2014ko edizioan, 1etik 5erako eskala erabilita, elkarrizketatutako adituek batez bestekoaren gainetiko balioa eman diote (3) EAEko ingurune ekintzaileen hamabi baldintzetatik soilik biri. Zehazki, balioespen onenak jaso dituzte, aurrean ere, gobernuaren programek (3,3) eta azpiegitura fisikoak (3,7). Aitzitik, EAEko jarduera ekintzaileari lotuta, ekiteko ingurunearen baldintzen artean, balioespenik kaxkarrenak jaso dituzte lehen

hezkuntzaren eta bigarren hezkuntzaren egitekoari lotutakoek (1,78), merkatuko hesiek (2,19) eta finantza laguntzak (2,25). Adituek faktore horiei balioespen txikia eman diete, baina garrantzitsua da azpimarratzea azken urteetan horiek hobetzeko ahaleginak egin direla, nahiz eta denbora/espazioa behar den, oraindik ere, ondorioak ikusteko (beste hainbat ekimenen artean, Euskadiko ekintzaileei laguntzeko legea, edo jarduera ekintzaileari laguntzeko erakunde arteko plana).

Era berean, EAEko adituei eskatu diegu beren iritzia emateko *jarduera ekintzaileari oztopoak jartzen dizkioten edo jarduera ekintzaileari laguntzen dioten ingurune baldintzei buruz, eta gomendioak emateko EAEko ingurune ekintzailea indartzeko*. Adituek azpimarratzen dute EAEn jarduera ekintzaileari **oztopoak jartzen dizkion faktore** nagusia finantzaketa publiko/pribatua eskuratzeko zailtasunak direla, prozesu ekintzailearen etapetako bakoitzean. Era berean, elkarrizketatutako adituek onartzen dute EAEko ekiteko ingurunearen **aldeko baldintza** nagusietako bat izan dela azken urteetako ekonomia krisi-atzeraldia. Aurreko guztiagatik, aurtengo ediziorako elkarrizketatutako bertako pertsonen **gomendio nagusiak** honakoak dira: (i) ekimen ekintzaileen finantzaketari laguntzen jarraitzea; (ii) ekintzailetza indartzea, hezkuntzaren eta prestakuntzaren bidez; eta (iii) merkataritza eta lanbide azpiegiturretan inbertitzen jarraitzea, prozesu ekintzailearen etapetan laguntzeko.

Bestalde, Espainiako inguruneari eta berrikuntzan oinarritutako Europako ekonomien inguruneari begiratuta, zenbatetsitako batez besteko balioespenak hartuta, ikus dezakegu hobetzeko arloak badaudela EAEn ekiteko ingurunearen baldintzetan. Aztertutako hamabi baldintzetatik, EAE nahiko ongi kokatuta dago gobernuaren programetan eta laguntzeko zerga politikak/burokraziaren diseinuan. Baina, EAEko ingurunearen baldintzen artean, ez dira egokiak pertsona ekintzaileentzako finantzaketa, eta barne merkatura iristeko hesiak.

GEM. Basque Country. Executive Summary 2014

Executive Summary

Based on the information obtained about the Basque population from 18 to 64 years of age interviewed in the 2014 GEM edition in the CAPV, this executive summary briefly provides a diagnosis of the main indicators in the entrepreneurial process, the profile of Basque people involved in that process, the financing they have required to embark on business ventures, levels of quality in terms of the entrepreneurial initiatives that have been identified, and perceptions/ attitudes/values towards entrepreneurial activity on the part of Basque society. Similarly, a brief summary of the opinion of 36 experts interviewed about the milieu for embarking on business ventures in the CAPV is provided in the final part of this executive summary.

Diagnosis of the main indicators of the entrepreneurial process in the CAPV

In 2014, the level of **Basque entrepreneurial activity** measured via the TEA rate (*Total Entrepreneurial Activity*) showed that 3.65% of those interviewed between 18 and 64 years of age had been involved in the setting in motion and/or administering of a new business in the previous 42 months (3. 5 years). In terms of the previous edition, in which the TEA rate reached 3%, the figure obtained from this edition shows a slight recovery, albeit still far off the 5% levels that we noted in periods prior to the onset of the economic crisis which, at first glance, is starting to be overcome. In contrast, the percentage number of **individuals with the potential intention of embarking on a business venture** shows that 5.4% of the Basque population interviewed stated that they planned to do so over the next 3 years. Although this percentage might result in new businesses being set up three years down the line, this indicator shows a downward trend in comparison to the 6% of the Basque population between 18 and 64 years of age who identified themselves as being potential entrepreneurs in 2013. As far as **consolidated businesses** are concerned, 8% of the Basque population interviewed in 2014 owned companies that had been operating on the market for over three and a half years. This indicator shows a slight improvement in terms of the previous edition, when the percentage was 7.9%.

Another interesting trend is noted in the indicator associated with **abandonment of business activity**. In this edition, the figures obtained evidence a slowdown in the destruction of businesses seen in previous editions. Although the global indicator for business abandonment in the CAPV in 2014 was 1.54%, 31% of the cases identified as abandonment continued operating in the hands of other people, which reduces the percentage number of individuals involved in definitive closures of businesses to 1.06%. Generally speaking, the main reason for the abandonment of a business in the CAPV is linked to lack of profitability.

Using the indicators mentioned above, GEM methodology enables **benchmarking** to be carried out with other economies similar to the Basque economy on an international level and also with other Spanish autonomous communities. Drawing a comparison based on indicators such as the TEA rate or the percentage number of potential entrepreneurs, the positioning of the CAPV in terms of other innovation-based economies and autonomous communities evidences the need to continue strengthening Basque entrepreneurial activity. According to these indicators, the CAPV is below the level of countries such as Italy and Japan and even below the average on an autonomous level. On the other hand, in indicators such as the percentage of consolidated businesses, the CAPV lies in tenth position among innovation-based economies. Likewise, the ration between GDP per capita and the TEA rate shows that the CAPV evidences similar behaviour to that of other countries such as Germany, Belgium, France and Japan.

Profile of the Basque entrepreneur

As for the *profile of the Basque entrepreneur*, a similar trend is noted from the information obtained in the 2014 edition to previous editions. In other words, the typical individual who embarks on a business venture in the CAPV is a male between 35 and 54 years of age who has completed higher education and has a relatively high level of income. Generally speaking, the *main motivation* behind Basque people embarking on a business venture continues to be the identification of an opportunity (65.6%), although the proportion of individuals who have set up a business out of necessity has increased since 2010. This trend is very similar to that observed in the indicators obtained within the Spanish context.

On the other hand, data reveals that the female TEA rate (2.7%) remains below that of the male TEA rate (4.6%), although this difference is becoming smaller as years go by. If we analyse the *reasons for embarking on a business venture according to gender*, for every 10 men who have set up their business after having identified an opportunity there are 4 women who have done so for the same reason, i.e. 29% of women. Furthermore, for every 10 men who have embarked on a business venture out of necessity there are 9 women who have done so for the same reason, i.e. 47% of women.

Financing of the entrepreneurial process in the CAPV

As regards *financing of the entrepreneurial process*, a downturn can be noted in 2014 in the *seed capital* required to set up a new business from a mean value of 50,000 to 30,000 Euros, which means that at least 50% of entrepreneurs needed an investment of seed capital in the initial stage of at least 30,000 Euros in order to set their business in motion. In any event, a certain recovery is noted in comparison to the core years of the economic crisis (2011 and 2012), in which this variable reached rock bottom at 20,000 Euros per project. Likewise, the percentage need for *capital assumed by entrepreneurs* via their own contributions dropped, from which greater access on the part of the business fabric to external sources of financing may be deduced. Despite this, nearly four out of every ten individuals who embark on a business venture do so taking full responsibility for their initial financing requirements and in only 26.9% of cases have banks acted as a driving force via which the bulk of the seed capital needed to set a new project in motion has been financed.

The *informal investment* rate, calculated as the percentage of the adult population between 18 and 64 years of age who invested their own money in someone else's business, recovered to 3.5% following the major downturn experienced by this indicator in 2013. The qualification and training level of this group also improved as well as its capacity to transfer knowledge to projects in which they invest. However, the number of investors who fit a more professional profile remains low given that the vast majority (97.2%) invested in projects promoted by individuals with whom they maintain some type of family bond or friendship.

Levels of quality of businesses identified in the CAPV

Recovery of entrepreneurial activity in the initial phase experienced over the last year in the CAPV has been accompanied by some changes in the features *associated with its quality*. Firstly, the data gathered together in 2014 shows that 80.3% of the TEA rate refers to *initiatives devoted to service-related activities*, with 23.3% referring to knowledge-intensive services. Nonetheless, although entrepreneurial activity tends to involve mainly the service industry, their joint weight has dropped over the last year. Conversely, the relative weight of entrepreneurs in the initial phase in the areas of industry, energy and clean-up, construction and agriculture, livestock and fishing increased, accounting for 7.3%, 8.3% and 3.2% of the TEA rate respectively.

Secondly, attention should be drawn to the fact that the *current size of new and recent businesses* was on average 2-0 employees, which means an increase over the previous year. In relative terms, job creation initiatives represented 29.2% of the TEA rate, which is a clearly greater proportion than in 2013. Along the same lines, the entrepreneurial population identified in the initial phase within the CAPV in 2014 expected to employ an average 4.6 people in five years, whereas in relative terms, 52.9% expected to employ at least one person in five years. By way of comparison, these employment expectations mean a potential on the part of entrepreneurial activity to create new jobs that is more optimistic than a year ago – and even more optimistic than the potential noted in Spain as a country and the average for the autonomous communities in 2014.

Thirdly, the *degree of innovation* in entrepreneurial activity in its initial phase evidenced a downturn for the second consecutive year with regard to the newness of the business's product or service, as the TEA rate offered by a new product or service dropped for either some or all customers from 40.5% in 2013 to 30.5% in 2014. Indeed, the CAPV was below the average for other autonomous communities in terms of the newness of the product or service being offered by the entrepreneurial population. Likewise, the TEA rate in terms of technologies used that are at least one year old or between 1 and 5 years dropped over the last year, the joint weight of which fell from 37.3% in 2013 to 34.5% in 2014. Nonetheless, in this case the CAPV was above the average for the autonomous communities. Unlike the newness of the product or service and the age of the technologies being used, the perception of competition evidences an improvement, as the entrepreneurial population in its initial phase that stated it only had some or no competitors offering the same product or service increased from 40.5% in 2013 to 48.3% in 2014 – although this increase did not help to improve the CAPV's position regarding this indicator in comparison to other relevant milieus.

Fourthly, the *international orientation* of the TEA rate in the CAPV has improved over the last year, whereby 21.6% of entrepreneurial activity in its initial phase refers to individuals with new or recent businesses with at least 1% of customers overseas. Attention should be drawn to the fact that this improvement in international orientation is due mainly to an increase in the weight of those initiatives with at least 25% of their customers overseas (from 6.7% in 2013 to 14.5% in 2014) and those with over 75% of their customers overseas (from 0.0% in 2013 to 4.4% in 2014). However, the levels of international orientation of entrepreneurs in their initial phase detected within the CAPV in 2014 remain below those attained in 2011 and 2012, and also relatively lower than the levels observed in other relevant milieus over the last year.

Perception of values and attitudes among the Basque population

The slight increase in entrepreneurial activity in the CAPV may be a reflection of a positive trend noted in the *perception of some values and attitudes among the Basque population* interviewed about entrepreneurship. Specifically, this might be the cause of a slight increase in the percentage of the population from 18 to 64 years of age that perceives the existence of opportunities for embarking on a business venture as well as the existence of models of reference that show it is possible to pursue an initiative in the CAPV. Having said this, another aspect to which attention should be drawn is the increasingly lukewarm public opinion in Basque society with regard to recognition of entrepreneurship as a good professional option or as an activity that can result in major socio-economic compensation. These facts highlight the importance of a permanent reinforcement of values and attitudes among the Basque population towards entrepreneurship – not only as a way of creating businesses/jobs but also as a way of life.

To achieve the above, it is necessary to take time and space into consideration by virtue of a strengthening of certain conditions that remain critical when identifying/creating opportunities, setting up new businesses and their growth/consolidation. Hence there is wide recognition of the conditions attached to the milieu as factors that may favour/hinder the development of each stage in the entrepreneurial process. To this end, most governmental action seeks to develop and strengthen entrepreneurial *ecosystems* that may provide optimum scenarios and conditions for embarking on a business venture.

Conditions attached to the milieu for embarking on a business venture in the CAPV

Based on a series of both open and closed questions asked to 36 experts, GEM methodology enables the conditions attached to the milieu to be analysed in order to embark on a business venture via the assessment of 12 factors that normally tend to favour the setting up of businesses. In the case of the CAPV, the 36 Basque experts interviewed recognise the effort made by the different agents involved in developing *the conditions attached to the Basque milieu for embarking on a business venture* over the course of this project's different editions, although they also evidence the need to keep working to develop/strengthen them.

Using a scale from 1 to 5, the Basque experts interviewed rated just two of the twelve conditions attached to the Basque entrepreneurial milieu above the average (3) for the 2014 edition. Specifically, the most highly-rated conditions remain governmental programmes (3.3) and physical infrastructure (3.7). In contrast, the conditions attached to the milieu for embarking on a business venture that received the lowest ratings were those related to the role of primary and secondary education (1.78) and financial support (2.19) in Basque entrepreneurial ac-

tivity. Although these factors obtained a low rating from the experts, it is important to draw attention to the fact that efforts have been made in recent years to strengthen them, although time/space is still required to observe their effects (e.g. the Law governing Entrepreneurs and the Inter-institutional Plan for Support of Entrepreneurial Activity, among other initiatives).

Along the same lines, the Basque experts interviewed were asked their opinion about the *conditions attached to the milieu that may hinder or favour entrepreneurial activity*, as well as their recommendations for strengthening the Basque entrepreneurial milieu. In this regard, the experts highlight the fact that the main **conditions hindering** entrepreneurial activity in the CAPV remain access to public/private financing in the different stages of the entrepreneurial process. Likewise, the experts interviewed recognise that one of the **most favourable conditions** for embarking on a business venture in the Basque milieu has been the economic crisis-recession. As a result of the aforementioned, the **main recommendations** offered by the Basques interviewed for this edition focus on: (i) the need to continue lending support to the financing of entrepreneurial initiatives; (ii) the need to strengthen entrepreneurship via education and training; (iii) the need to continue investing in infrastructures of a commercial and business nature that lend support throughout the entrepreneurial process.

On the other hand, the **benchmarking** carried out according to the average ratings provided for the Spanish milieu and innovation-based European economies evidences areas of improvement in the conditions attached to that milieu for embarking on a business venture in the CAPV. Of the twelve conditions analysed, the CAPV is in a relatively strong position in terms of governmental programmes and in the design of support programmes. However, the conditions attached to the Basque milieu which are not in such a strong position are financing for entrepreneurs and barriers to entering the domestic market.

GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2014

Résumé Exécutif

À partir de l'information obtenue, chez la population basque de 18 à 64 ans, interrogée pour l'édition GEM de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) en 2014, ce résumé exécutif présente brièvement le diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial, du profil des personnes basques impliquées dans le processus entrepreneurial, le financement qu'ils ont requis pour entreprendre, les indices de qualité des initiatives entrepreneuriales qui ont été identifiés, et les perceptions/attitudes/valeurs envers l'activité entrepreneuriale de la part de la société basque. De la même façon, dans la partie finale de ce résumé exécutif se présente une brève synthèse de l'opinion des 36 personnes expertes interviewées sur les conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque).

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque)

En 2014, le niveau de *l'activité entrepreneuriale basque* mesuré à travers l'index TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) reflète que 3,65% de la population de 18 à 64 ans était impliquée dans la mise en marche et/ou gérait une affaire nouvelle dans les 42 derniers mois (3,5 ans). Par rapport à l'édition antérieure, dans laquelle le TEA avait atteint 3,0%, le chiffre de cette édition montre une légère récupération quoique encore éloignée des niveaux à 5% que nous observions dans les périodes précédentes au début de la crise économique qui, a priori, commence à s'estomper. En contraste, le pourcentage de *personnes avec intention potentielle d'entreprendre* montre que 5,4% de la population basque interviewée indiquait qu'elle avait des perspectives de monter une affaire dans les 3 prochaines années. Bien que ce pourcentage puisse se matérialiser dans de nouvelles entreprises après trois ans, cet indicateur présente une tendance à la baisse en comparaison au 6% de la population de 18-64 ans qui se sont identifiées comme des personnes potentiellement entrepreneuriales en 2013. En ce qui concerne l'indicateur des *entreprises consolidées*, en 2014, 8% de la population basque interviewée était propriétaire d'entreprises qui opèrent sur le marché depuis plus de trois ans et demi. Cet indicateur présente une légère amélioration par rapport à l'édition antérieure pour laquelle ce pourcentage a été de 7,9%.

Une autre tendance intéressante est à observer dans l'indicateur associé à l'*abandon de l'activité des entreprises*. Dans cette édition, les chiffres obtenus mettent en évidence un frein dans la destruction d'entreprises que nous avons constatée dans les années précédentes. Certes, l'indicateur global d'abandon d'entreprises de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) en 2014 a été de 1,54%, 31% des cas identifiés comme abandons sont restés en fonctionnement entre les mains d'autres personnes, ce qui réduit le pourcentage de personnes impliquées dans des fermetures définitives d'affaires à 1,06%. En général, le principal motif d'abandon d'une affaire dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) est lié au manque de rentabilité.

En utilisant les indicateurs mentionnés plus haut, la méthodologie GEM offre la possibilité de réaliser un *benchmarking* avec d'autres économies similaires à l'économie basque au niveau international et également avec d'autres communautés autonomes espagnoles. En comparant sur la base des indicateurs comme le TEA ou le pourcentage de personnes entrepreneuriales potentielles, le positionnement de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque), par rapport à d'autres économies et communautés autonomes basées sur l'innovation,

met en lumière la nécessité de continuer à renforcer l'activité entrepreneuriale basque. Selon ces indicateurs, la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) se situe au-dessous de pays comme l'Italie, le Japon, et même au-dessous de la moyenne au niveau autonome (c'est-à-dire comparé avec les autres régions d'Espagne). D'autre part, sur des indicateurs comme le pourcentage des entreprises consolidées, la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) se positionne à la dixième place dans l'environnement des économies basées sur l'innovation. Ainsi, la relation du PIB per capita et du TEA montre que la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) a un comportement similaire à celui d'autres pays comme l'Allemagne, la Belgique, la France, et le Japon.

Profil de la personne entrepreneuriale basque

En ce qui concerne le **profil de la personne entrepreneuriale basque**, à partir de l'information obtenue pour l'édition 2014, on observe une tendance similaire à celle des éditions antérieures, c'est-à-dire que la personne qui entreprend au Pays basque est un homme, dans une fourchette d'âge d'entre 35 et 54 ans, qui a fait des études de niveau supérieur et qui a un niveau de revenus relativement élevé. En général, la **principale motivation** des personnes basques pour entreprendre continue à être l'identification d'une opportunité (65,6%), bien que la proportion de personnes ayant créé une entreprise par nécessité ait augmenté depuis 2010. Cette tendance est très similaire à celle qui a été observée dans les indicateurs obtenus dans le contexte espagnol.

Par ailleurs, les données révèlent que le TEA féminin (2,7%) se trouve encore au-dessous du TEA masculin (4,6%) bien que, avec les années, la brèche tende à se réduire. Si on analyse les **motifs pour entreprendre par genre**, pour 10 hommes qui ont créé leur entreprise parce qu'ils avaient identifié une opportunité, seules 4 femmes entreprennent pour la même raison, c'est-à-dire 29% des femmes. Ainsi, pour 10 hommes qui ont créé une entreprise poussés par le besoin, il y a entre 9 femmes qui l'ont fait pour ce même motif, c'est-à-dire le 47% des femmes.

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque)

En ce qui concerne le financement **du processus entrepreneurial**, en 2014 on apprécie une régression dans le **capital d'amorçage** requis pour la mise en marche d'une entreprise naissante : leur valeur moyenne est passée de 50.000 à 30.000 euros, ce qui suppose qu'au moins 50% des personnes entrepreneuriales en phase naissante nécessitaient un investissement de capital d'amorçage d'au moins 30.000 euros pour mettre en route leur affaire. Quoi qu'il en soit, on observe une tendance d'une certaine récupération par rapport aux années centrales de la crise économique (années 2011 et 2012) où cette variable a touché le fond en situant autour de 20.000 euros par projet. Le pourcentage des besoins de **capital assumés par les personnes entrepreneuriales** à travers leurs propres apports a lui aussi baissé. On en déduit un plus accès plus facile pour le tissu entrepreneurial à des sources externes de financement. Et pourtant, presque quatre personnes sur dix qui entreprennent une activité le font en assumant intégralement leurs besoins initiaux de financement et pour seulement 26,9% des cas, les entités financières ont fait office de véhicule à travers lequel on finance le gros du capital d'amorçage nécessaire pour la mise en marche de un nouvelle projet.

D'autre part, le taux d'**investissement informel**, calculé comme le pourcentage de population adulte de 18 à 64 ans qui a investi son argent propre dans une entreprise d'autrui, se récupère pour se situer à 3,5%, après l'importante régression qu'a connue cet indicateur en 2013. Le niveau de qualification et de formation du collectif s'améliore ainsi que sa capacité de transfert de connaissance dans les projets dans lesquels ils investissent. Toutefois, le nombre d'investisseurs qui répondent à un profil plus professionnel reste très réduit étant donné que l'immense majorité (97,2%) tendrait à investir dans des projets développés par des personnes avec lesquelles elles ont un lien familial ou d'amitié.

Indices de qualité des affaires identifiées dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque)

La récupération de l'activité d'entreprise en phase initiale qu'a connue au cours de la dernière année le Pays basque a été accompagnée de certains changements dans les caractéristiques **liées à sa qualité**. Tout d'abord, les données recueillies en 2014 montrent que 80,3% du TEA de 2014 correspond à des **initiatives consacrées** à

des activités de services, 23,3% sont des affaires de services intensifs en connaissance. Toutefois, quoique l'activité d'entreprise se situe majoritairement dans les services, le poids d'ensemble de ceux-ci a diminué au cours de la dernière année. Au contraire, le poids relatif des personnes entrepreneuriales en phase initiale consacrées à l'industrie, l'énergie et l'assainissement, la construction et l'agriculture, l'élevage et la pêche, a augmenté, qui, en 2014, représentaient 7,3%, 8,3% et 3,2% du TEA, respectivement.

Ensuite, il convient de souligner que la **taille actuelle des affaires naissantes et nouvelles** a été en moyenne de 2,0 employés/as, ce qui suppose une augmentation par rapport à l'année dernière. En termes relatifs, les initiatives génératrices d'emploi ont représenté 29,2% du TEA, proportion clairement supérieure à celle de 2013. Dans la même ligne, la population entrepreneuriale en phase initiale identifiée au Pays basque en 2014 espérait employer une moyenne de 4,6 personnes en cinq ans ; alors qu'en termes relatifs, 52,9% espérait employer au moins une personne en cinq ans. Comparativement, ces attentes d'emploi supposent un potentiel de génération de nouveaux postes de travail de la part de l'activité d'entreprise que est plus optimiste qu'il y a un an, et même plus optimiste que le potentiel qu'on observe en Espagne comme pays et la moyenne des communautés autonomes en 2014.

En troisième place, le **degré d'innovation** de l'activité d'entreprise en phase initiale a montré une régression pour la deuxième année consécutive quant à la nouveauté du produit ou du service des entreprises, étant donné que le pourcentage du TEA qui offre un produit ou un service nouvelle pour certains ou tous les clients a diminué du 40,5% en 2012 al 30,5% en 2013 et, de nouveau, à 28,6% en 2014. De fait, la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) s'est situé en 2014 au-dessous de la moyenne de d'autres communautés autonomes en fonction de la nouveauté du produit ou service proposé par la population entrepreneuriale. Ainsi, au cours de la dernière année le pourcentage du TEA qui utilise des technologies de moins d' 1 an ou d'entre 1 et 5 ans a diminué, le poids d'ensemble est passé de 37,3% en 2013 à 34,5% en 2014. Toutefois, dans ce cas, la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) se positionne au-dessus de la moyenne des communautés autonomes. À la différence de la nouveauté du produit ou du service et de l'ancienneté des technologies utilisées, la perception de compétence montre une amélioration étant donné que la population entrepreneuriale en phase initiale qui affirmait qu'il n'y avait que peu de concurrents ou qui n'en avait aucun qui offre le même produit ou service, est passé de 40,5% en 2013 à 48,3% en 2014, même si cette augmentation n'a pas servi à améliorer substantiellement la position de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) par rapport à ce indicateur en comparaison avec d'autres environnements de référence.

En quatrième place, l'**orientation internationale** du TEA de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) s'est améliorée au cours de la dernière année, où 21,6% de l'activité d'entreprise en phase initiale correspond à des personnes avec des affaires naissantes ou nouvelles avec au moins un 1% de clients à l'étranger. Il faut signaler que cette amélioration de l'orientation internationale est principalement due à l'augmentation du poids des initiatives avec jusqu'à un 25% de leurs clients à l'étranger (de 6,7% en 2013 à 14,5% en 2014) et des initiatives avec plus de 75% de leurs clients à l'étranger (de 0,0% en 2013 à 4,4% en 2014). Toutefois, les niveaux d'orientation internationale des personnes entrepreneuriales en phase initiale détectées dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) en 2014 se trouvent encore au-dessous des niveaux atteints en 2011 et 2012, ainsi que relativement au-dessous des niveaux observés dans d'autres environnements de référence également au cours de la dernière année.

Perception de valeurs et attitudes de la population basque

La légère augmentation de l'activité d'entreprise dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) peut être un reflet de la tendance positive qu'on observe **la perception de certaines valeurs et attitudes de la population basque** interrogée sur le développement d'entreprises. Concrètement, pourrait être causée de la légère augmentation dans le pourcentage de la population de 18 à 64 ans qui perçoit l'existence d'opportunités pour entreprendre dans leur environnement, ainsi que, de l'existence de modèles de référence qui met en lumière qu'il est possible de mener une initiative d'entreprise au Pays basque. Toutefois, un aspect également à souligner est une certaine détérioration de l'opinion publique de la société basque en termes de reconnaissance du développement d'une entreprise comme étant une bonne option professionnelle ou comme une activité qui a une rétribution socioéconomique très importante. Ces faits mettent en lumière l'importance prépondérante du renforcement permanent des valeurs, et des attitudes de la population basque envers le développement d'une entreprise, non seulement en termes de génération d'entreprises et d'emploi mais également comme une façon de vivre.

Pour atteindre cela, il est nécessaire de considérer l'espace et le temps en vertu du renforcement de certaines conditions qui continuent à être critiques au moment de l'identification/de la création d'opportunités, de la création de nouvelles entreprises, et de sa croissance/consolidation. De là qu'il existe une large reconnaissance des conditions de l'environnement comme des facteurs qui favorisent/entravent le développement de chacune des étapes du processus entrepreneurial. C'est pourquoi la majorité des actions gouvernementales visent le développement et le renforcement des « écosystèmes » entrepreneuriaux qui proposent des scénarios et des conditions optimales pour entreprendre.

Conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque)

À partir d'une série de questions fermées et ouvertes dirigées à 36 personnes expertes, la méthodologie GEM permet l'analyse des conditions de l'environnement pour entreprendre à travers l'évaluation de 12 facteurs qui tendent normalement à favoriser la création d'entreprises. Dans le cas de la CAPV (Communauté autonome du Pays basque), les 36 personnes expertes basques interviewées reconnaissent l'effort des différents agents impliqués dans le développement des **conditions de l'environnement basque pour entreprendre** dans les différentes éditions de ce projet, bien que soit également mis en lumière la nécessité de continuer à travailler à son développement et son renforcement.

Pour l'édition 2014, en utilisant une échelle de 1 à 5, les personnes expertes basques interviewées ont évalué au-dessus de la moyenne (3) seulement deux des douze conditions de l'environnement entrepreneurial basque. Concrètement, les conditions les mieux valorisées continuent à être les programmes gouvernementaux (3,3) et l'infrastructure physique (3,7). Les conditions de l'environnement pour entreprendre contrastent avec cela : celles qui ont reçu les valorisations les plus basses ont été celles qui étaient liées au rôle de l'éducation primaire et secondaire (1,78), les barrières de marché (2,19), et le soutien financier (2,25) dans l'activité d'entreprise basque. Certes, ces facteurs ont reçu une valorisation basse de la part des personnes expertes, mais il faut souligner qu'au cours des dernières années des efforts ont été faits pour les renforcer, même si on a encore besoin de temps et d'espace pour observer ses effets (Par exemple, la Loi sur le soutien aux personnes entrepreneuriales, le Plan Interinstitutionnel de soutien à l'activité d'entreprise, parmi d'autres initiatives).

De la même façon, on demande aux personnes expertes basques interviewées d'émettre leur avis sur les *conditions de l'environnement qui entravent et qui favorisent l'activité d'entreprise, ainsi que leurs recommandations en vue de renforcer l'environnement entrepreneurial basque*. À ce sujet, les personnes expertes soulignent que la principale **condition qui entrave** l'activité d'entreprise dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) reste le accès au financement public /privé dans les différentes étapes du processus entrepreneurial. Ainsi, les personnes expertes interrogées reconnaissent que l'une des **conditions le plus favorables** pour entreprendre dans l'environnement basque a été la crise-récession économique des dernières années. C'est pourquoi les **principales recommandations** des personnes basques interviewées au cours de cette édition sont orientées à : (i) continuer à soutenir le financement d'initiatives d'entreprise; (ii) renforcer l'esprit d'entreprise à travers l'éducation et la formation; et (iii) continuer à investir en infrastructures de type commercial et professionnel qui fournissent un soutien tout au long du processus entrepreneurial.

D'autre part, le **benchmarking** effectué à partir des valorisations moyennes estimées dans l'environnement espagnol et des économies européennes basées sur l'innovation met en lumière les domaines d'amélioration dans les conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV (Communauté autonome du Pays basque). Des douze conditions analysées, la CAPV (Communauté autonome du Pays basque) se trouve relativement bien positionnée dans les programmes gouvernementaux, et dans la conception des politiques de soutien fiscal / bureaucratie. Cependant, les conditions de l'environnement basque qui ne sont pas bien positionnées sont le financement pour les personnes avec esprit d'entreprise, et les barrières d'accès au marché interne.

Parte 1

El fenómeno emprendedor en el País Vasco

A partir de la información obtenida de las 3.000 personas vascas de 18 a 64 años entrevistadas en 2014, este apartado presenta el análisis de los aspectos más relevantes del fenómeno emprendedor en el País Vasco, así como, un benchmarking de los mismos a nivel internacional y por Comunidades Autónomas Españolas. En concreto, (i) se evidencia la importancia de los valores, las percepciones y actitudes para emprender de la población vasca; (ii) se profundiza en los resultados más destacados en la actividad emprendedora vasca (principales indicadores, motivaciones para emprender, perfil de las personas emprendedoras, financiación, etc.); y (iii) se exploran los indicios de calidad de la actividad emprendedora vasca (actividad económica, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación, orientación internacional emprendedora, etc.). Finalmente, se presentan las principales conclusiones y el anexo metodológico de esta sección.

Capítulo 1

Fenómeno emprendedor

1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años

Cualquier iniciativa emprendedora suele estar determinada por un estado de alerta de la persona emprendedora; es decir, el momento en el que emerge el reconocimiento, el descubrimiento o la generación de una oportunidad orientada a crear un valor económico o social⁴. Por lo general, este estado de alerta suele estar condicionado por una serie de características individuales (conocimientos, habilidades, miedo al fracaso, modelos de referencia...) y contextuales (estándares de vida, la imagen de la persona emprendedora en la sociedad...). Ambos elementos (individuales y contextuales) se van conjugando a lo largo del tiempo hasta convertirse en una serie de valores, percepciones y actitudes que posee una población de un entorno determinado.

La metodología GEM que se ha descrito en la introducción permite analizar algunos de estos elementos individuales y contextuales. En este sentido, este apartado analiza los valores, percepciones y actitudes de la población vasca de 18-64 años que ha participado en esta edición. Asimismo, algunos de esos rasgos se analizan tanto para la población involucrada en el proceso emprendedor⁵ como para la población que no está involucrada en dicho proceso.

1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender

En este sentido, el proyecto GEM permite estimar el porcentaje de la población de 18 a 64 años encuestada que percibe: (i) oportunidades para emprender en los próximos seis meses, (ii) que posee los conocimientos y habilidades necesarios para emprender, (iv) el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, y (v) la existencia de otras personas que han emprendido recientemente en su entorno (véase el Cuadro 1.1.1).

La **percepción de una oportunidad** para emprender representa el principal antecedente del proceso emprendedor donde una persona o grupo de personas identifican elementos o condiciones que le permitan descubrir ideas de negocio que den respuesta a una necesidad o incluso crear una nueva necesidad en un mercado existente⁶. En este sentido, el 23,4% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses en sus zonas de residencia. En lo relativo a la posesión de **conocimientos y habilidades** vinculadas al desarrollo de iniciativas emprendedoras, el 44% de la población vasca encuestada percibe que posee esos conocimientos/habilidades (ej., de gestión, de mercado, de innovación/creatividad, y más especializadas) para llevar a cabo una idea de negocio. Este es un aspecto relevante ya que el tener esta percepción ayuda a la persona a reducir en gran medida las barreras o miedos individuales en el momento de emprender.

⁴ Para mayor detalle, consultar los modelos propuestos por Ardichvili y Cardozo (2000) y Sarasvathy et al. (2010).

⁵ Para efectos de este apartado, se considera involucrada en el proceso emprendedor, aquella persona emprendedora vinculada a empresas menores de 42 meses (en etapa inicial) y de más de 42 meses (etapa consolidada).

⁶ Para mayor detalle, consultar el trabajo elaborado por Ardichvili et al. (2003).

Cuadro 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender.
CAPV 2014

	% de la población de 18-64 años		
	<i>involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>no involucrada no involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>total (involucrada + no involucrada)</i>
Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses	32,1%	22,2%	23,4%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	81,9%	39,0%	44,0%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	36,1%	46,6%	45,4%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido el año anterior (modelos de referencia)	55,2%	28,7%	31,7%

Sin embargo, la aversión al riesgo suele ser otro elemento de vital relevancia tanto en la fase de la identificación de oportunidades como en las etapas posteriores del proceso emprendedor. Al respecto, el 45,4% de la población vasca de 18 a 64 años encuestada en 2014 ha manifestado que el **miedo al fracaso** podría ser un obstáculo en el momento de llevar a cabo una iniciativa emprendedora. En este contexto, el involucramiento de una persona en diversos grupos profesionales le permite acceder a contactos e información en el momento de identificación de oportunidades o incluso a recursos cuando vaya a materializar dicha idea de negocio. En este caso, la metodología GEM permite conocer el porcentaje de la población encuestada que ha percibido la existencia de **modelos de referencia** en su entorno más cercano. En general, en 2014, se observa que el 31,7% de la población vasca encuestada ha manifestado que conoce personalmente a alguna persona que ha iniciado su propia empresa en los últimos dos años.

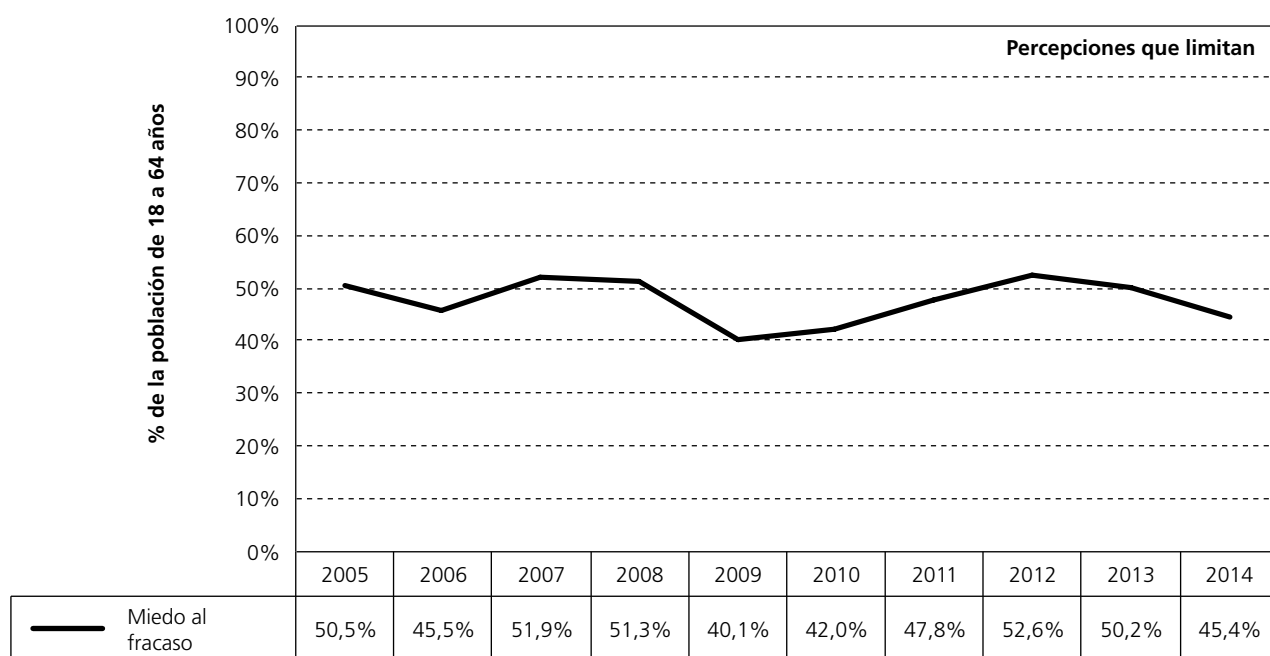
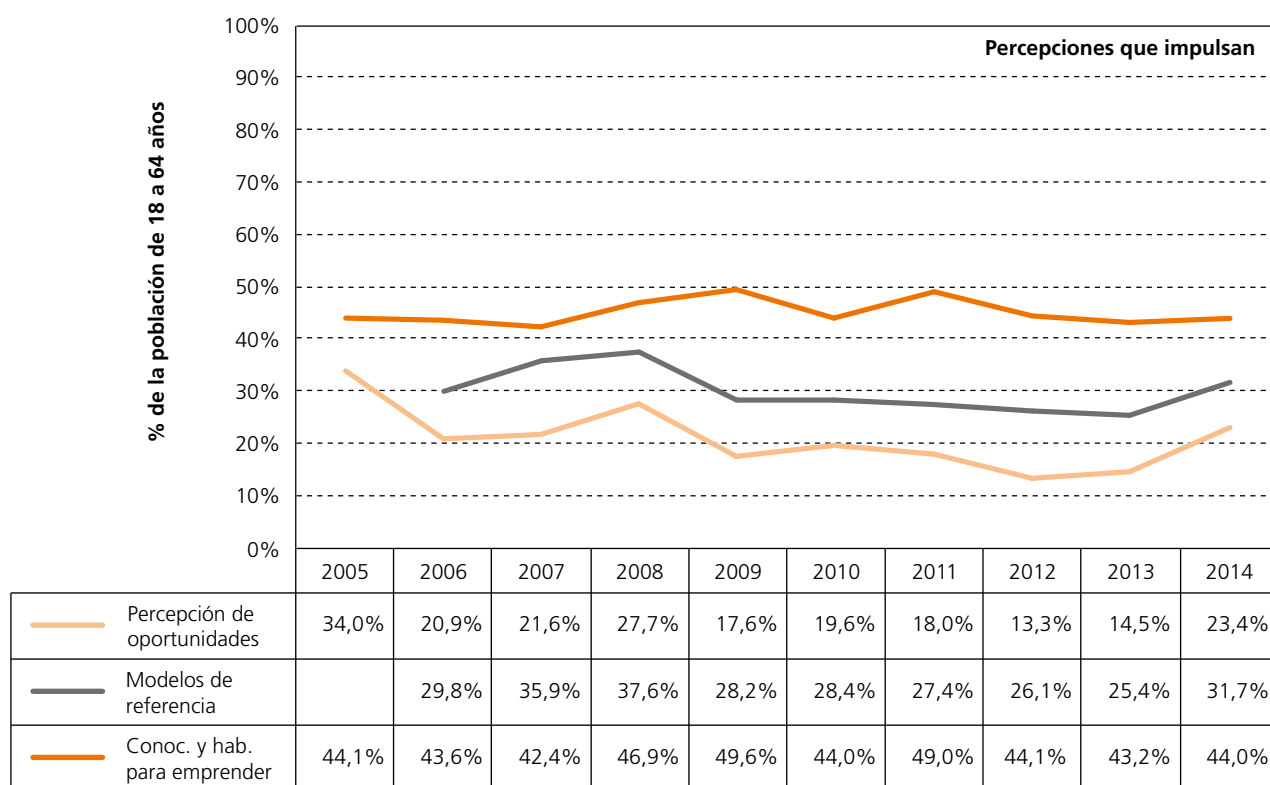
En la mayoría de estos indicadores, los porcentajes más elevados se observan en la población involucrada en el proceso emprendedor excepto en lo relativo al miedo al fracaso como uno de los obstáculos para emprender ya que la población no involucrada es la que percibe más obstáculos. Por lo general, la aversión al riesgo suele ser un comportamiento que presenta una persona cuando se enfrenta ante dos o varias opciones con diferentes niveles de incertidumbre/costes-beneficios y tiende a elegir aquella que le permite alcanzar sus expectativas asumiendo que en el camino experimentará ciertas dificultades o riesgos. De esta manera, las personas que evitan situaciones de riesgo suelen estar influenciadas por el miedo a fracasar por lo que emprender les resulta menos atractivo y prefieren seguir en una zona de «confort» que no les represente incertidumbre.

Durante el periodo 2005-2014, se observa una disminución considerable en el porcentaje de la población vasca que percibía oportunidades para emprender (del 34% en 2005 al 23,4% en 2014). En el mismo periodo se mantiene constante que una de cada tres personas vascas ha manifestado que conoce a una persona emprendedora que le puede servir de modelo de referencia a la hora de emprender. De igual manera, menos de la mitad de la población entrevistada vasca ha percibido que posee los conocimientos y habilidades requeridas para emprender. Además, cerca de la mitad de la población vasca percibe que el miedo al fracaso no supone un obstáculo para emprender. Sin embargo, los indicadores obtenidos en 2014 muestran ligeras mejoras en la percepción de la población vasca en los valores y actitudes para emprender respecto a los obtenidos en la edición anterior (véase el Gráfico 1.1.1.).

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

La literatura basada en la sociología y psicología ha mostrado que las cualidades psicológicas y sociológicas de las personas también pueden influir en su propensión al emprendimiento (Arenius y Minniti,

Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2014



2005). La capacidad de asumir riesgos, la autoconfianza, y la habilidad para detectar oportunidades de negocio son cualidades que pueden contribuir al emprendimiento. En este apartado se describen las características psico-sociales de la población emprendedora y este perfil se compara con la de la población no emprendedora. Además, se analizan estas características en función del género.

En lo relativo a **la percepción de oportunidades**, es ampliamente aceptado que la población que sea capaz de identificar oportunidades de negocio, tendrá más probabilidades de desarrollar iniciativas

emprendedoras. No obstante, tal como se observaba en el Cuadro 1.1.1, la mayoría de la población vasca no percibe oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Desde una perspectiva de género, los hombres se muestran ligeramente más optimistas que las mujeres en los dos colectivos de personas emprendedoras como personas no emprendedoras (véase el Cuadro 1.1.2).

Cuadro 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2014

	% de la población de 18-64 años					
	Involucrada en el proceso emprendedor			No involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses	32,2%	31,4%	32,1%	24,0%	20,5%	22,2%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	84,1%	78,7%	81,9%	43,2%	35,0%	39,0%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	29,2%	45,8%	36,1%	43,6%	49,5%	46,6%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido el año anterior (modelos de referencia)	55,7%	54,2%	55,2%	30,4%	27,0%	28,7%

El análisis sobre la percepción de **habilidades y conocimientos** para emprender evidencia que el 78,7% (involucradas) y el 35% (no involucradas) de las mujeres opina que posee las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa. Asimismo, el porcentaje de hombres que considera tener dichas habilidades es del 84,1% (involucrado) y el 43,2%. Se sigue observando que las mujeres tienen una visión algo más pesimista comparando con la de los hombres, lo que podría ser un motivo de que el número de mujeres emprendedoras siga siendo más bajo.

El **miedo al fracaso** es una de las principales barreras a las que se enfrenta la mayoría de la población, particularmente en lo relativo a asumir un riesgo tal como implica emprender. En el colectivo de personas no involucradas en el proceso emprendedor, el 43,6% de los hombres y el 49,5% de las mujeres entrevistadas han afirmado que perciben el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender frente al 46,6% del total de las personas no emprendedoras (véase el Cuadro 1.1.2). En contraste, en el colectivo de personas involucradas en el proceso emprendedor, el 29,2% de los emprendedores y el 45,8% de las emprendedoras afirmaron que consideran que el miedo al fracaso suele ser la principal barrera en el proceso emprendedor frente al 36,1% del total de las personas emprendedoras. A partir de estos indicadores, se observa que la disminución en el porcentaje de la población (tanto hombres como mujeres) que afirma tener miedo al fracaso (sobre todo en el caso de las mujeres) sigue siendo un área de interés para los diversos agentes involucrados en las diversas etapas que inciden en el proceso emprendedor.

Tal como se ha mencionado anteriormente, conocer a otras personas emprendedoras representa un **modelo de referencia** importante que ayuda a incentivar el emprendimiento en la sociedad. En el caso del colectivo no emprendedor (véase el Cuadro 1.1.2), todavía la mayoría de la población afirma que no conoce a ninguna persona emprendedora y esta percepción es más frecuente en el caso de las mujeres que en el de los hombres (el 69,6% de los hombres y el 73% de las mujeres afirman no conocer a ninguna persona emprendedora). Esto a pesar de que se realizan campañas para dar a conocer y valorizar la figura de la persona emprendedora. Por otro lado, entre el colectivo emprendedor, la mayoría ha expresado que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años (55,7% en el caso de los hombres y 54,2% en el caso de las mujeres)

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

1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento

Las intenciones de emprender suelen estar configuradas a partir de una serie de aspectos sociales que influyen, directa o indirectamente, en su deseo, capacidad y factibilidad de llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Por ello, este apartado presenta una breve descripción de la opinión de la población vasca encuestada sobre los aspectos socio-culturales que podrían influir en su comportamiento emprendedor. En concreto, se analiza su opinión sobre la equidad en las condiciones de vida, si ser emprendedor o emprendedora puede ser considerado como una buena opción profesional, si se percibe que el estatus socio-económico de la persona emprendedora suele ser alto en el contexto español, así como, el papel de los medios de comunicación en la difusión de iniciativas emprendedoras (véase el Cuadro 1.1.3.).

Cuadro 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2014

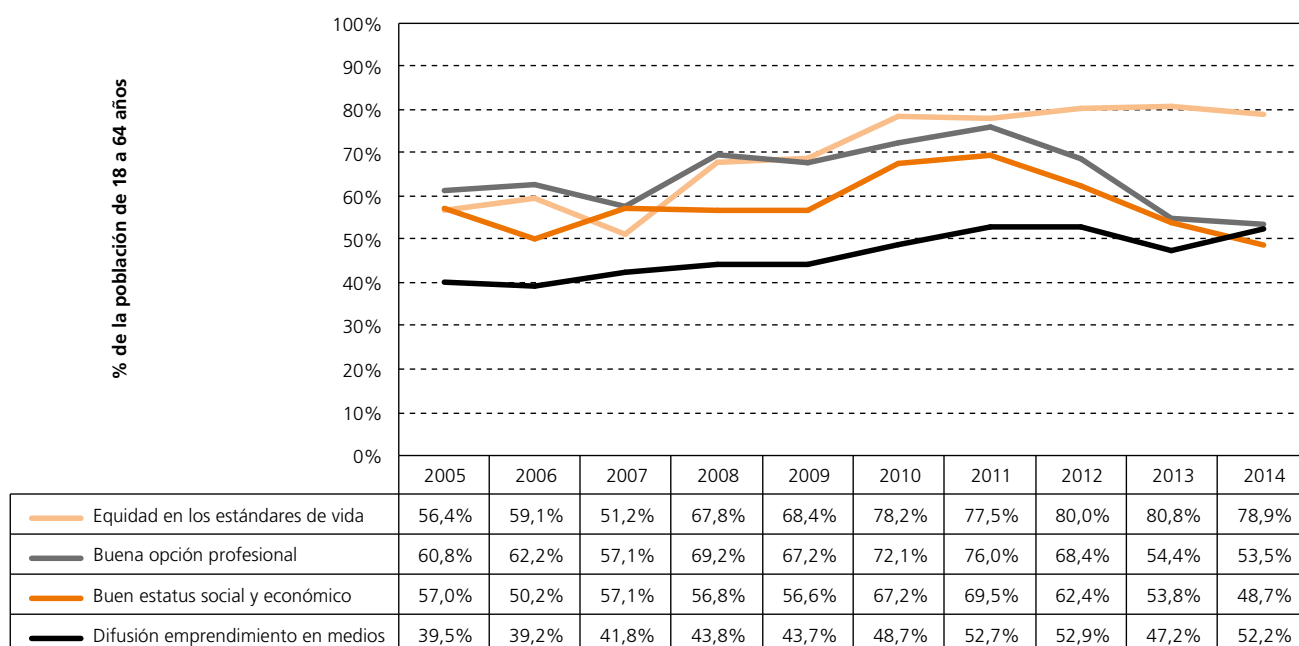
	% de la población de 18-64 años		
	<i>involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>no involucrada no involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>total (involucrada + no involucrada)</i>
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	77,8%	79,1%	78,9%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	53,7%	53,5%	53,5%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	47,7%	48,8%	48,7%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	55,8%	51,8%	52,2%

Toda decisión emprendedora suele estar motivada por las **expectativas y los estándares de vida** de la población, de ahí que en cada tipo de economía se observen más o menos personas que emprendan por necesidad y/o por oportunidad⁷. En este sentido, la opinión de la población vasca de 18 a 64 años manifiesta su preferencia de una equidad en los estándares de vida en la CAPV. Como se puede observar, más del 78,9% de la población vasca encuestada había manifestado su preferencia hacia una equidad en los estándares de vida (véase el Cuadro 1.1.3.). Aunque respecto a la edición anterior esta cifra ha disminuido porcentualmente (véase el Gráfico 1.1.2.).

Otro aspecto relevante a destacar es que aproximadamente el 53% de la población vasca encuestada coincide en que emprender es **una buena opción profesional** en la CAPV. Aunque este indicador ha disminuido casi un punto porcentual, este hecho puede estar influenciado por la imagen de la persona que emprende en la CAPV. A pesar de que el proyecto GEM no mide la imagen de la persona emprendedora vasca como tal, el indicador más próximo es el relativo a si emprender brinda un **buen estatus social y económico** a la persona emprendedora. Al respecto, se observa que casi la mitad de la población vasca de 18 a 64 años apoya dicha afirmación (véase el Cuadro 1.1.3.).

⁷ Para mayor detalle, consultar *Singer et al. (2015)* y *Peña et al. (2015)*.

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2014



Además, como en todo proceso de socialización, los **medios de comunicación** juegan un papel muy relevante. En el caso concreto del emprendimiento, suelen ser un mecanismo de difusión de la actividad emprendedora. Al respecto, más de la mitad de la población encuestada (tanto involucrada como no involucrada en el proceso emprendedor) reconoce el papel de los medios de comunicación como agentes difusores de historias de éxito empresarial durante la última década. Además, se observa claramente una tendencia casi constante aunque con un ligero repunte respecto a la edición anterior (véase el Gráfico 1.1.2.).

Cultura y su influencia en el emprendimiento desde una perspectiva de género

Desde la perspectiva de género, el Cuadro 1.1.4 presenta la percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en la actividad emprendedora en la CAPV. En general, respecto a la población masculina, se observa un porcentaje mayor de las mujeres tanto involucradas como no involucradas en el proceso emprendedor que consideran que la existencia de una equidad en los estándares de vida en la sociedad vasca, así como, la difusión de casos de emprendimiento exitosos en el contexto vasco por los medios de comunicación tienen una influencia relevante en la actividad emprendedora de la CAPV. Por otro lado, en lo relativo a que emprender sea una buena opción profesional e incluso que brinde un buen estatus socioeconómico, es interesante observar que los mayores porcentajes están relacionados con la población masculina de 18-64 años tanto involucrada como no involucrada en el proceso emprendedor. Esto también confirmaría lo que se observa en el apartado anterior vinculado a los roles sociales tanto de los hombres como de las mujeres. Por lo cual, resulta interesante ver las tendencias sobre la ratio mujer/hombre que se presenta en el apartado vinculado al perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor.

De igual manera, para complementar el análisis presentado en este apartado, se recomienda leer el Capítulo 2 sobre las condiciones del entorno para emprender, que presenta la perspectiva de las personas vascas expertas en temas de emprendimiento entrevistadas en 2014.

1.1.3. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV

Hoy en día, el proyecto GEM es un proyecto ambicioso a nivel mundial que permite comparar la actividad emprendedora entre distintos países. Para ello, utiliza la metodología desarrollada por *World Eco-*

Cuadro 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2014

	% de la población de 18-64 años					
	Involucrada en el proceso emprendedor			No involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	75,3%	80,7%	77,5%	77,9%	80,2%	79,1%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	55,4%	51,9%	53,9%	53,2%	53,7%	53,5%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	50,0%	44,0%	47,5%	49,9%	47,8%	48,8%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	55,4%	56,5%	55,8%	51,2%	52,3%	51,7%

*nomic Forum*⁸ y clasifica las economías en tres categorías que reflejan los distintos estadios de desarrollo económico de los países: economías basadas en factores de producción, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Según esta clasificación, España, y por ende sus Comunidades Autónomas, se sitúa en un estadio de desarrollo basado en la innovación. Por ello, lo más pertinente al realizar un *benchmarking* de los indicadores de la CAPV es compararse con aquellas economías que presenten características parecidas.

En cada análisis comparativo primero se presentan cada uno de los indicadores obtenidos en la CAPV con los de aquellos países que pertenecen a las economías avanzadas basadas en la innovación. Posteriormente, se realiza un análisis a nivel regional comparando los mismos indicadores con los obtenidos para cada una de las Comunidades Autónomas Españolas.

El Gráfico 1.1.3 muestra el posicionamiento de la percepción de oportunidades de la población vasca encuestada respecto a otras economías basadas en la innovación. Por lo general, economías como Suecia, Noruega, Qatar, Dinamarca, T. Tobago, Canadá y Estados Unidos ocupan las primeras posiciones. En este sentido, podemos observar que la CAPV se encuentra posicionada por debajo de la media de dichos países y en las últimas posiciones. Tan solo presenta una mejor posición que países como Portugal, Grecia, Eslovenia, Singapur y Japón. Asimismo, un aspecto destacable es que la población vasca percibe más oportunidades para emprender en los próximos seis meses en el País Vasco que la media de la población española. El Gráfico 1.1.3 también evidencia que la CAPV se posiciona ligeramente por encima de la media de las economías basadas en la innovación pero por debajo de la media española en lo relativo a la percepción de que se poseen habilidades y conocimientos para llevar a cabo una actividad emprendedora. Por un lado, las economías mejor posicionadas en este indicador son Qatar, Eslovaquia, Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, Austria. Por otro lado, las economías peor posicionadas son Japón, Singapur, Taiwán, Bélgica y Noruega.

En el caso del miedo al fracaso la población vasca lo considera como obstáculo para emprender situándose en las primeras diez posiciones del ranking tan sólo por debajo de países como Italia, Luxemburgo, Bélgica, Estonia, Portugal, España, Alemania y Eslovaquia (véase el Gráfico 1.1.3). Este posicionamiento coincide con algunos de los países europeos que han experimentado fuertemente los efectos económicos y sociales de la recesión económica. En contraste, los países que ocupan las últimas posiciones de este ranking son T. Tobago, Qatar, Puerto Rico, y Estados Unidos. Sobre este grupo es importante destacar que son las economías que además de percibir oportunidades también visualizan que poseen los conocimientos y habilidades requeridas para emprender. Así que habrá que contrastar estas percepciones con los resultados de la actividad emprendedora de esos países que se presentará en el *benchmarking* del siguiente apartado.

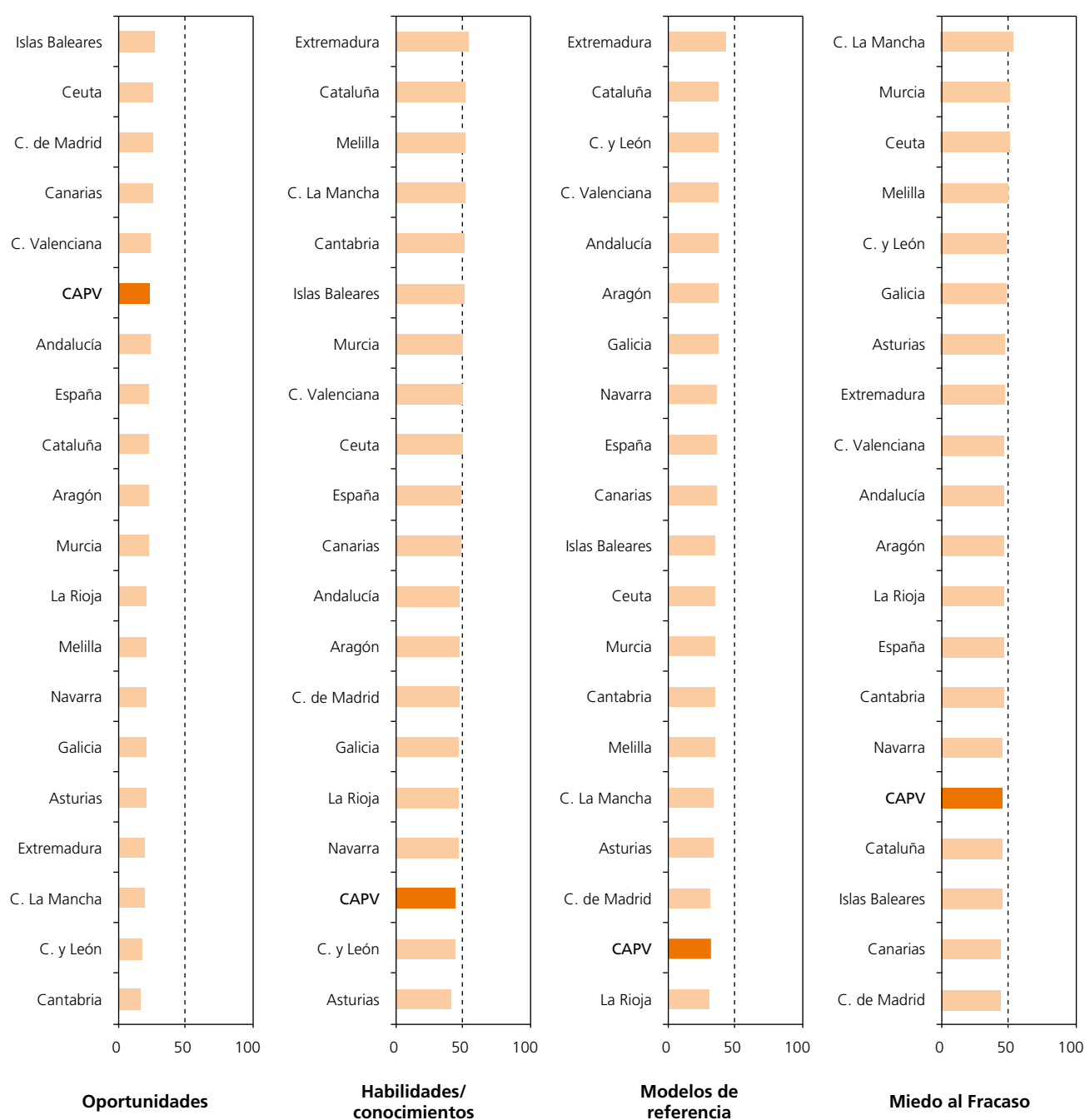
⁸ Para más información, consultar su website: <http://www.weforum.org>

Gráfico 1.1.3. Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras economías basadas en la innovación. CAPV 2014



Finalmente, el análisis por Comunidad Autónoma Española (véase el Gráfico 1.1.4) nos evidencia que la CAPV se encuentra mejor posicionada en lo relativo a la percepción de oportunidades para emprender tan sólo lo superan comunidades como Islas Baleares, Ceuta, Madrid, Canarias y Valencia. Sin embargo, es importante mencionar que la población vasca es una de las Comunidades Autónomas Españolas que menos percibe que posee las habilidades, conocimientos y experiencias necesarias para llevar a cabo una iniciativa emprendedora (tan sólo supera a Castilla y León, y al Principado de Asturias). En lo relativo a la existencia de modelos de referencia, ocupa la penúltima posición tan sólo supera a la Rioja. En general, este benchmarking evidencia que la población vasca percibe que en el País Vasco existen oportunidades para emprender no se siente capaz de llevarlo a cabo por carecer de las habilidades personales requeridas y tampoco reconoce la existencia de otras personas emprendedoras que puedan servir de modelos de referencia para superar cualquier barrera a nivel individual.

Gráfico 1.1.4. Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras comunidades autónomas españolas. CAPV 2014



1.2. Resultados de la actividad emprendedora

En este apartado se presentan los resultados de la actividad emprendedora vasca en la edición GEM 2014. En concreto, se realiza un análisis de:

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor
 - a. El índice de población *emprendedora potencial*, medido como el porcentaje de población adulta que declara su intención de emprender en los próximos 3 años.
 - b. El índice de Actividad Emprendedora Total, *TEA (Total Entrepreneurial Activity)* es la variable principal estimada por el proyecto GEM, que mide la actividad emprendedora de entre 0 y 42 meses de vida en los países participantes. Tal como se mencionó en la introducción, su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada tanto en la puesta en marcha de *empresas nacientes* (que no han pagado salarios por más de tres meses), como de *empresas nuevas* (que han pagado salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).
 - c. El índice de población propietaria de *empresas consolidadas*, medido como el porcentaje de población adulta implicada en la gestión y propiedad de empresas que han pagado salarios por más de 42 meses.
 - d. El índice de población que ha *abandonado la actividad empresarial*, medido como el porcentaje de población adulta involucrada en la venta o cese definitivo de negocios en los últimos 12 meses (julio 2013-julio 2014).
2. La motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad
3. El perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor
4. El perfil y comportamiento de las personas involucradas en el proceso emprendedor desde la perspectiva de género
5. La financiación del proceso emprendedor: financiación requerida y el perfil del inversor/a
6. El *benchmarking* de la actividad emprendedora de la CAPV a nivel internacional⁹, nacional y por comunidades autónomas españolas

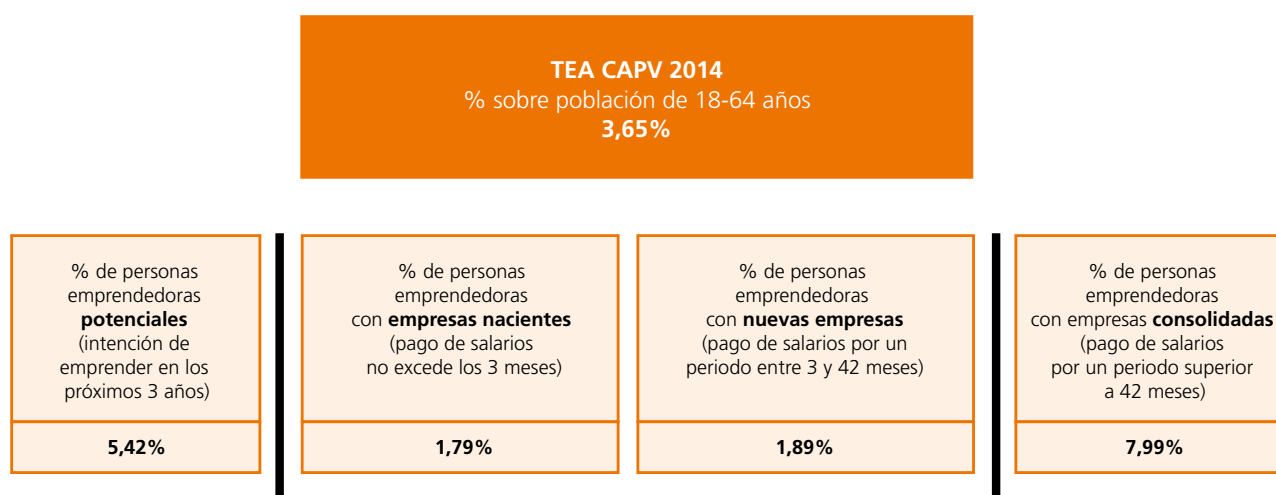
A continuación se analiza dicha actividad teniendo en consideración las siguientes seis perspectivas.

1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

Tal y como podemos observar en el Gráfico 1.2.1, durante el año 2014, el 3,65% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada que estaba poniendo en marcha o poseía/gestionaba un negocio de hasta 42 meses de vida. El 1,79% de las iniciativas empresariales se encuentran en fase *naciente* (0-3 meses) y el restante 1,89% son empresas en una fase más avanzada, *empresas Nuevas* (3-42 meses).

⁹ En este caso, dividimos a los 73 países participantes en tres grandes grupos, en función de su nivel de desarrollo socio-económico: economías en vías de desarrollo (*factor-driven*), economías de desarrollo intermedio (*efficiency-driven*) y economías desarrolladas (*innovation-driven*). El Informe Global de Competitividad (Schwab, 2014) clasifica a los países en tres grupos principales de desarrollo denominados en inglés «*factor driven*», «*efficiency driven*» e «*innovation driven*», términos que indican que sus economías están principalmente impulsadas por los factores tradicionales de producción, por los factores impulsores de su eficiencia y por la innovación y sofisticación de los negocios.

Gráfico 1.2.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2014



Los datos de nueva creación empresarial de la CAPV presentan un avance esperanzador respecto al año 2013, que no llega al breve repunte experimentado en el 2012 y que por supuesto queda lejos de los indicadores previos a los años de crisis (véase el Cuadro 1.2.1). Este incremento todavía sitúa a la CAPV lejos de los indicadores de creación empresarial observados antes de la crisis, por encima del 5%. El colectivo de población propietaria de *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida), que suma un 7,99% en 2014, mantiene su tradicional fortaleza de los últimos años, mostrando incluso un leve avance.

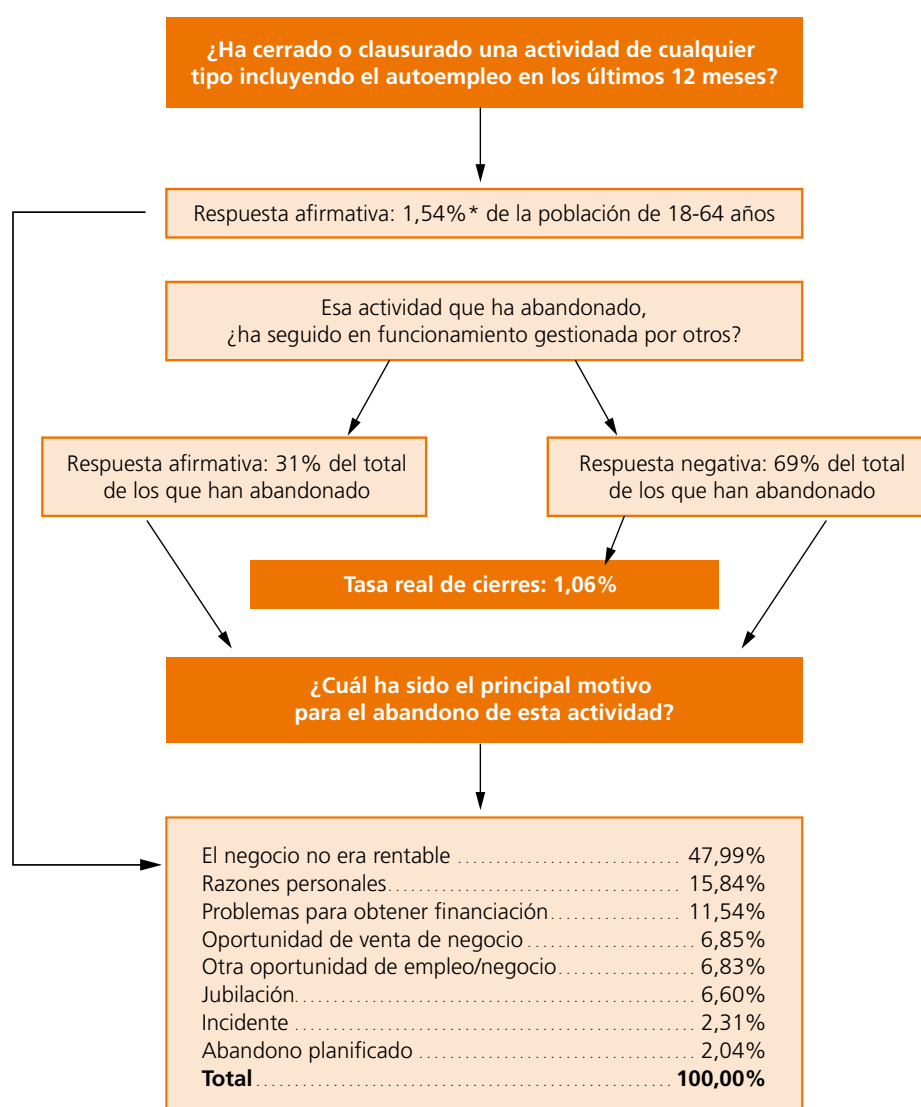
Cuadro 1.2.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2014

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%	6,85%	2,75%	2,47%	3,85%	4,40%	3,00%	3,65%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%	3,55%	1,45%	0,71%	2,04%	2,40%	1,60%	1,79%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%	3,30%	1,30%	1,77%	1,81%	2,00%	1,40%	1,89%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%	7,40%	6,77%	7,33%	8,40%	7,90%	7,99%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%	3,52%	4,16%	8,95%	8,90%	6,00%	5,42%
Abandonos	1,10%	1,08%	0,91%	0,60%	0,95%	1,35%	0,68%	1,73%	1,70%	1,50%	1,54%

Tal y como se puede observar en el Cuadro 1.2.1, la mejora que observábamos en la actividad emprendedora total ha influido más sobre las *empresas Nuevas*, con un avance de medio punto, siendo más leve y más levemente sobre la población propietaria de *empresas Nacientes* (0-3 meses), que mejora el dato en menos de 2 décimas. El índice de personas emprendedoras *potenciales* continúa su senda de reducción comenzada en el ejercicio anterior y se sitúa en un 5,42%, habiendo menos personas en la CAPV predispuestas a generar una nueva empresa en los próximos 3 años. Parece que las dificultades económicas que habían generado una mayor predisposición futura al emprendimiento en los últimos años están perdiendo su efecto impulsor del espíritu emprendedor.

El *abandono de la actividad emprendedora* se mantiene en un nivel reducido similar al del año 2013. La noticia más esperanzadora es que casi un 30% en los *abandonos* empresariales que no se consideran como cierres definitivos. Es decir, parte de los abandonos empresariales en los que se encuentran involucrados el 1,54% de la población vasca, continúan en activo en manos de otros/as propietarios/as, reduciéndose la tasa neta de *cierres* en un 28% y elevándose de ese modo la creación neta de nuevas empresas. El Gráfico 1.2.2 muestra las razones de abandono del negocio y su continuidad con otros/as propietarios/as.

Gráfico 1.2.2. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2014



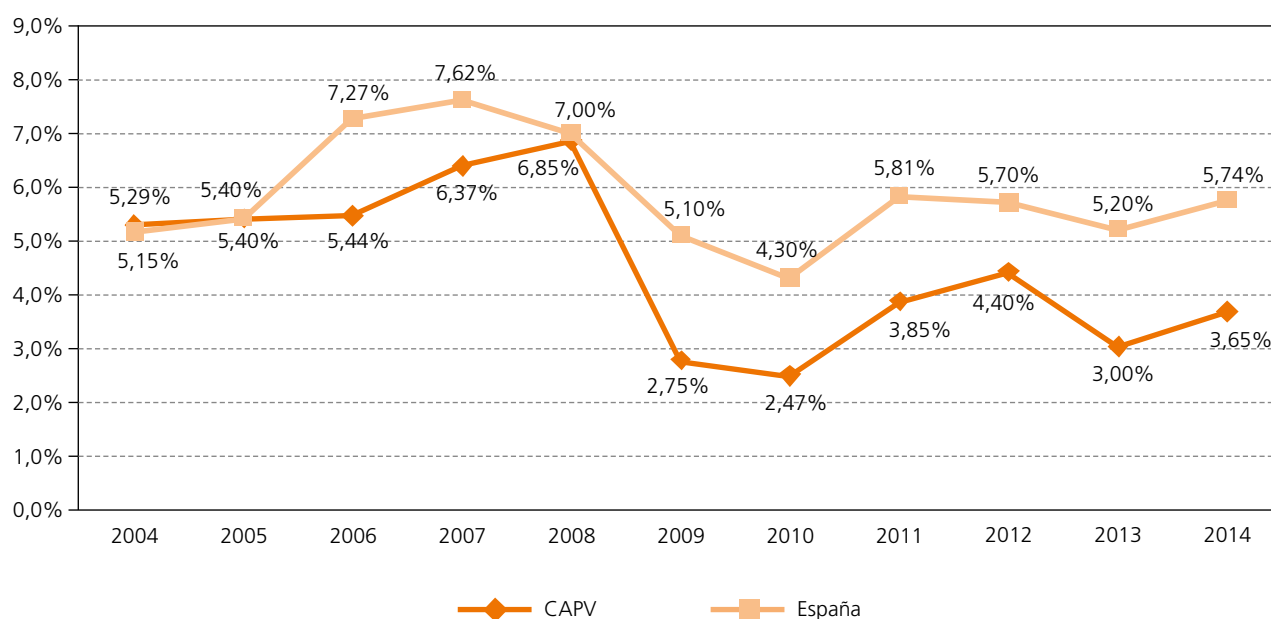
Al igual que el año pasado, aunque con diferentes pesos, las tres principales razones de cierre continúan siendo: la falta de rentabilidad del negocio (48%); las razones personales (15,8%), y los problemas para obtener financiación (11,5%). Es importante mencionar que en esta edición también destacan otros motivos de abandono tales como: las nuevas oportunidades, ya sea de venta del negocio (6,8%) o de un nuevo empleo/negocio (6,85%). Además, se observa que se ha duplicado el porcentaje vinculado a la jubilación como motivo de cierre o traspaso. Finalmente, los motivos basados por incidente o los cierres planificados no superan el testimonial 2%.

Con respecto a la evolución de la actividad emprendedora en la CAPV y en España, el Gráfico 1.2.3 muestra una recuperación paralela que sitúa a la CAPV a la misma distancia del Estado que en la edición anterior, 2 puntos porcentuales. Independientemente del tipo de ciclo económico en el que nos encontramos, y solo a excepción del año 2008, esta diferencia de 2 puntos porcentuales entre la actividad emprendedora de la CAPV y el Estado es una tendencia estructural que se viene repitiendo desde el año 2006.

1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

A partir de la información obtenida en la edición 2014, el Gráfico 1.2.4 resume las principales razones que han motivado a las personas a involucrarse en el proceso emprendedor. En concreto, se analiza los motivos para emprender por tipo de iniciativas en fase naciente (SU), nueva o *Baby Business* (BB), y por iniciativas en fase inicial (TEA) que es la sumatoria las dos anteriores (SU y BB).

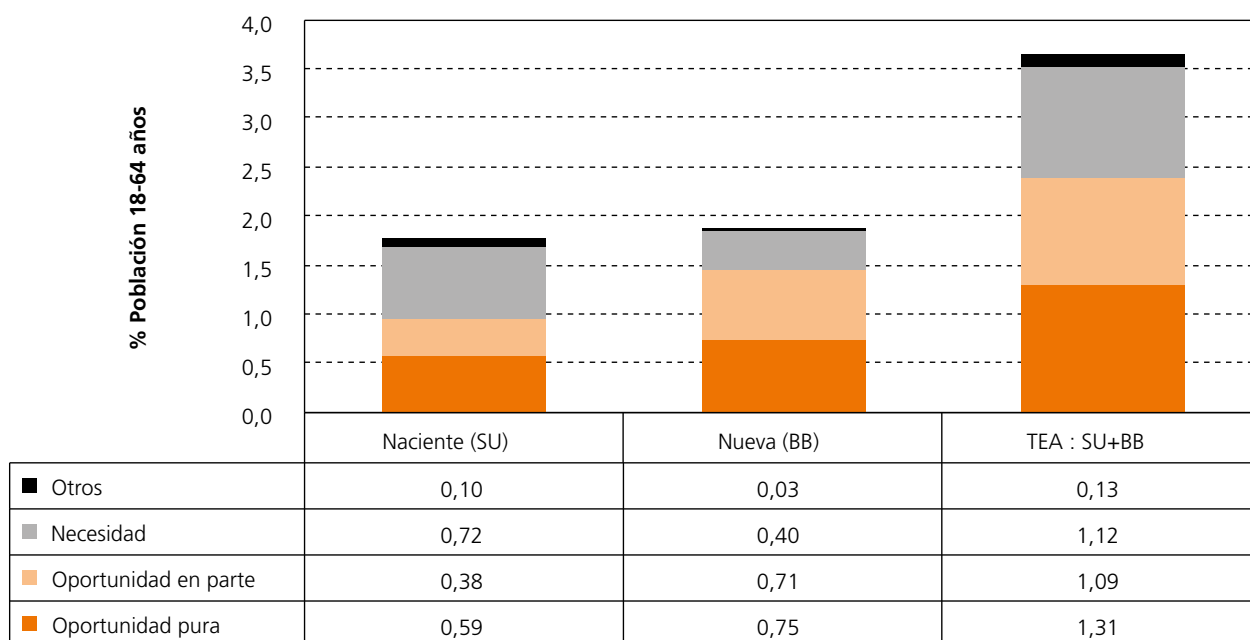
Gráfico 1.2.3. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2014



Tal y como se ha mencionado, la TEA se sitúa en el 3,65% de la población vasca de 18-64 años entrevistada en 2014. En este sentido, el Gráfico 1.2.4 muestra que el 2,40% de las personas vinculadas a iniciativas en fase inicial (que captura el TEA) lo han hecho motivadas por la identificación de una oportunidad pura (1,31%) o parcial (1,09%). Si desagregamos dicha tasa, el 0,97% de las iniciativas nacientes y el 1,46% de las nuevas iniciativas estuvieron originadas por la identificación de una oportunidad de negocio.

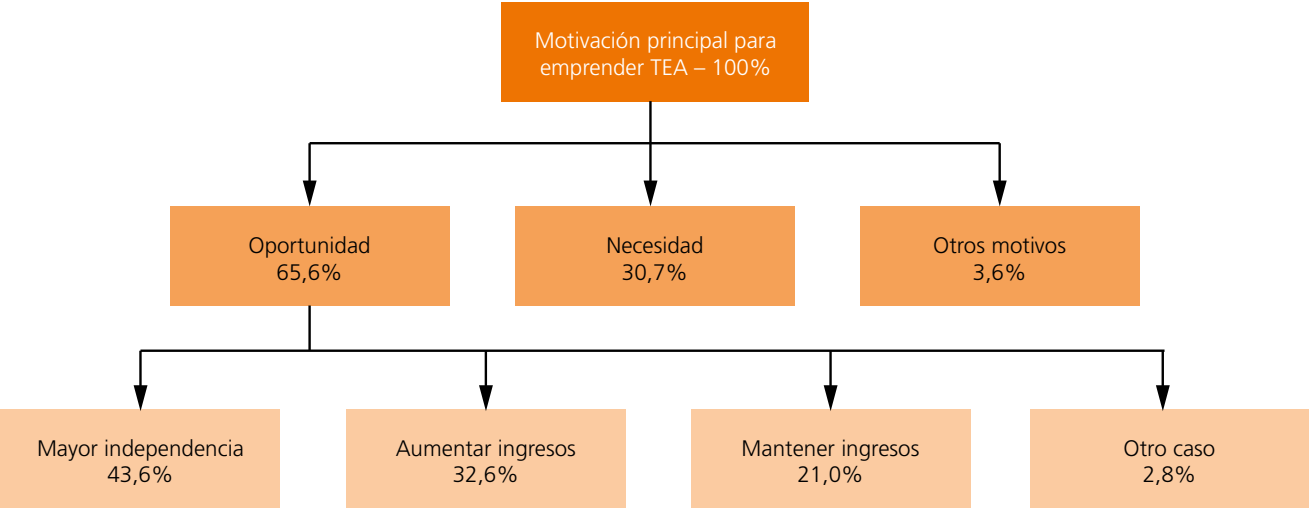
En contraste, la necesidad ha sido la principal motivación para emprender en el 1,12% de la población vasca vinculada a iniciativas con menos de tres años y medio. Es decir, entre las personas emprendedoras vascas identificadas, el origen del 0,72% de las empresas nacientes y del 0,40% con nuevas empresas ha sido la necesidad.

Gráfico 1.2.4. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2014



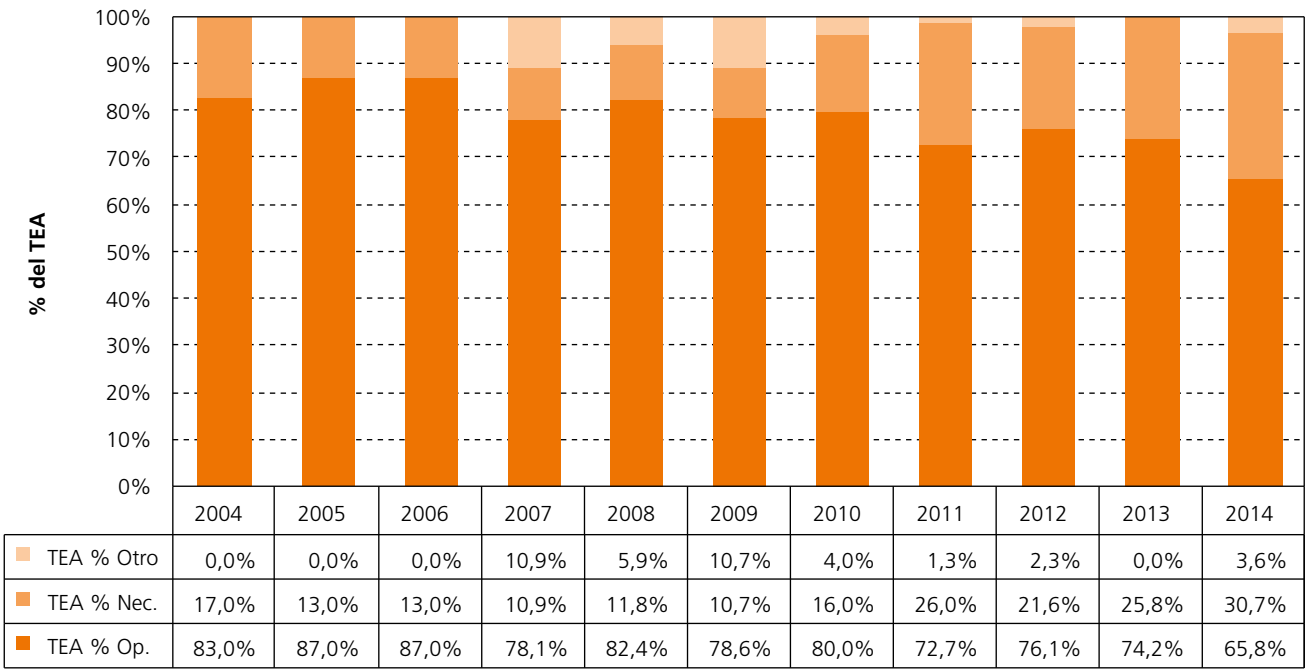
Al analizar los motivos para emprender a partir de la tasa TEA, el Gráfico 1.2.5 muestra que un 65,6% de las personas vascas emprendieron porque identificaron una oportunidad, un 30,7% de las personas vascas decidieron emprender motivadas por una necesidad, y un 3,6% emprendieron por otros motivos. Particularmente, aquellas personas vascas que emprendieron por una oportunidad lo hicieron motivadas por obtener mayor independencia (43,6%) e incluso por aumentar (32,6%) o mantener (21,0%) sus ingresos.

Gráfico 1.2.5. Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2014



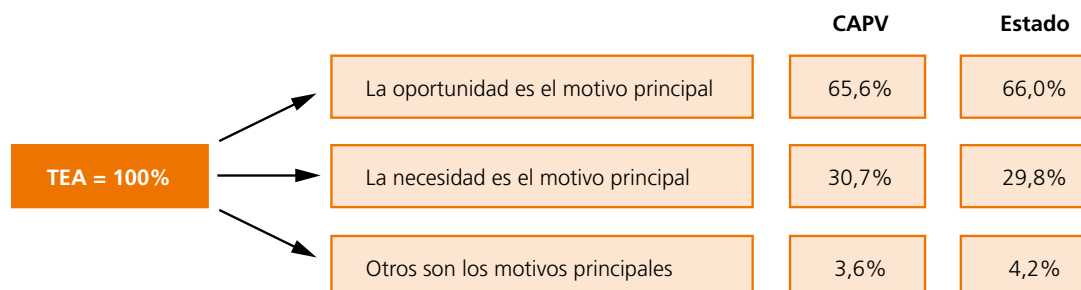
De igual manera, el Gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa TEA según los motivos para emprender en el periodo 2004-2014 en la CAPV. En términos generales, la tendencia que se observa es que el principal motivo para emprender en la CAPV se asocia a la identificación de una oportunidad de negocio. Sin embargo, en la CAPV, a partir del 2009 el emprendimiento por necesidad tenido mayor relevancia para tomar la decisión de emprender.

Gráfico 1.2.6. Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2014



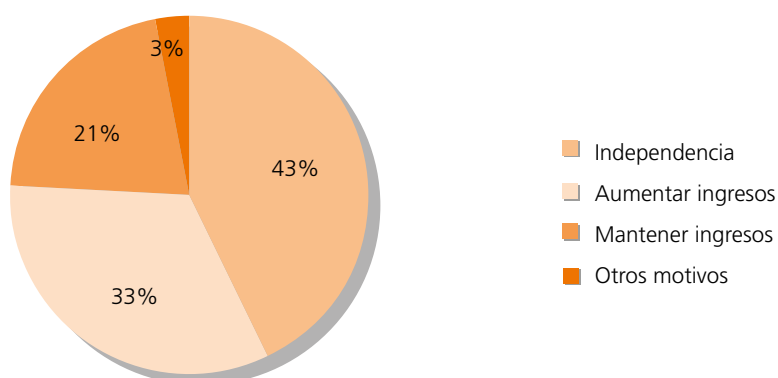
Si se comparan los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.7.), se observa que en ambos ámbitos geográficos la principal motivación para emprender ha estado vinculada a la identificación de una oportunidad.

Gráfico 1.2.7. Principal motivo para emprender. CAPV-España 2014



En síntesis, la motivación que impulsa el emprendimiento en la CAPV es una combinación de oportunidad y necesidad (véase el Gráfico 1.2.8.). Sin embargo, razones vinculadas a la necesidad como pueden ser el aumentar ingresos o mantenerlos cada vez suelen tener más peso.

Gráfico 1.2.8. La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender. TEA CAPV 2014



1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

Este apartado describe el perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor en 2014. Por ello, este análisis se realiza teniendo en cuenta las diversas fases del proceso emprendedor: emprendedor/a potencial, emprendedor/a en etapa inicial, y emprendedor/a en etapa consolidada.

Distribución por Edad

Aunque la distribución por edad de las personas emprendedoras es distinta dependiendo de la fase en la que se encuentren, este hecho también responde al desarrollo profesional de cada persona (Véase el Gráfico 1.2.9). A pesar de no ser tan significativo en otras etapas del proceso emprendedor, se observa que la mayoría de las personas con empresas en fase de consolidación (más de 42 meses) tienen más de 45 años. En cambio, en el caso de las personas emprendedoras en etapa inicial (menos de 42 meses), sólo un 33,9% tiene más de 45 años; mientras que el caso de las personas que tienen la intención de emprender en los próximos tres años, un 30% se encuentra en dicho tramo de edad. Por otro lado, si analizamos el tramo de edad entre 35 y 44 años, observamos que el 38,5% de las personas emprendedoras en etapa inicial, así como, el 36,3% de las personas emprendedoras potenciales se encuentran en

ese mismo tramo de edad. Asimismo, aproximadamente el 27,5% de las personas emprendedoras en etapa inicial son jóvenes con menos de 34 años.

En cuanto a la evolución de la edad promedio, el Gráfico 1.2.10 confirma que la edad media de las personas emprendedoras vascas cambia significativamente en función de la fase en la que se encuentre. En el caso de las personas emprendedoras potenciales, la edad promedio es de 39 años, superior a la identificada en la edición anterior (promedio de 36 años). En el caso de las personas emprendedoras en etapa inicial (empresas con menos de 42 meses), la media de edad es de 41 años, lo que ha supuesto un aumento respecto al ejercicio anterior (promedio de 38 años). En el caso de las personas emprendedoras con empresas consolidadas, el promedio de edad es de 48 años, manteniéndose muy similar al ejercicio anterior (48 años).

Gráfico 1.2.9. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014

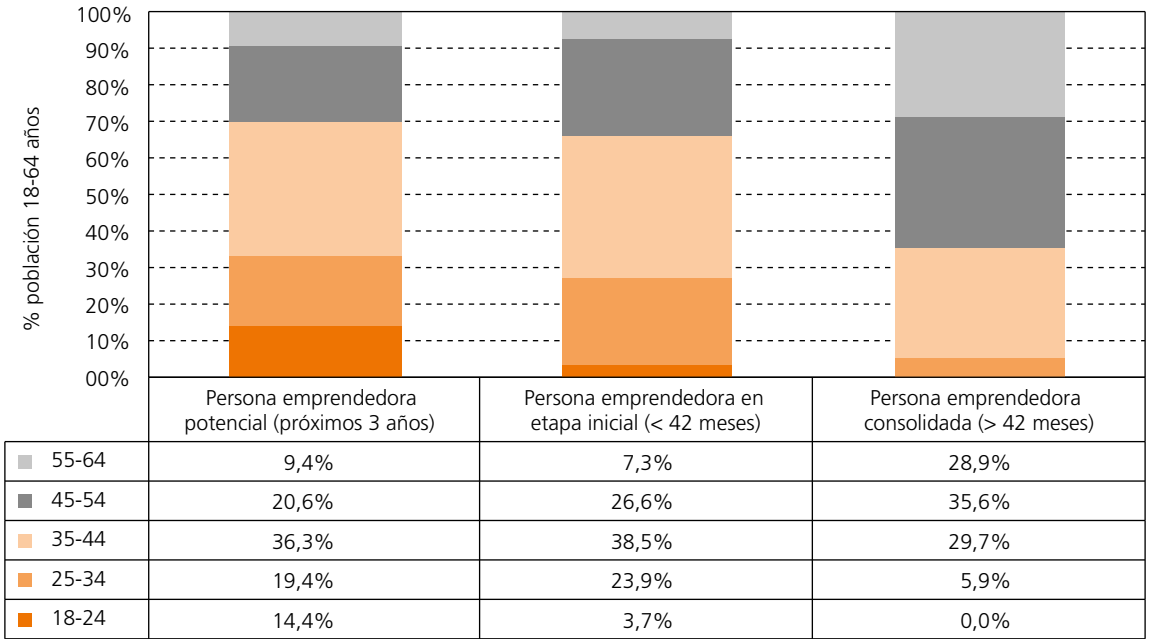
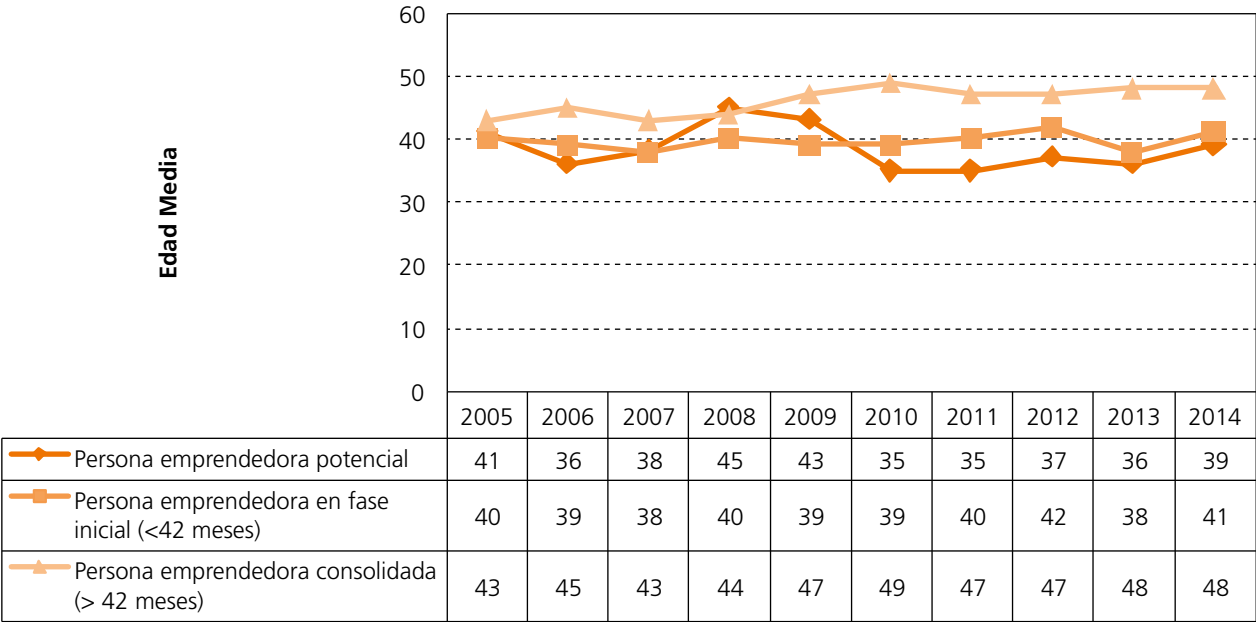


Gráfico 1.2.10. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2014



Distribución por Género

En la edición 2014, los indicadores reflejan que el 48% de las personas vascas que indicaron que tenían la intención de emprender en los próximos tres años eran mujeres (46% en 2013). Asimismo, el 37% de las personas emprendedoras con empresas en etapa inicial son mujeres (44% en 2013); mientras que el 43% de las personas con empresas consolidadas son mujeres (48% en 2013). El Gráfico 1.2.11 muestra que la presencia de las emprendedoras continúa siendo menor a la de los emprendedores involucrados en las distintas fases del proceso emprendedor. A pesar de esta tendencia, la mujer va teniendo una mayor presencia en la actividad emprendedora de la CAPV (véase el Gráfico 1.2.12).

Gráfico 1.2.11. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014

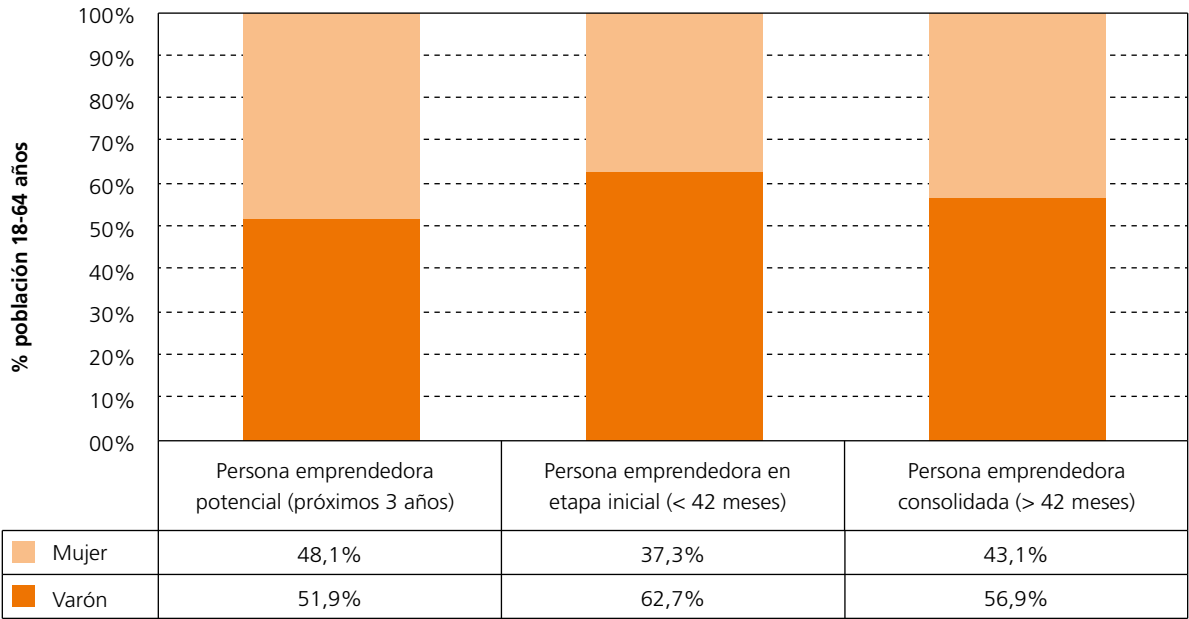
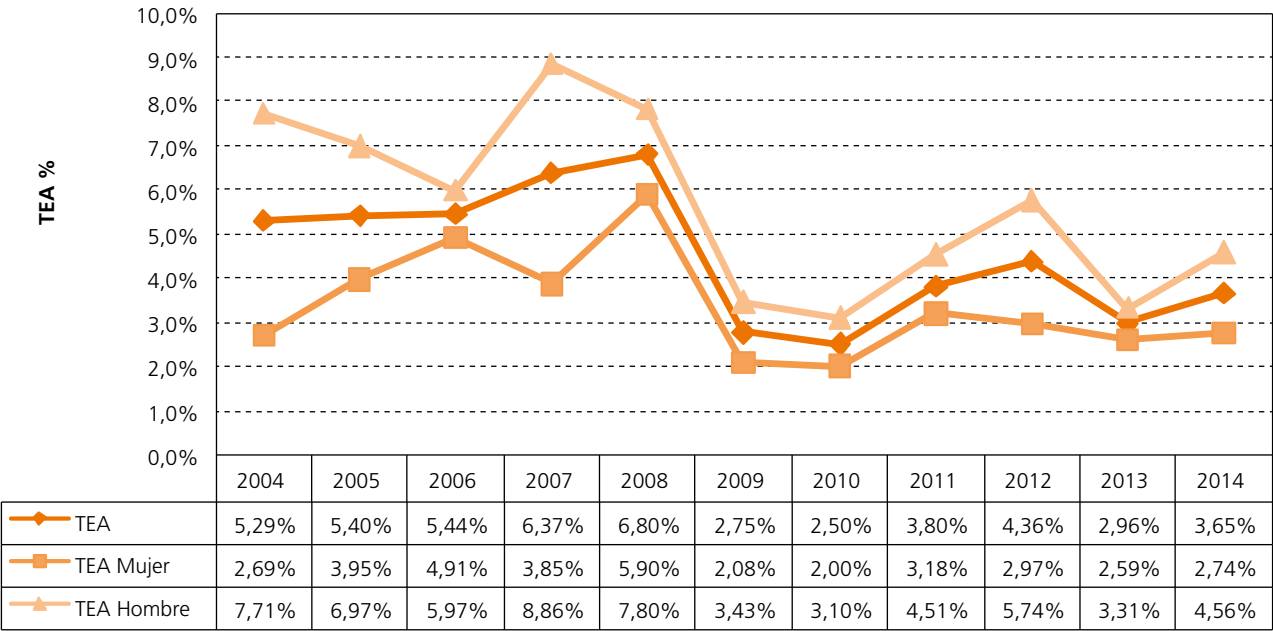


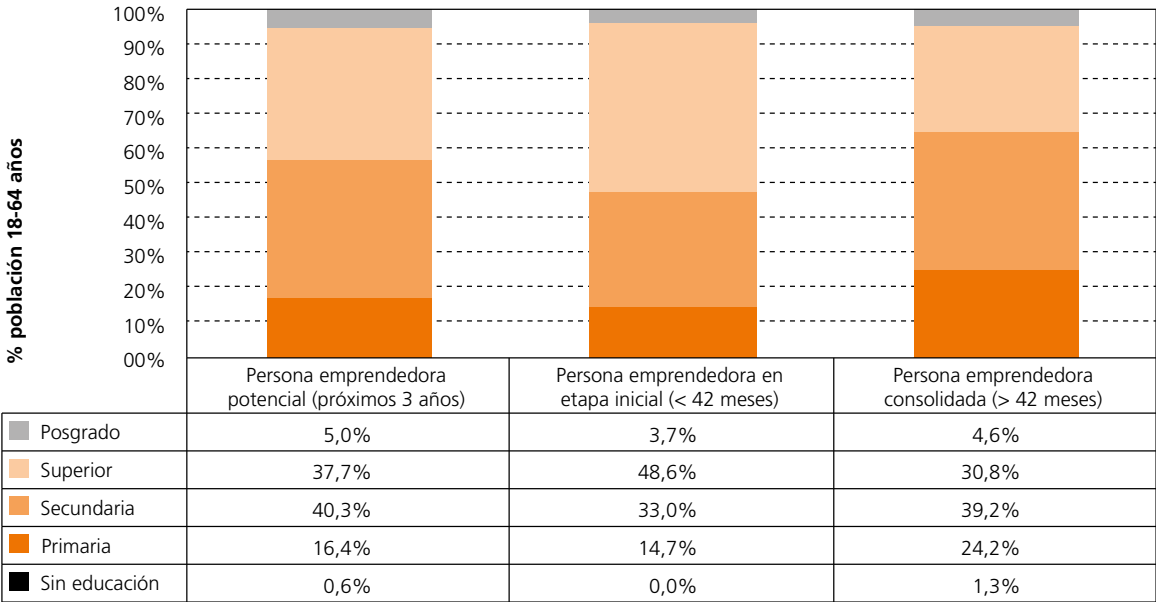
Gráfico 1.2.12. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2014



Distribución por Nivel de Educación

A partir de las entrevistas realizadas en 2014, el Gráfico 1.2.13 muestra que la mayoría de las personas emprendedoras vascas cuenta con un nivel de estudios superior. Tanto en la fase de emprendimiento potencial como en la fase inicial (<42 meses), más del 40% de las personas vascas entrevistadas indicaron que poseían estudios de educación superior (ej., diplomados, ingeniería técnica, licenciatura, ingeniería, máster, doctorado).

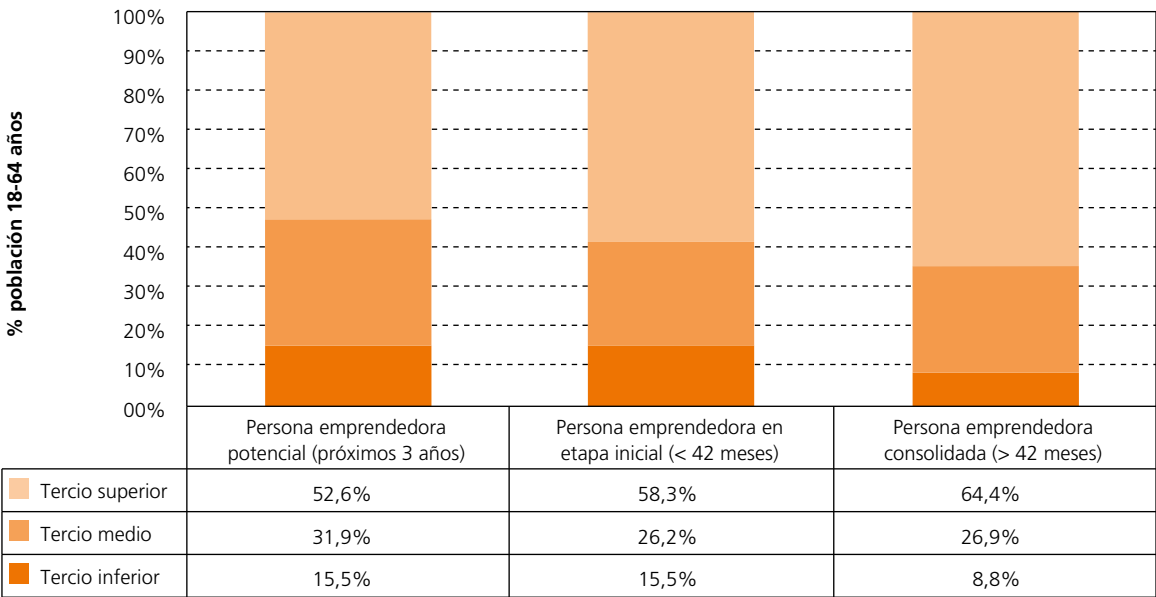
Gráfico 1.2.13. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014



Distribución por Nivel de Renta

A partir de la información obtenida en la edición 2014, el Gráfico 1.2.14 evidencia que la mayoría de las personas emprendedoras vascas cuenta con un nivel de renta considerable. Tanto en la fase más inicial (<42 meses) como en la intención de emprender en los próximos tres años, más del 52% de las personas identificadas indicaron que tenían niveles de renta superiores. De igual forma, las personas emprendedoras en etapa consolidada presentan un comportamiento similar (64,4%).

Gráfico 1.2.14. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2014



1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género

Aunque no existan diferencias importantes en las habilidades y cualidades necesarias para iniciar un proceso emprendedor entre los hombres y las mujeres, la realidad muestra que la tasa de actividad emprendedora femenina es más baja que la masculina. Este gap justifica un análisis exhaustivo del emprendimiento desde el punto de vista del género. Por ello, desde la perspectiva de género, este apartado describe el perfil las personas emprendedoras con empresas en fase inicial (<42 meses), así como, los motivos que les llevaron a crear su propia empresa.

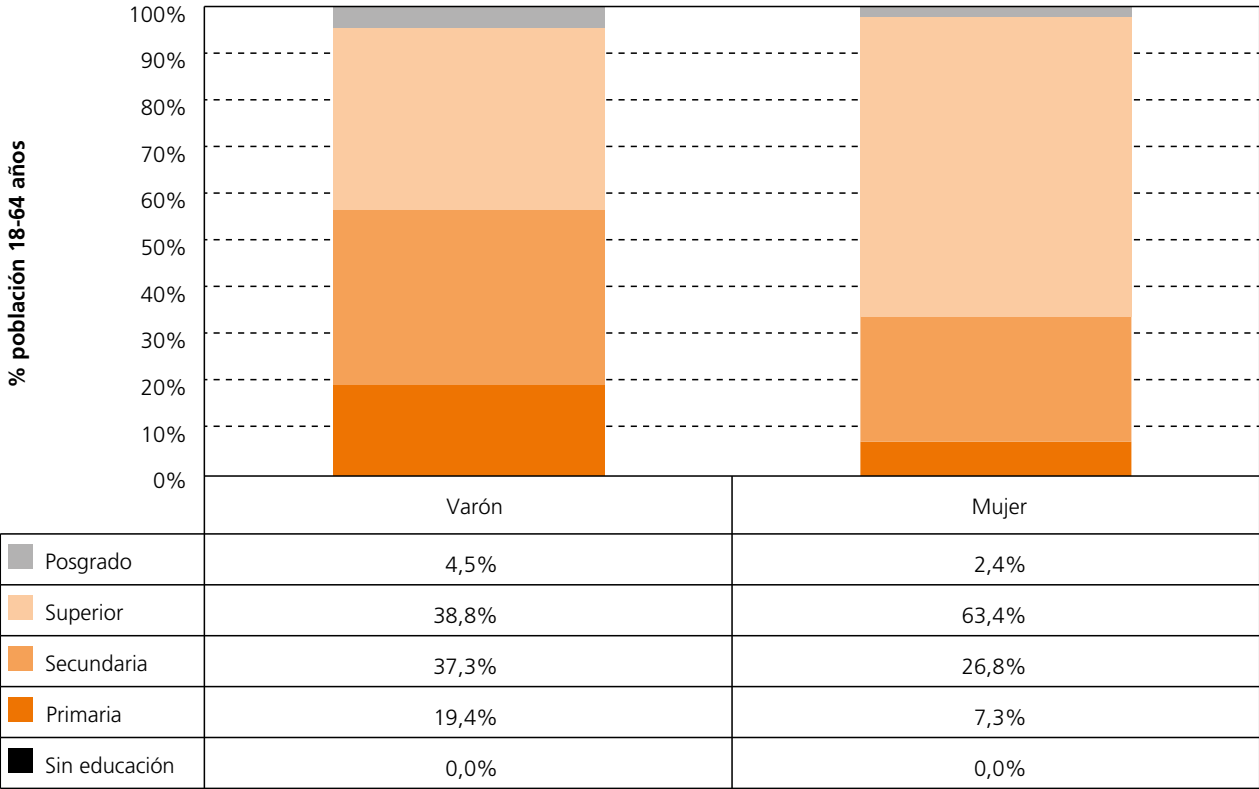
Edad de las personas emprendedoras y el género

La edad media de los emprendedores que han creado una empresa es superior a la de las emprendedoras. En concreto, las emprendedoras tienen una edad promedio de 39 años mientras que los emprendedores tienen una edad media de 42 años. Según los roles sociales de los hombres y de las mujeres, es importante tener en cuenta que los años dedicados a la maternidad y cuidados de los hijos influyen de forma importante en la decisión de poder emprender entre las mujeres.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

El porcentaje de los emprendedores sin estudios o con estudios primarios (19,4%) está por encima comparando con el de las emprendedoras (7,3%). Sin embargo, en la edición anterior, el porcentaje de emprendedores sin estudios era menor que el de las emprendedoras. Respecto al porcentaje de estudios superiores, ambos porcentajes son mayores, aproximadamente de un 43,3% en el caso de los emprendedores y un 65,9% en el caso de las emprendedoras (véase el Gráfico 1.2.15).

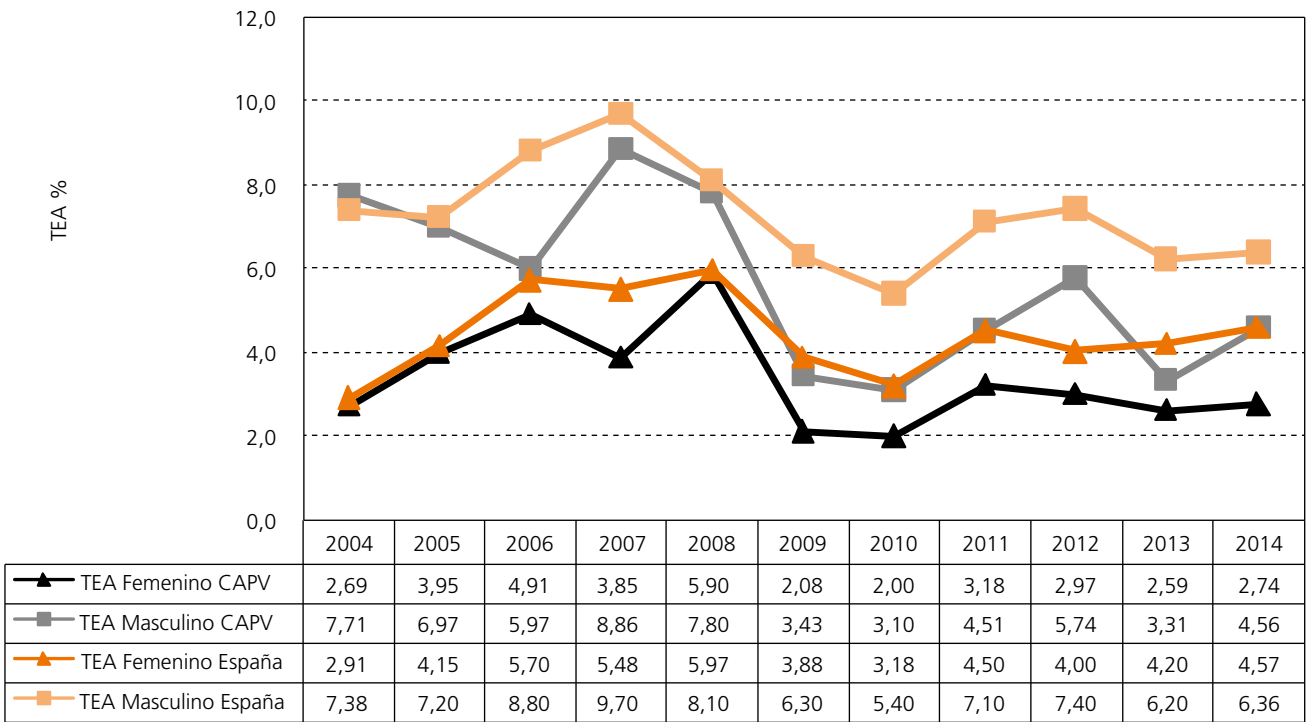
Gráfico 1.2.15. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial.
CAPV 2014



Motivos para emprender y el género

El Gráfico 1.2.16 muestra que la actividad emprendedora ha tenido un carácter más masculino tanto en el contexto vasco como en el nacional. En el año 2014, la tasa de actividad emprendedora vasca vinculada a emprendedoras se ha situado en un 2,74%, mientras que a emprendedores ha sido del 4,56%. En el contexto español estos indicadores (4,6% TEA femenino y 6,4% TEA masculino) muestran una tendencia similar aunque los porcentajes se sitúan por encima de los obtenidos en la CAPV. Además, en el contexto español la tasa de actividad emprendedora vinculada al TEA femenino ha aumentado aproximadamente un 10% respecto al ejercicio anterior mientras que la vinculada al TEA masculino ha disminuido un 3%, menos que en el caso de la CAPV.

Gráfico 1.2.16. Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2014



Por lo anterior, un aspecto importante a destacar es que en la CAPV la tasa de actividad emprendedora femenina (TEA femenino) ha aumentado respecto a la edición anterior mientras que la tasa de actividad emprendedora masculina (TEA masculino) ha disminuido. Este último hecho ha influido en la estimación la ratio de actividad emprendedora mujer/hombre; es decir, la ratio mujer/hombre ha pasado del 0,78 en 2013 al 0,60 en 2014, lo que supone que por cada diez emprendedores hay seis emprendedoras (véase el Cuadro 1.2.2).

Cuadro 1.2.2. Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2014

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ratio Mujer/ Hombre	0,35	0,56	0,82	0,43	0,76	0,61	0,65	0,71	0,52	0,78	0,60

En cuanto a los motivos que les han llevado a emprender, en el ejercicio 2014, se observa que un 1,42% del TEA femenino está vinculada a una oportunidad mientras que un 1,12% por necesidad. Respecto al TEA masculino, el 3,37% de los emprendedores ha creado su empresa por oportunidad mientras que un 1,13% lo ha hecho por una necesidad. Por lo anterior, la ratio mujer-hombre por oport-

tunidad se sitúa en un 0,42, es decir, hay entre 4 mujeres que crean su propia empresa porque han detectado una oportunidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón y la ratio por necesidad se sitúa en un 0,99, esto es, hay entre 9 mujeres que crean una empresa por necesidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón (véase el Cuadro 1.2.3).

Cuadro 1.2.3. Motivos para emprender según el género. CAPV 2014

<i>TEA</i>	<i>Total (%)</i>	<i>Mujeres (%)</i>	<i>Hombres (%)</i>	<i>Ratio mujer-hombre</i>
Por oportunidad	2,4%	1,42%	3,37%	0,42
Por necesidad	1,12%	1,12%	1,13%	0,99
Total	3,65%	2,74%	4,56%	0,56

En síntesis, a partir de la evolución de estos indicadores, podría intuir que la percepción social sobre la retribución social y económica de la actividad emprendedora tiende a ser menos positiva en la CAPV. Una posible explicación podría estar asociada a que la población percibe que el entorno social y económico que se ha experimentado en los últimos años hace más difícil o arriesgado emprender en la CAPV.

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

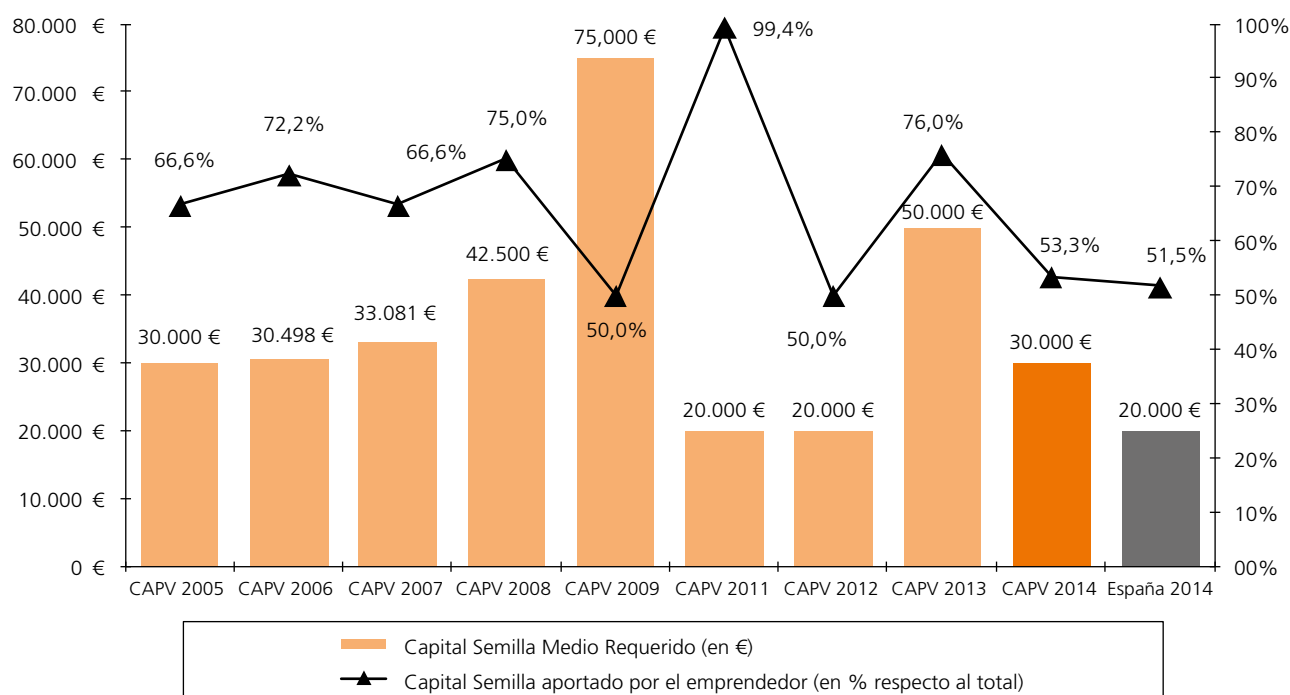
Los problemas de acceso a la financiación externa por parte de las pymes son un tema de capital importancia para el tejido empresarial. Esta problemática se acentúa en el caso de las empresas de nueva creación, que no disponen de historial crediticio, ni de garantías y están sujetas a una mayor incertidumbre, especialmente si se trata de empresas tecnológicamente innovadoras. Por otro lado, las características del proceso emprendedor ponen de manifiesto la importancia de desarrollar mecanismos o fuentes alternativas de financiación que se ajusten mejor a las necesidades de los proyectos en las primeras fases. Es por ello que se convierten en un elemento clave para la supervivencia y crecimiento de las iniciativas emprendedoras desde su alumbramiento hasta su posterior evolución hacia una consolidación en el mercado.

Como ya viene siendo habitual, el proyecto GEM contribuye a aportar luz sobre algunas de las características que definen la financiación del proceso emprendedor en la CAPV. Así, se aportan datos respecto a la suma de capital requerido para afrontar la puesta en marcha de un nuevo negocio, analizando a su vez la fuente de procedencia del mismo. Por otro lado, el proyecto GEM permite cuantificar la presencia de la persona inversora informal, una figura clave en la financiación de los proyectos emprendedores en las primeras fases. Dada su relevancia, el informe aporta información, no sólo de su presencia, sino que se completa con datos vinculados a su perfil y comportamiento inversor.

Financiación de la actividad emprendedora naciente

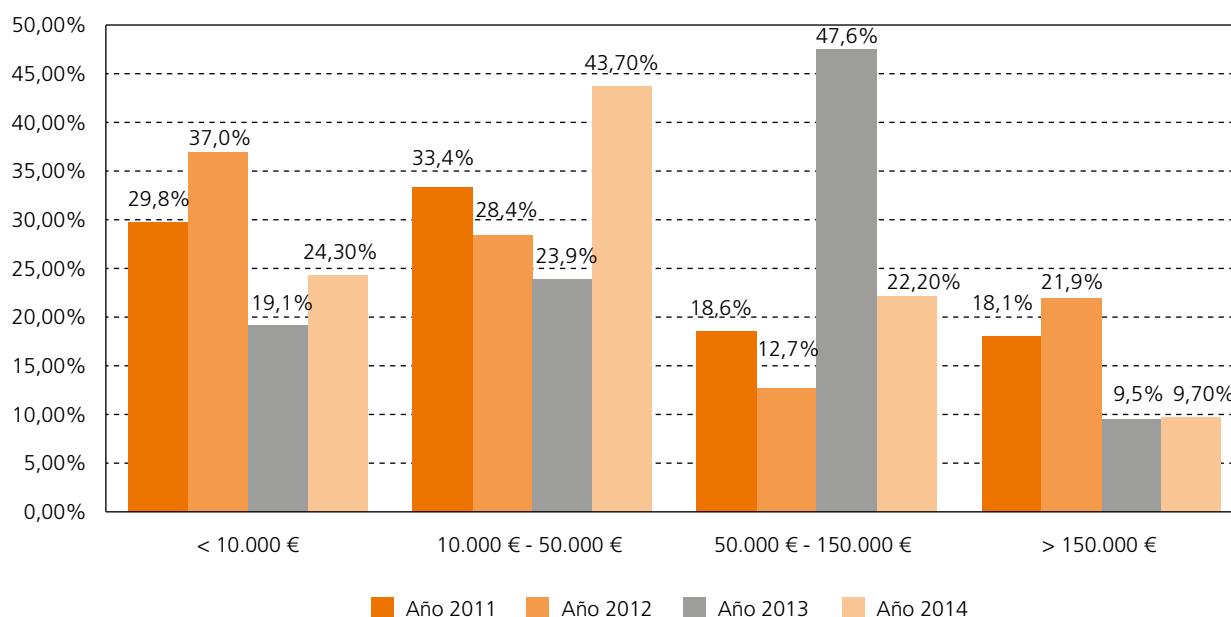
El capital semilla requerido por las personas emprendedoras es una variable relevante, que en muchos casos está vinculada al tamaño, la envergadura y la proyección futura de los proyectos de negocio que inician una actividad. Dada la gran dispersión de los datos, que varió en el año 2014 en un rango entre los 200 y los 235.000 euros, no resulta aconsejable el uso de la media dada su sensibilidad a los valores extremos, siendo más adecuado el uso de la mediana o la moda como indicadores de referencia. En el año 2014, el valor de la mediana se situó en 30.000 euros lo que significa que la mitad de los proyectos nacientes en la CAPV requirieron para su puesta en marcha una inversión arranque de al menos 30.000 euros (véase el Gráfico 1.2.17). Este dato ha supuesto un moderado descenso respecto al dato del año anterior (50.000 euros) si bien sigue estando por encima de valor computado en el conjunto de España (20.000 euros).

Gráfico 1.2.17. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2014) y España 2014



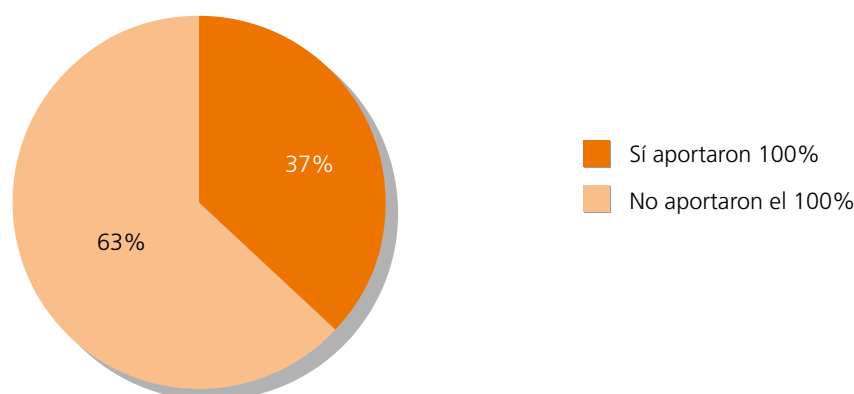
Más concretamente, el análisis de frecuencias por intervalos de inversión (véase el Gráfico 1.2.18) pone de manifiesto que el grueso de la mayoría de los proyectos ha experimentado un trasvase entre franjas de inversión en relación al año anterior. Así, un 43,7% de los proyectos requirieron un capital semilla de entre 10.000 y 50.000 euros (frente a un 23,9% en el año 2013) mientras que retrocede notablemente el número de proyectos con unas necesidades de inversión arranque situadas entre los 50.000 y 150.000 euros (un 22,2% frente al 47,6% en el año 2013). No obstante, se mantiene constante, en aproximadamente uno de cada diez, el número de iniciativas de negocio consideradas de mayor envergadura, aquellas que para iniciar su actividad necesitan un desembolso inicial superior a 150.000 euros.

Gráfico 1.2.18. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2014



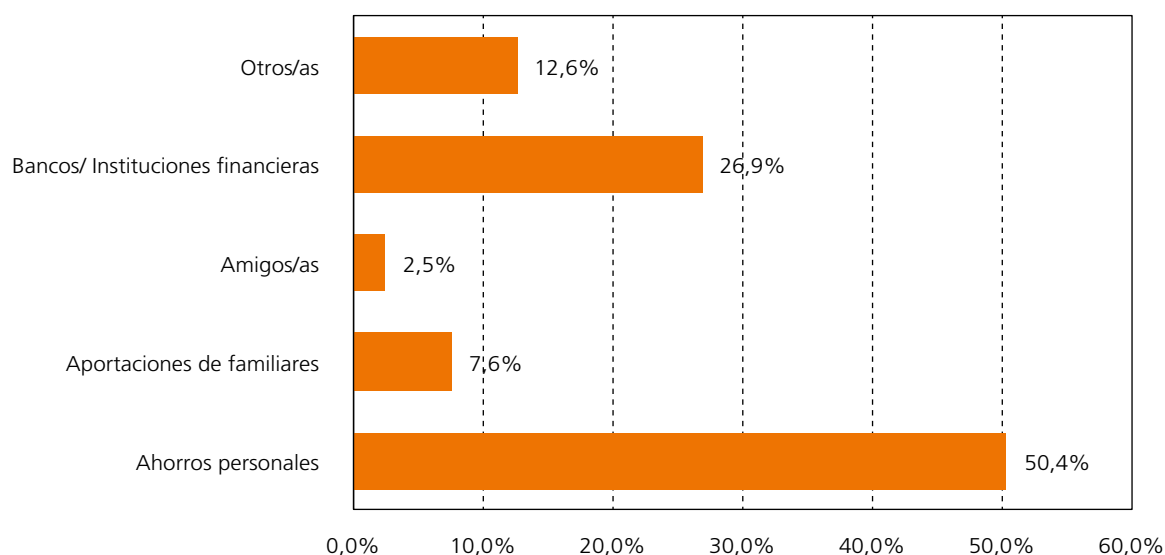
Del total de la financiación requerida, la mitad de las personas emprendedoras asumieron a través de sus propias aportaciones hasta un 53,3% del total de sus necesidades, situándose en uno de los valores más bajos en la serie histórica de datos referidos a esta variable. Por otro lado, casi cuatro de cada diez personas que emprendieron lo hicieron sin necesidad de recurrir a fuentes externas de financiación ya que cubrieron el 100% de sus necesidades de capital semilla a través de fondos propios (véase el Gráfico 1.2.19). Esto implica que solamente seis de cada diez personas emprendedoras acudieron a otras alternativas externas o ajenas de financiación como vía para poder obtener los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha de los proyectos.

Gráfico 1.2.19. Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2014



En la presente edición del informe GEM, se solicitaba también a la persona emprendedora que indicara la fuente de procedencia de la mayor parte del dinero necesario para la puesta en marcha del negocio. En consonancia con lo analizado anteriormente, la principal fuente venía representada por los ahorros personales del equipo promotor (50,4%), seguido de los bancos u otras instituciones financieras (26,9%) y, por último, del colectivo conocido como *Family, Friends & Fools* (3Fs), que incluiría tanto las aportaciones de dinero procedentes de familiares (7,6%) como de amigos/as (2,5%) (véase el Gráfico 1.2.20).

Gráfico 1.2.20. Fuentes de procedencia de la mayor parte del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. CAPV 2014



Estos datos evidencian que, únicamente en tres de cada diez proyectos, la financiación bancaria protagonizaría la principal vía de obtención de los fondos necesarios para iniciar la actividad, siendo mayoría el grupo de iniciativas emprendedoras que dependerían de sus propios ahorros y del círculo de las 3Fs como las principales vías para financiar el nacimiento de sus proyectos. Los datos obtenidos permiten confirmar la importancia que ejercen en las etapas iniciales del ciclo de vida de una empresa las fuentes alternativas o informales de financiación frente a los canales de financiación clásicos, habitualmente utilizados por empresas ya consolidadas en el mercado.

La inversión informal en la CAPV

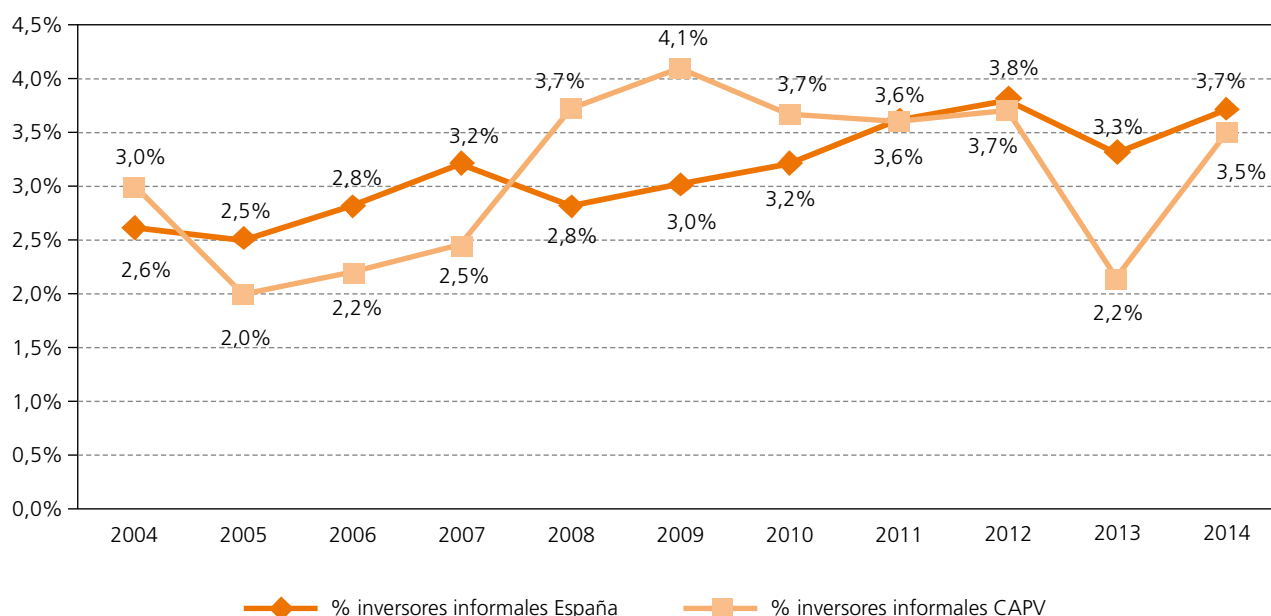
La inversión informal o privada desempeña un papel importante en la financiación de las fases tempranas de los proyectos emprendedores. En un momento en el que el acceso a fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de naturaleza bancaria, es extraordinariamente complicado, la inversión informal permite cubrir una parte importante del hueco de financiación vinculado a las fases *start-up* de las nuevas iniciativas de negocio.

El circuito informal de financiación se configura a partir de las aportaciones de personas que deciden a título personal invertir una suma de capital en nuevos proyectos que se encuentran en fase de gestación o creación. Pueden hacerlo desde una orientación no profesionalizada, siendo la confianza depositada en la persona que emprende el único motivo que explica su decisión de invertir, o de forma profesionalizada. Es el caso de los *business angels*, y de manera reciente, de las pequeñas aportaciones de capital canalizadas a través de las plataformas de *crowdfunding* de inversión o los préstamos P2P.

Justificada su importancia, y destacando las importantes dificultades que tradicionalmente han existido para medir y dimensionar este colectivo, el proyecto GEM lleva desde su inicio haciendo un esfuerzo por tratar de cuantificar el segmento de inversión informal presente en cada uno de los países y regiones. De acuerdo a la definición que establece la metodología GEM, una persona inversora informal es aquella persona adulta (entre 18 y 64 años) que ha invertido en los últimos tres años dinero propio en negocios de otras personas, en los que no participa de manera directa en su gestión.

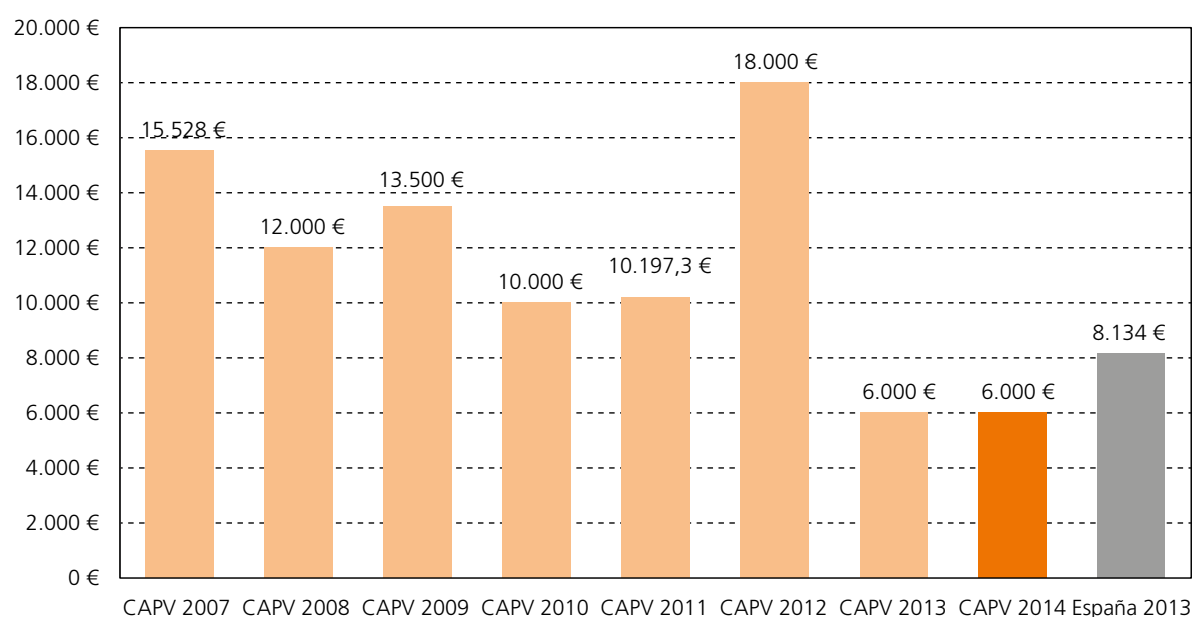
En base a esta definición, los datos recogidos en 2014 por el proyecto GEM muestran en la CAPV una tasa de inversión informal del 3,5%. Este dato ha supuesto un notable incremento respecto al año 2013 (2,2%) y se sitúa en línea con el porcentaje registrado en el conjunto de España (3,7%). En términos de evolución, los datos siguen reflejando en términos generales el comportamiento anticíclico de esta fuente de financiación, cobrando un mayor protagonismo en el periodo post-crisis tanto en la CAPV como en el conjunto de España (véase el Gráfico 1.2.21).

Gráfico 1.2.21. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España. 2004-2014



En general, las personas que invirtieron en el año 2014 realizaron una inversión media de 23.110 euros, si bien la mitad del colectivo efectuó un desembolso no superior a 6.000 euros. Por segundo año consecutivo, el valor de la mediana se sitúa por debajo del dato registrado en el conjunto de España (8.134 euros) y se posiciona en un importe transferido por proyecto bajo si tenemos en cuenta la serie histórica de datos de esta variable (véase el Gráfico 1.2.22).

Gráfico 1.2.22. Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2014 y España 2014



El perfil de la persona inversora informal en la CAPV

A pesar de la dificultad que implica trazar un perfil que describa de manera genérica al colectivo de inversión informal, el proyecto GEM lleva realizando desde sus comienzos un análisis del perfil socioeconómico que caracteriza a este segmento (véase el Cuadro 1.2.4).

Algunos de los aspectos más destacables se citan a continuación:

- A pesar de que disminuye la presencia de mujeres dentro del colectivo, el porcentaje de mujeres inversoras se mantiene en un nivel alto si se tiene en cuenta la serie histórica de datos de esta variable (42,7%).
- La edad media de quienes invirtieron aumenta hasta alcanzar los 48 años, un dato coherente con el incremento que experimenta el grupo de personas que invierten y que se encuentran en situación de jubilación (14,2%).
- Dentro del colectivo, y muy especialmente en el segmento profesional de inversión, se sabe que muchas de las personas que invierten atesoran a su vez una experiencia empresarial (presente o pasada) vivida en primera persona. Así, casi un 17% de estas personas a su vez emprendieron en proyectos propios que se encuentran en fase de gestación o en iniciativas ya consolidadas en el mercado, un porcentaje superior al observado en el conjunto de la población general. De igual forma, un 14,7% adicional espera poder emprender su propio proyecto de negocio en los próximos tres años.
- Mejora el nivel de formación y capacitación dentro del colectivo. Casi la mitad cuenta con estudios universitarios (44,5%) y casi siete de cada diez cree contar con el conocimiento y las habilidades necesarias para crear una empresa. No obstante, disminuye ligeramente el porcentaje de personas inversoras que habían recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de una empresa (de un 31,1% a un 27,4%).

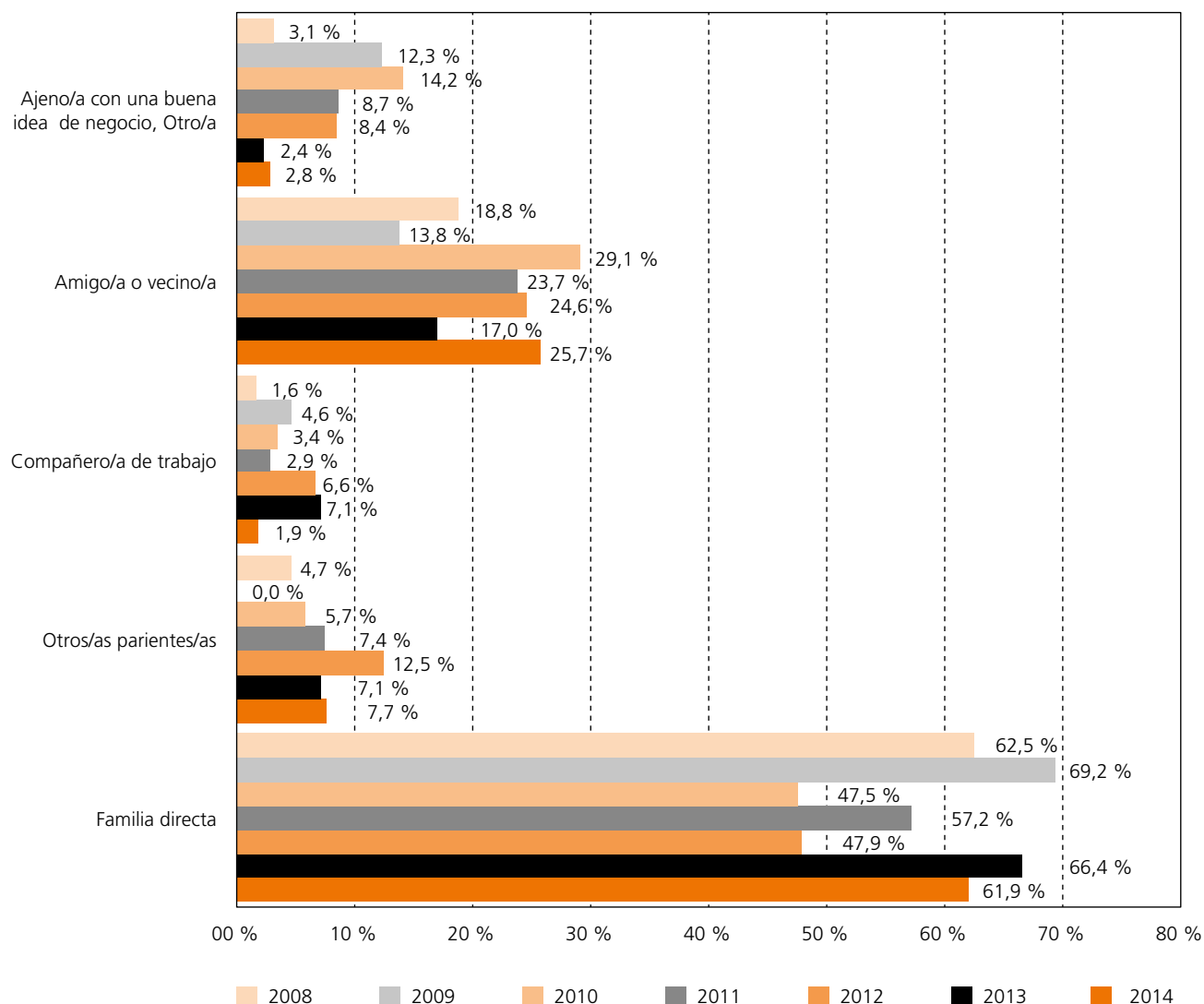
*Cuadro 1.2.4. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV.
Periodo 2010-2014*

<i>Características</i>		<i>2010 CAPV</i>	<i>2011 CAPV</i>	<i>2012 CAPV</i>	<i>2013 CAPV</i>	<i>2014 CAPV</i>
Género	Hombres	59,8 %	65,6%	61,2%	50,3%	57,3%
	Mujeres	40,2 %	34,4%	38,8%	49,7%	42,7%
Edad Media		43,3 años	44,9 años	46 años	46 años	48 años
Nivel de estudios	Universitarios	48,2 %	42%	43,1%	35,7%	44,5%
Situación Laboral	Empleado/a activo/a	69,2 %	70,5%	73,5%	68,7%	61%
	Trabaja en su domicilio	10,5 %	1,4%	2,7%	4,7%	5,5%
	Jubilado/a	10,5 %	11,2%	9,8%	11,9%	14,2%
	Estudiante	2,6 %	7,2%	3,6%	2,6%	2%
	No trabaja, otros	7,2 %	9,7%	10,5%	12,1%	17,3%
Nivel de renta	Hasta 10.000€	5,1 %	2,2%	3,8%	3,7%	12,8%
	10.001-20.000€	16,0 %	14,7%	21,3%	22,5%	15,9%
	20.001-30.000€	27,9 %	19,7%	20,1%	14,8%	29,5%
	30.001-40.000€	14,7 %	28,7%	26,6%	22,1%	15,3%
	40.001-60.000€	20,7 %	21,6%	13,3%	18,5%	11,6%
	60.001-100.000€	11,3 %	11%	11,1%	18,4%	8,3%
	Más de 100.000€	4,3 %	2,1%	3,8%	0%	6,6%
¿Son personas emprendedoras?	Fase gestación (0-42 meses)	5,1%	5,6%	13,5%	4,8%	4,9%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7 %	7,1%	19,4%	9,5%	11,9%
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	SÍ	15,5 %	23,8%	22,2%	7,3%	14,7%
	NO	84,5 %	76,2%	77,8%	92,7%	85,3%
Cierre de negocio en los últimos 12 meses?	SÍ	4,9 %	6,9%	5,4%	0%	3,4%
	NO	95,1 %	93,1%	94,6%	100%	96,6%
Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (en los próx. 6 meses)	SÍ	26,2 %	35,2%	23,9%	17,4%	28,1%
	NO	73,8 %	64,8%	76,1%	82,6%	71,9%
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	75,0 %	69,6%	68,6%	55%	68,5%
	NO	25,0 %	30,4%	31,4%	45%	31,5%
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	38,6 %	39,7%	44,5%	42,9%	39,6%
	NO	61,4 %	60,3%	55,5%	57,1%	60,4%
Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida	SÍ	—	46,7%	40,9%	31,1%	27,4%
	NO	—	53,3%	59,1%	68,9%	72,6%

De manera adicional, el tipo de vínculo o relación que prevalece entre quien invierte y las personas receptoras de dichos fondos, aporta valiosa información respecto a distintas tipologías de inversión existente. De hecho, la literatura académica especializada utiliza el tipo de vínculo como criterio a partir del cual poder delimitar el segmento profesional de inversión privada, también conocido comúnmente como *business angels*¹⁰, y poder diferenciarlo de aquel otro segmento que respondería a una inversión informal no profesional, conocido en la literatura especializada como *Family, Friends and Fools* (3Fs).

Los resultados siguen poniendo de manifiesto que el vínculo de tipo familiar prevalece con fuerza en la relación entre las partes, de tal forma que, prácticamente siete de cada diez personas que invierten en la CAPV lo hicieron en proyectos liderados por personas con las que mantienen una relación de parentesco. Aumenta con fuerza también el vínculo de amistad (25,7%) y desciende el apoyo a proyectos que emprenden personas relacionadas con el entorno profesional de quien invierte (1,9%). En su conjunto, las inversiones clasificadas en el colectivo de las 3Fs supusieron en el año 2014 un 97,2% del total, un dato ligeramente inferior al del año 2013 (97,6%) (Véase el Gráfico 1.2.23).

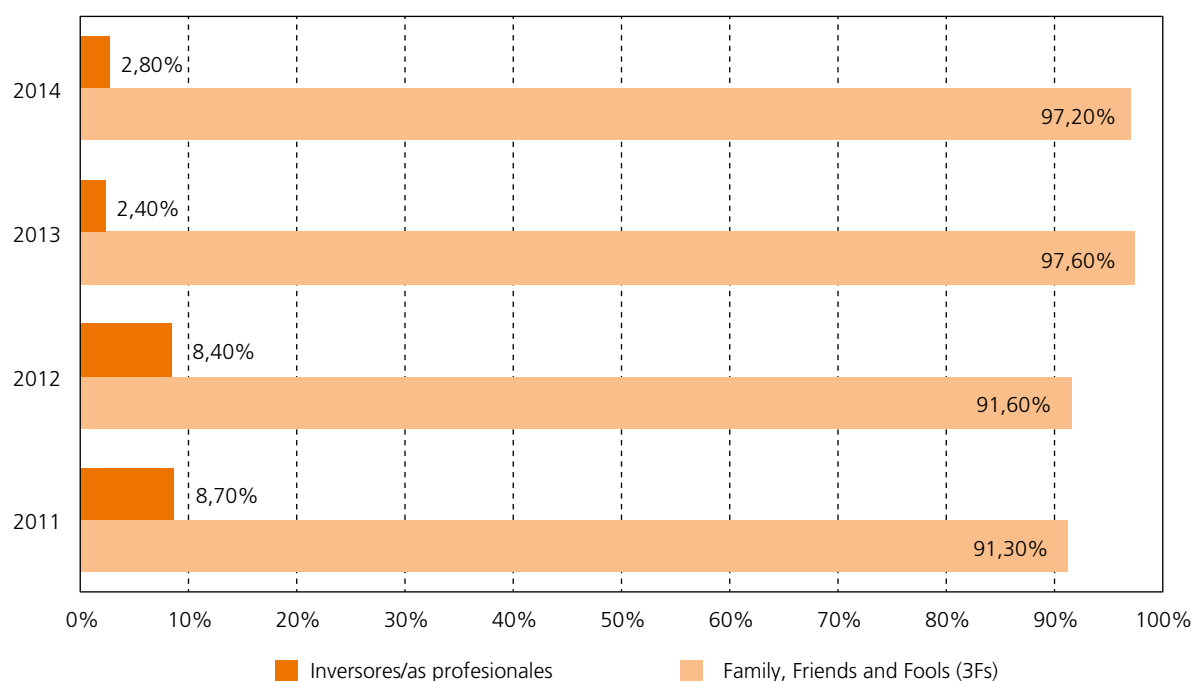
Gráfico 1.2.23. Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión.
CAPV 2008-2014



¹⁰ Una de las definiciones en torno al concepto *business angel* más utilizada es la que establecieron Mason y Harrison (2008): «persona con un elevado poder adquisitivo que invierte de manera directa en un negocio no cotizado con el que no mantiene un lazo familiar, tomando parte activa en el desarrollo del negocio». La propia definición excluye del colectivo «*business angel*» a aquellas personas que invierten en proyectos emprendidos por personas pertenecientes a su núcleo familiar más próximo.

Frente a este grupo, cuya principal motivación a la hora de invertir reside en la confianza o el vínculo emocional con la persona que solicita esos fondos, existe una segunda tipología de inversión que actuaría bajo criterios más profesionales. Esto es así en la medida en que es la búsqueda de una oportunidad de negocio atractiva y de calidad el motivo que explicaría la inversión. Tan sólo un 1,8% de las operaciones llevadas a cabo en 2014 respondieron a este perfil a lo que hay que añadir un 1% adicional que se posiciona bajo la etiqueta de «otros» y que responde por primera vez a micro-inversiones canalizadas a través de las conocidas como plataformas de *crowdfunding*. En su conjunto, el porcentaje de inversiones profesionales (2,8%) aumenta ligeramente respecto al año anterior (2,4%) si bien se encuentra lejos de los datos alcanzados en ejercicios precedentes (8,4% en 2012 y 8,75 en 2011) (véase el Gráfico 1.2.24).

Gráfico 1.2.24. Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2014



1.2.6. Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV

Tras mostrar las diversas perspectivas de la actividad emprendedora en la CAPV, en este apartado las abordamos nuevamente pero desde una posición comparativa en el entorno internacional, nacional y por comunidad autónoma.

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

En el Cuadro 1.2.5 mostramos el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación o TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Potencial* emprendedor futuro para los países y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2014. Tal como se ha mencionado en la introducción de esta sección, en este apartado desglosamos la información internacional por grupos de países, en función de su desarrollo económico:

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

Cuadro 1.2.5. Porcentaje de población adulta involucrada en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2014

	<i>Fase inicial (TEA)</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>		<i>Fase inicial (TEA)</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>
<i>Países en vías de desarrollo (Grupo 1)</i>				<i>Países con desarrollo intermedio (Grupo 2)</i>			
Cameron	37,37	11,50	57,72	Ecuador	32,61	17,67	46,31
Uganda	35,53	35,94	58,62	Perú	28,81	9,24	55,73
Botsuana	32,79	4,95	65,99	Chile	26,83	8,79	48,84
Bolivia	27,40	7,59	50,68	Tailandia	23,30	33,06	22,42
Burkina Faso	21,71	17,68	48,49	Guatemala	20,39	7,36	41,90
Angola	21,50	6,50	44,69	El Salvador	19,48	12,73	22,96
Pilipinas	18,38	6,16	45,63	Jamaica	19,27	14,44	33,98
Irán	16,02	10,92	27,50	México	18,99	4,48	22,14
Vietnam	15,30	22,15	22,66	Colombia	18,55	4,86	51,28
India	6,60	3,73	9,60	Brasil	17,23	17,51	22,18
				Panamá	17,06	3,44	27,21
				Uruguay	16,08	6,74	28,85
				China	15,53	11,59	20,24
				Argentina	14,41	9,09	28,92
				Indonesia	14,2	11,9	30,69
				Kazakstán	13,72	7,43	23,25
				Barbados	12,71	7,09	14,60
				Romania	11,35	7,60	32,67
				Costa Rica	11,33	2,53	31,82
				Lituania	11,32	7,84	22,27
				Hungría	9,33	7,95	15,98
				Polonia	9,21	7,30	19,41
				Croacia	7,97	3,61	22,87
				Bosnia Herzegovina	7,42	6,67	21,73
				Georgia	7,22	7,28	16,73
				South África	6,97	2,68	11,80
				Malaysia	5,91	8,46	12,05
				Rusia	4,69	3,95	5,74
				Surinam	2,10	5,17	4,86
<i>Países desarrollos (Grupo 3)</i>				<i>Comunidades Autónomas Españolas</i>			
Qatar	16,38	3,54	55,48	Islas Baleares	8,75	8,98	9,11
Trinidad & Tobago	14,62	8,48	33,68	Catalunya	7,54	9,67	9,74
Estados Unidos	13,81	6,95	16,23	Extremadura	7,38	12,15	9,97
Australia	13,14	9,80	12,05	Región de Murcia	6,67	7,52	12,06
Canadá	13,04	9,35	16,76	Andalucía	5,92	5,03	7,78
Singapur	10,96	2,88	15,01	C. de Madrid	5,84	6,21	10,13
Eslovaquia	10,9	7,80	19,00	Castilla - La Mancha	5,35	10,41	10,24
Reino Unido	10,66	6,50	8,92	Cantabria	4,89	9,77	7,1
Puerto Rico	10,04	1,27	19,39	Aragón	4,67	7,82	6,02
Portugal	9,97	7,58	18,44	La Rioja	4,56	12,34	4,90
Países Bajos	9,46	9,59	10,81	Ceuta	4,50	6,23	7,89
Estonia	9,43	5,70	10,55	Castilla y León	4,15	4,60	5,64
Austria	8,71	9,86	10,69	C. Valenciana	4,02	5,06	5,43

	<i>Fase inicial (TEA)</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>		<i>Fase inicial (TEA)</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>
<i>Países desarrollos (Grupo 3)</i>				<i>Comunidades Autónomas Españolas</i>			
Taiwán	8,49	12,19	28,09	Canarias	4,01	4,50	10,05
Grecia	7,85	12,84	10,43	Galicia	3,92	8,47	5,53
Luxemburgo	7,14	3,70	16,44	C. Navarra	3,91	9,34	4,54
Suiza	7,12	9,0	8,82	CAPV	3,65	7,99	5,42
Suecia	6,71	6,46	10,07	Melilla	3,04	11,19	4,29
Irlanda	6,53	9,91	8,30	P. de Asturias	1,50	4,00	3,56
Eslovenia	6,33	4,76	12,31				
Noruega	5,65	5,35	6,21				
Finlandia	5,63	6,60	9,08				
España	5,47	7,03	8,03				
Dinamarca	5,47	5,09	8,35				
Bélgica	5,40	3,54	12,36				
France	5,34	2,94	16,00				
Alemania	5,27	5,15	8,28				
Italia	4,42	4,27	13,19				
Japón	3,83	7,18	5,29				

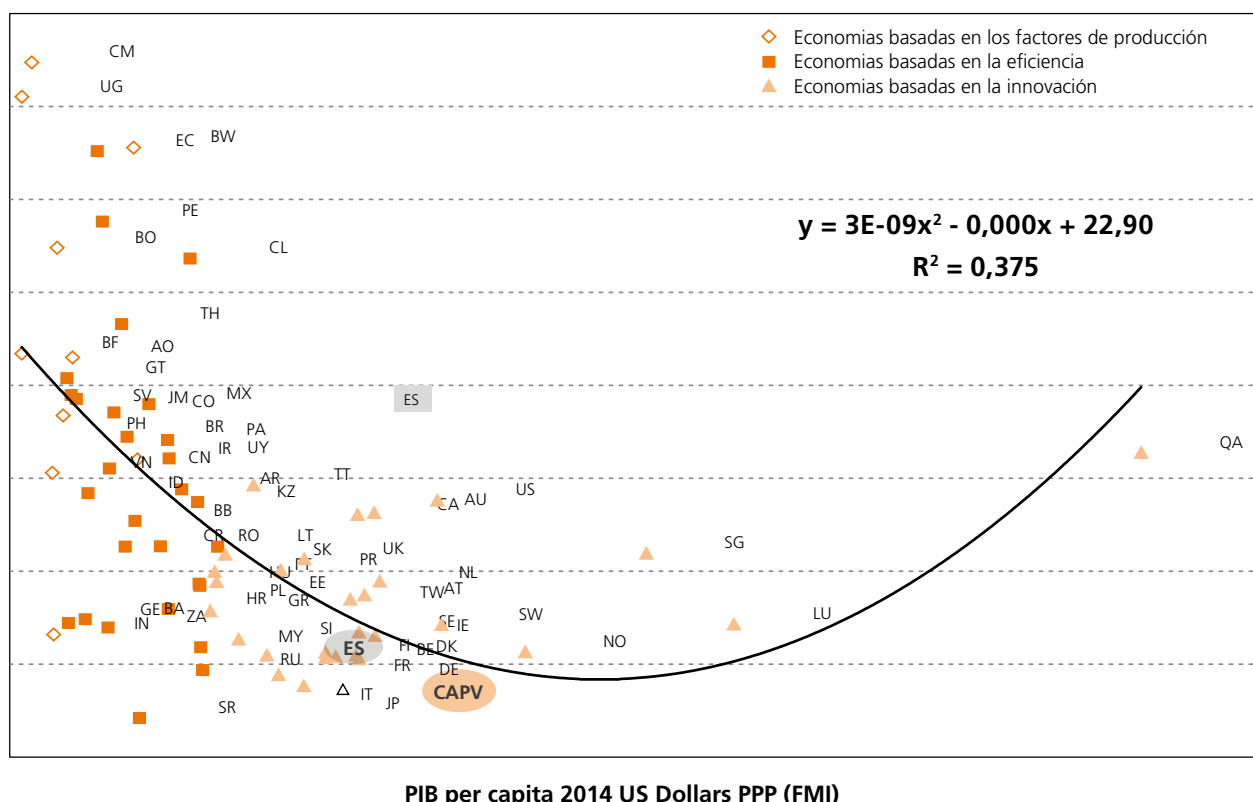
En general, el nivel emprendedor de los países en vías de desarrollo (Grupo 1) y con desarrollo intermedio (Grupo 2) del entorno GEM en el año 2014. En el Grupo 1 destacan los altos niveles de actividad emprendedora, por encima del 30%, de Camerún, Uganda y Botsuana, tres países africanos con menor tradición musulmana que Burkina Faso o Irán, donde se observan menores niveles de emprendimiento, probablemente debido a las mayores dificultades de acceso a la financiación en esos países. En el Grupo 2, Ecuador lidera el ranking un año más, junto con Perú y Chile, teniendo en todos los casos niveles de emprendimiento por encima del 25%. Cierran la clasificación Rusia y Surinam, con una actividad emprendedora que ya tradicionalmente baja.

El Gráfico 1.2.25 muestra la agrupación de países que realizamos en función de su nivel de PIB *per cápita*. La curva observada (Acs et al., 2004) muestra la relación que existe entre la actividad emprendedora de los países y su nivel de desarrollo económico. Los países ven reducido su nivel de emprendimiento en paralelo a su avance económico debido fundamentalmente al incremento de oportunidades laborales, hasta un umbral crítico de PIB *per cápita*, a partir del cual la tasa de creación empresarial aumenta de nuevo.

Con independencia del ciclo económico, y en los once años de andadura de GEM CAPV, la CAPV no se ha situado por encima de la curva principal de este gráfico. La actividad emprendedora vasca se encuentra tradicionalmente en un nivel inferior a los que le correspondería en función de su desarrollo económico. Este comportamiento es también muy común en países como Alemania, Bélgica, Francia, y Japón. Tal y como se puede observar en el Gráfico 1.2.25, en el área superior izquierda desatan países como Camerún, Uganda, Ecuador o Botsuana, con tasas de creación empresarial superiores al 30% de su población adulta, pero con niveles de renta *per cápita* muy mermados. La CAPV se sitúa con los principales países europeos y Japón, destacando sobremanera Qatar, Luxemburgo, Singapur, Noruega, Suiza y EE.UU, no sólo por sus niveles de bienestar económico sino también en términos de creación empresarial.

A continuación centraremos el análisis exclusivamente a los países del Grupo 3 (países desarrollados) ya que son las economías más adecuadas para realizar el benchmarking de las personas emprendedoras vascas potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas. Si el lector está interesado en conocer el posicionamiento de estos indicadores respecto a los países de los Grupo 1 y Grupo 2 le sugerimos consultar el Cuadro 1.2.5. En este sentido, nos encontramos ante el tercer año de retroceso de las personas emprendedoras potenciales en la CAPV desde que en el 2011 se produjese la cifra record de perspectiva emprendedora futura de los once años GEM CAPV. Esto significa que el 5,42% de la población vasca tiene intención de emprender en los próximos 3 años, observándose una tendencia a recuperar los niveles tradicionalmente reducidos de potencial emprendedor de la serie GEM (véase el Cuadro 1.2.5). Durante el año 2014, Qatar y Trinidad & Tobago superan a Taiwán, país que venía liderando el ranking los dos

Gráfico 1.2.25. Relación cuadrática 2014 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico
(Correlación de Pearson = (-) 0,3875 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,3757, N = 69)



últimos años (véase el Gráfico 1.2.26). Qatar presenta elevadas tasas de creación de nuevas empresas y perspectivas de creación futuras también muy altas, si bien, tal y como hemos comentado en el apartado anterior, la estabilidad de las iniciativas es escasa y muy temporal. Japón se encuentra en el último lugar del ranking con datos muy similares a los de Noruega y la CAPV. Un año más la CAPV acompaña a Noruega y a Japón con resultados de potencial emprendedor muy reducidos.

Con respecto a la actividad de emprendimiento o personas emprendedoras en fase inicial (TEA), el Gráfico 1.2.26 muestra que Qatar y Trinidad & Tobago encabezan el ranking por delante de USA. Los niveles de Australia y Canadá continúan en niveles elevados, por encima del 12%. Y un año más, la CAPV cierra el ranking junto con Japón, Italia, Alemania, Francia y Bélgica. En la UE destacan Eslovaquia, Reino Unido y Portugal con indicadores de nueva creación empresarial por encima del 10%. Asimismo, como ya viene siendo habitual en los últimos años seis años, Grecia lidera el ranking, siendo el país de la UE con la mayor tasa de población propietaria de negocios consolidados, 12,84%. Observamos un mantenimiento en el indicador con mayor fortaleza en la CAPV, las empresas Consolidadas (más de 42 meses). La actividad empresarial consolidada vasca se encuentra en el décimo puesto de este ranking de los países desarrollados y el quinto de la UE. Merecen ser comentados los datos de Puerto Rico, Singapur y Qatar, que presentan cifras elevadas en negocios de nueva creación pero que parecen presentar dificultades para la continuidad y supervivencia de sus empresas. Francia lleva 7 años en una de las peores posiciones de este ranking lo que denota una gran problemática para la consolidación empresarial en el país.

Entre las CCAA españolas se destaca el posicionamiento de la CAPV respecto a la media española en lo relativo a las personas emprendedoras propietarias de empresas consolidadas (véase el Gráfico 1.2.27); sin embargo, el escenario no es tan alentador en lo relativo a las personas emprendedoras potenciales y las que poseen empresas en fase inicial (TEA). Sobre este último indicador, destaca sobremanera Baleares, con un dato de actividad emprendedora cercano al 9%. Le siguen Cataluña y Extremadura. La Rioja ha perdido su liderazgo del año 2013 y ha visto reducido su nivel de emprendimiento en más de dos puntos. Asturias y Melilla cierran el ranking nacional. La CAPV se sitúa en un nivel similar a Valencia, Canarias, Galicia y Navarra, por debajo de la media española.

Gráfico 1.2.26. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2014

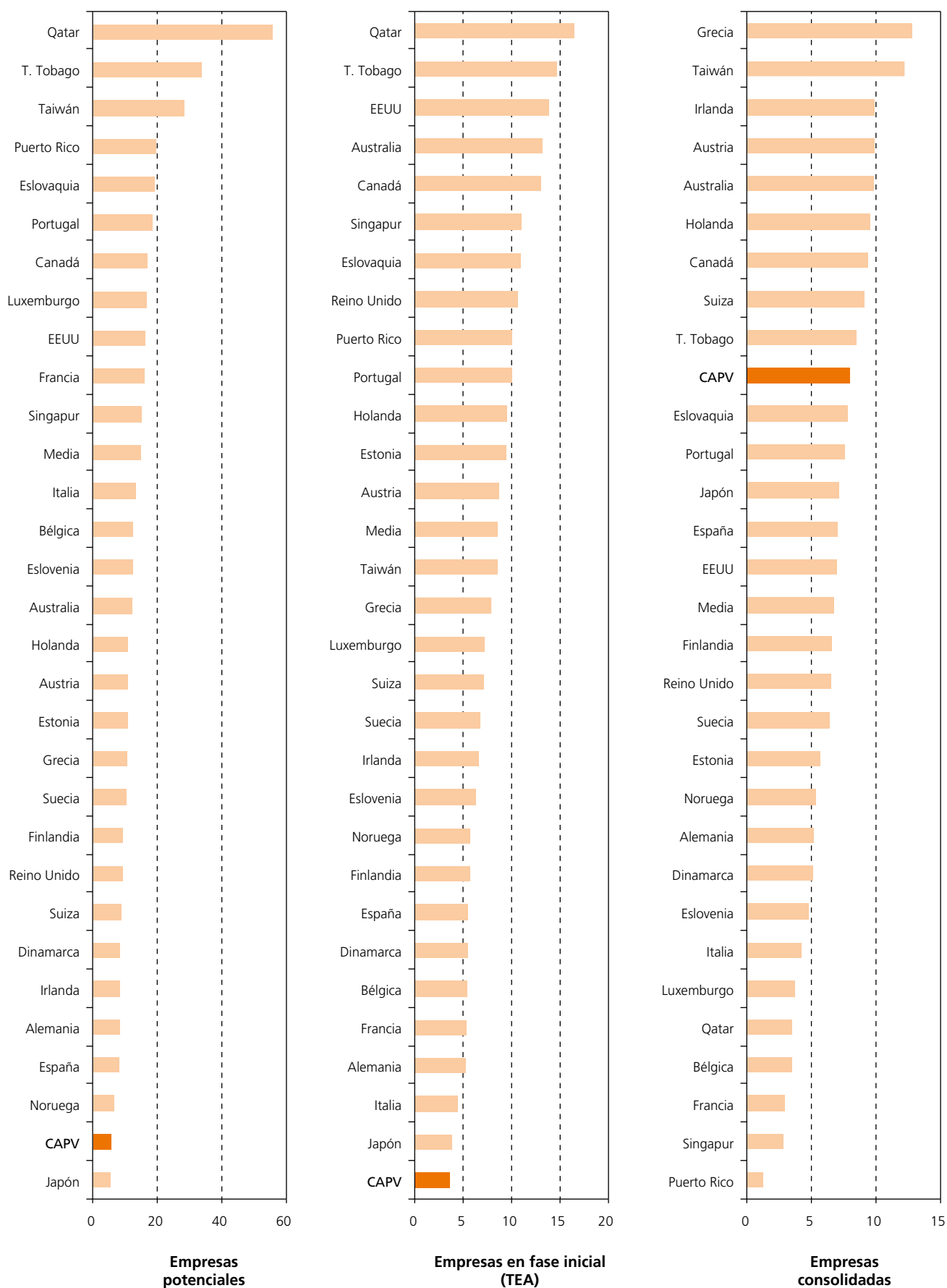
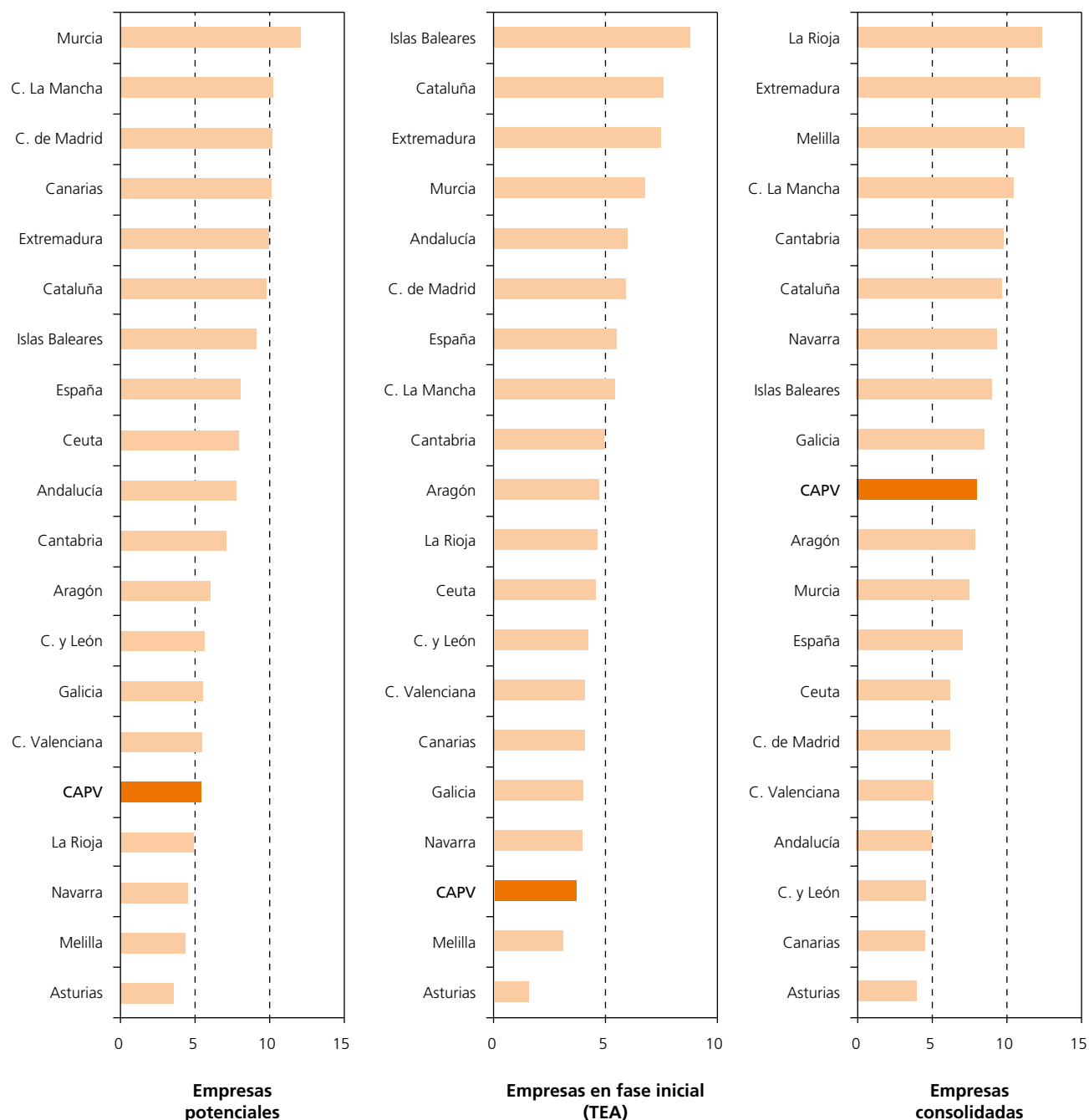


Gráfico 1.2.27. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2014



Benchmarking sobre la motivación para emprender

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es típico de los países desarrollados y se repite tanto en los países de la UE, así como en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM. En este sentido en todos los países europeos que participan en el proyecto GEM se observa que el emprendimiento por oportunidad es superior al emprendimiento por necesidad. Los países con un porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad son Polonia, Grecia, Hungría, Eslovaquia, Bélgica, España e Irlanda. Los países que presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad, son países como: Alemania, Lituania, Francia, Países Bajos, Finlandia, Suiza, Italia y Suecia (véase el Gráfico 1.2.28). Si se comparan los datos de la CAPV con las de otras comunidades del Estado

(véase el Gráfico 1.2.29), se observa que en todas las comunidades analizadas es el emprendimiento por oportunidad mayor que el emprendimiento por necesidad, siendo Castilla la Mancha la comunidad más paritaria en este sentido.

Gráfico 1.2.28. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora en las economías basadas en la innovación en 2014

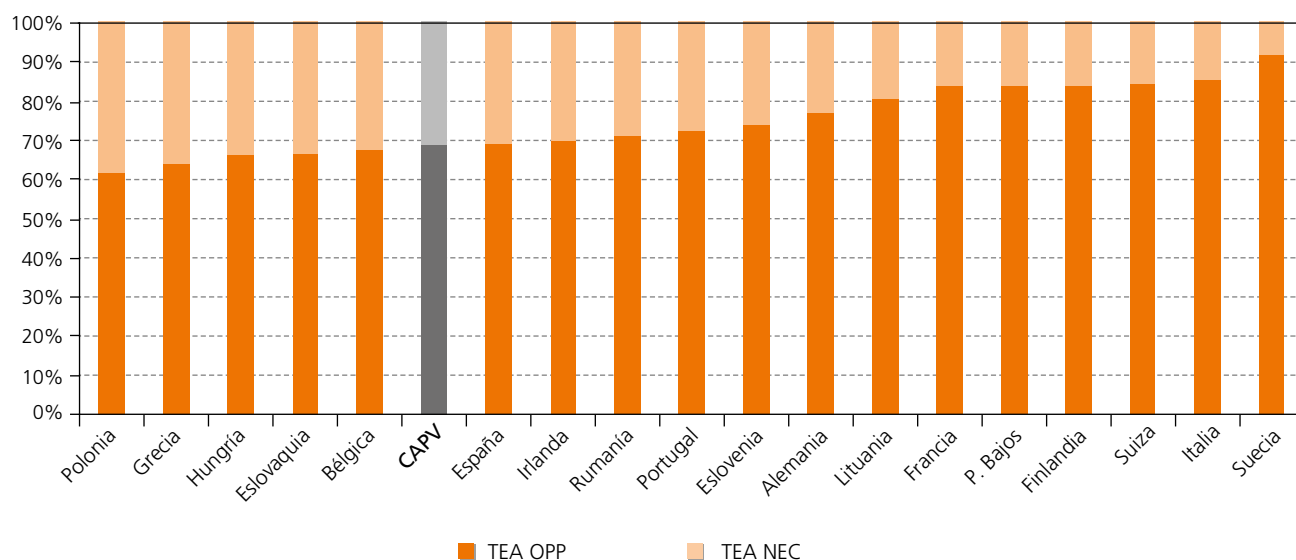
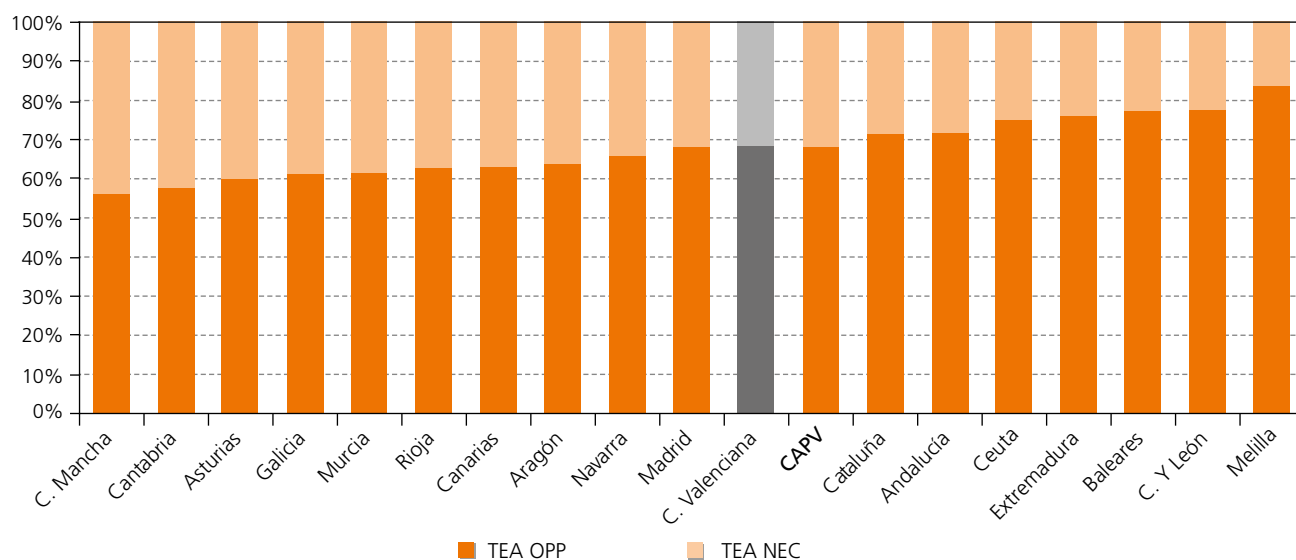
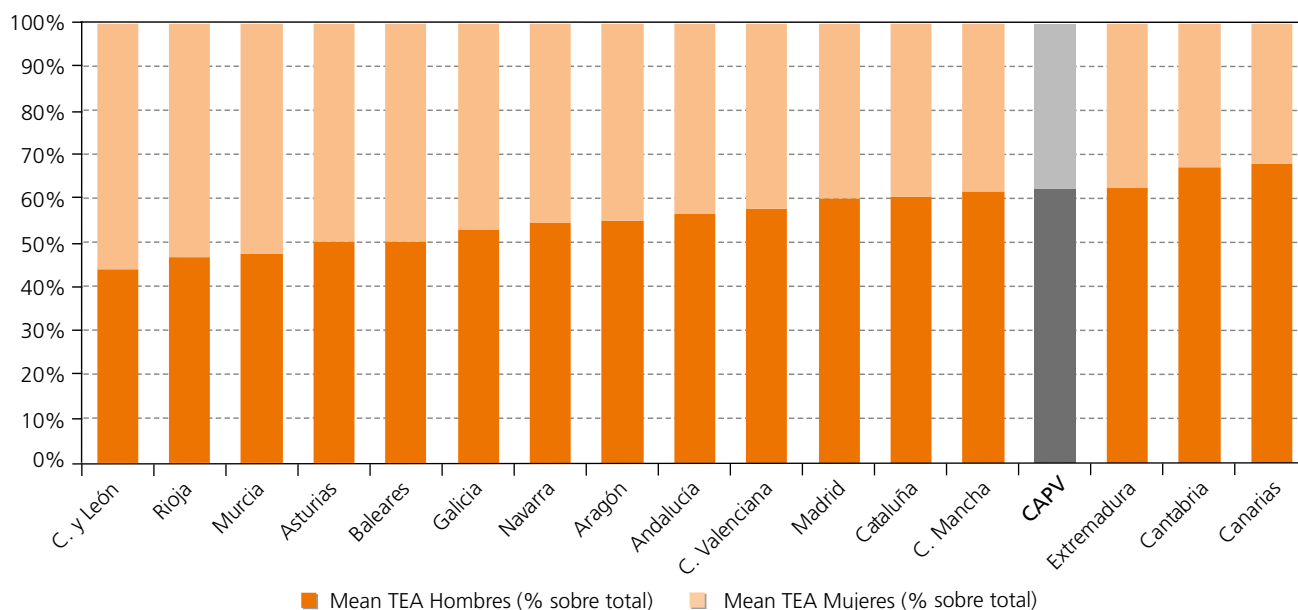


Gráfico 1.2.29. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2014



Analizando los datos por Comunidades Autónomas, los datos sugieren que la Comunidad Autónoma más paritaria es Asturias, con un TEA muy similar en el caso de las mujeres y hombres. Baleares, Galicia, Navarra, Aragón y Andalucía también se encuentran en una situación bastante paritaria, ya que los hombres dentro del colectivo emprendedor representan entorno al 60% de los emprendedores y las mujeres un 40%. En el caso de Castilla y León, La Rioja y Murcia el porcentaje de mujeres emprendedoras es más alto que el de los hombres. En Cantabria, Extremadura, País Vasco, Castilla la Mancha, Cataluña, Madrid y en la Comunidad Valenciana los hombres tienen un porcentaje mayor que el de las mujeres (véase el Gráfico 1.2.30).

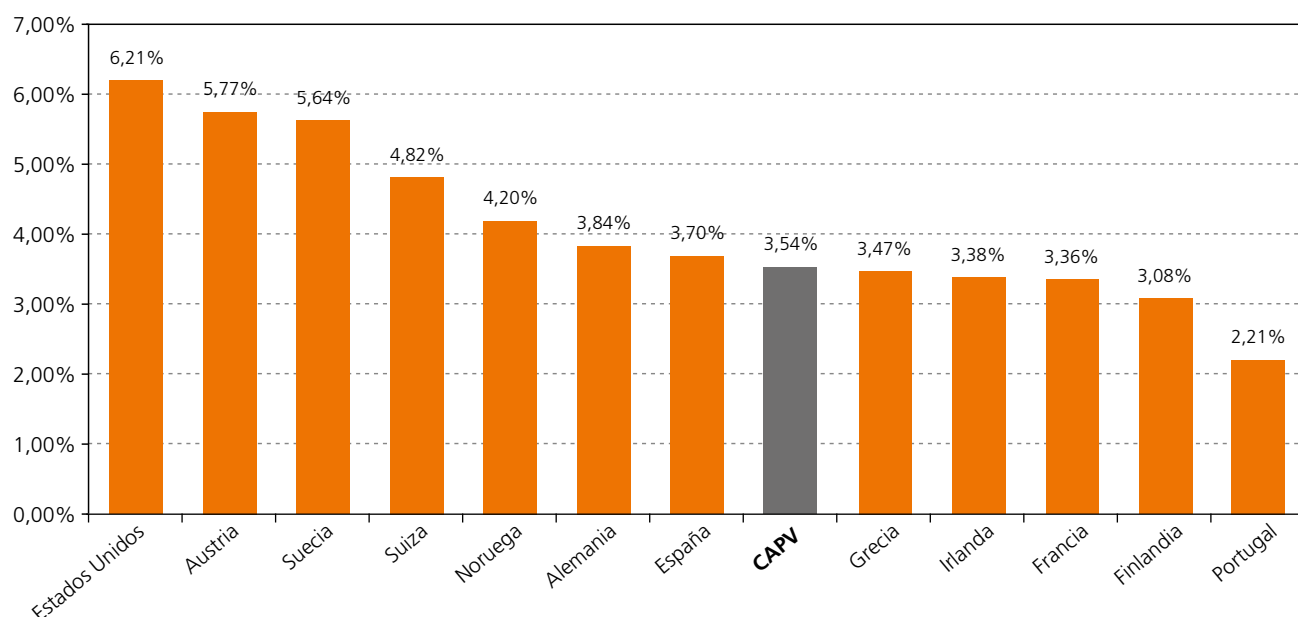
Gráfico 1.2.30. Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2014



Benchmarking sobre la financiación

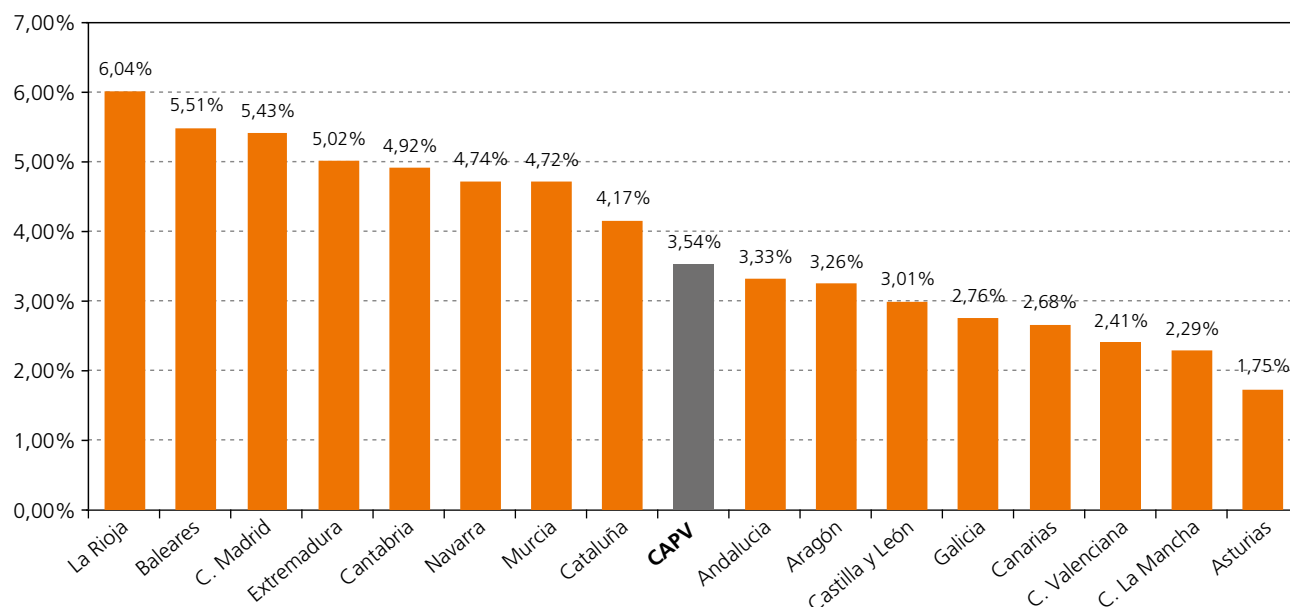
En términos comparativos, tanto a nivel nacional como internacional, los datos ponen de manifiesto que, pese a que las tasas de inversión informal más elevadas (dos dígitos) suelen estar presentes en países con menores niveles de desarrollo y mayores tasas de emprendimiento por necesidad, lo cierto es que existe un grupo de países avanzados con elevados niveles de competitividad e innovación, que presentan tasas de inversión informal superiores a la CAPV, y que superan en muchos casos el 4%. Es el caso de Noruega (4,2%), Suiza (4,82%), Suecia (5,64%), Austria (5,77%) y, como viene siendo habitual Estados Unidos, que presenta una tasa superior al 6% (véase el Gráfico 1.2.31). Lo mismo ocurre en el

Gráfico 1.2.31. Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2014



posicionamiento por Comunidades Autónomas, con regiones como Madrid, Cataluña o Navarra cuyas tasas de inversión privada superan ampliamente el 4% y que se sitúan por encima del dato registrado en el conjunto de la CAPV (véase el Gráfico 1.2.32).

Gráfico 1.2.32. Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2014



1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

El impacto de la actividad emprendedora en la Sociedad depende de la calidad de los negocios puestos en marcha por las personas emprendedoras. Algunos negocios tienen un potencial de impacto limitado ya que son poco ambiciosos y sólo sirven como medio de subsistencia para quienes los ponen en marcha. Otros negocios en cambio son ambiciosos y tienen un potencial impacto que va más allá de la subsistencia de aquellas personas que emprenden, ya que crean empleo desde el primer momento o tienen aspiraciones de crecer en el futuro, además de introducir innovaciones y apuntar al mercado internacional.

En consecuencia, académicos/as de reconocido prestigio a nivel internacional, como Scott Shane (2009), sugieren que los gobiernos deberían abandonar las políticas y programas públicos que incentivan a que cualquier persona emprenda con el fin de crear más y más empresas en general; a cambio, piden destinar un mayor apoyo sólo aquellas personas que están tratando de crear negocios ambiciosos y de calidad, capaces de generar impacto en la Sociedad. Lo cierto es que la evidencia empírica acompaña y respalda esta idea. Por ejemplo, un estudio reciente muestra que en España la actividad emprendedora orientada al mercado internacional tiene un mayor impacto en el crecimiento económico regional que la actividad emprendedora orientada únicamente al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). En otras palabras, la contribución de la población emprendedora al crecimiento de una región o país no es un juego de números, sino de la calidad y potencial de crecimiento de los negocios que dicha población crea.

Para valorar el impacto potencial de la actividad emprendedora, el marco conceptual del proyecto GEM contempla algunos indicios de calidad vinculados al grado de ambición de los negocios creados por las personas emprendedoras identificadas cada año. Gracias a ello, a continuación se analiza la distribución de las personas emprendedoras según el sector de actividad, el tamaño en empleo actual y expectativas de empleo futuro, el nivel de innovación y la orientación internacional de sus negocios. Todos estos son rasgos de la actividad emprendedora que han sido asociados al crecimiento económico (Acs y Varga, 2005; González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015; González-Pernía, Peña-Legazkue, y Vendrell-Herrero, 2012; Hessels y van Stel, 2011; Wong, Ho, y Autio, 2005).

1.3.1. Actividad económica

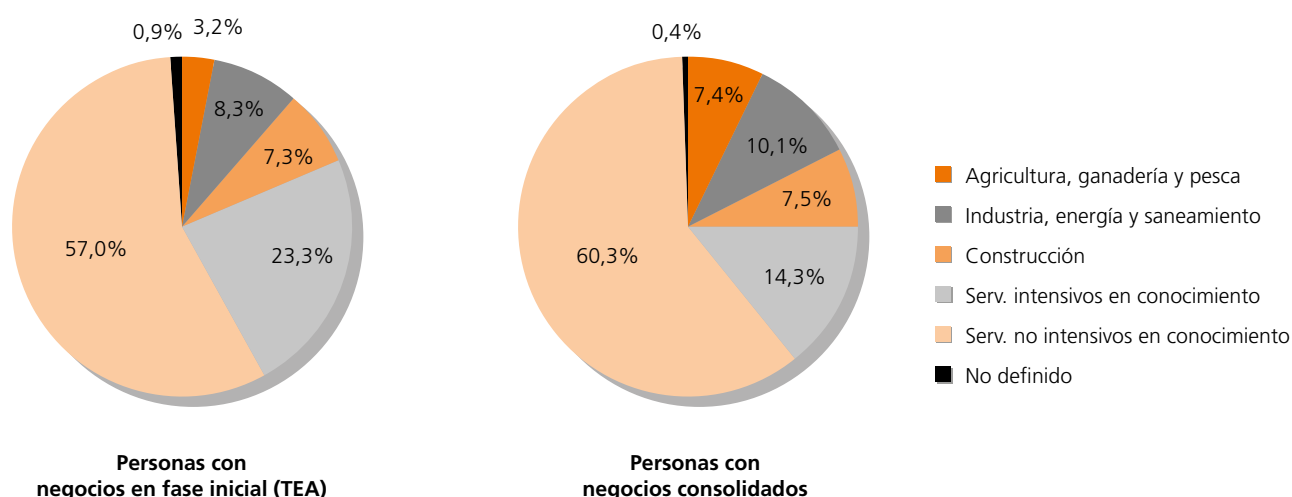
Dado que la creación de nuevos negocios contribuye al rejuvenecimiento de la estructura empresarial existente, una cuestión clave para entender el impacto de la actividad emprendedora es conocer en qué sectores entran las personas involucradas en el proceso emprendedor.

Como es habitual, la mayoría de las personas emprendedoras en fase inicial que fueron identificadas en 2014 se concentraba en el sector servicios (véase el Gráfico 1.3.1). Más concretamente, el 57,0% de la población que compone el indicador TEA estaba tratando de poner en marcha o poseía un negocio naciente o nuevo dentro de los servicios no intensivos en conocimiento; mientras que el 23,3% estaba tratando de poner en marcha o poseía un negocio naciente o nuevo dentro de los servicios intensivos en conocimiento. Del resto, el 7,3% estaba emprendiendo en el sector de la construcción, el 8,3% lo hacía en el sector de la industria, energía y saneamiento y apenas el 3,2% lo hacía dentro del sector de la agricultura, ganadería y pesca. Cabe destacar que para el 0,9% de los casos no fue posible definir el sector de actividad.

Las personas identificadas en 2014 como dueñas de negocios consolidados también se agrupaban mayoritariamente en el sector de servicios no intensivos en conocimiento, alcanzando el 60,3% del total; mientras que la proporción dentro del sector de servicios intensivos en conocimiento representaba el 14,3%. Por su parte, el 7,5% de este colectivo de personas con negocios consolidados se encontraba dentro del sector de la construcción y el 10,1% dentro del sector de industria, energía y saneamiento. Finalmente, aquellos que se encontraban dentro del sector de agricultura, ganadería y pesca sumaban el 7,4%.

Al comparar la distribución sectorial de la población emprendedora en fase inicial con la de quienes poseían negocios consolidados en 2014, se puede observar que proporcionalmente la concentración dentro del sector de servicios intensivos en conocimiento es notablemente mayor en el primer caso que en el segundo. Una posible lectura de estos datos es que la actividad emprendedora en fase inicial puede estar ayudando a transformar la estructura sectorial del tejido empresarial vasco, haciendo aumentar el peso de los servicios intensivos en conocimiento en el conjunto de la economía. Sin pretender ofrecer una evidencia concluyente al respecto, los datos censales de empresas ofrecidos por el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de Eustat muestran que de 2008 a 2014 el peso de los servicios intensivos en conocimiento¹¹ se ha incrementado tanto en la población de empresas existentes (del 17,0% al 21,34%) como en la de establecimientos (del 17,52% al 21,21%).

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por sector de actividad¹²



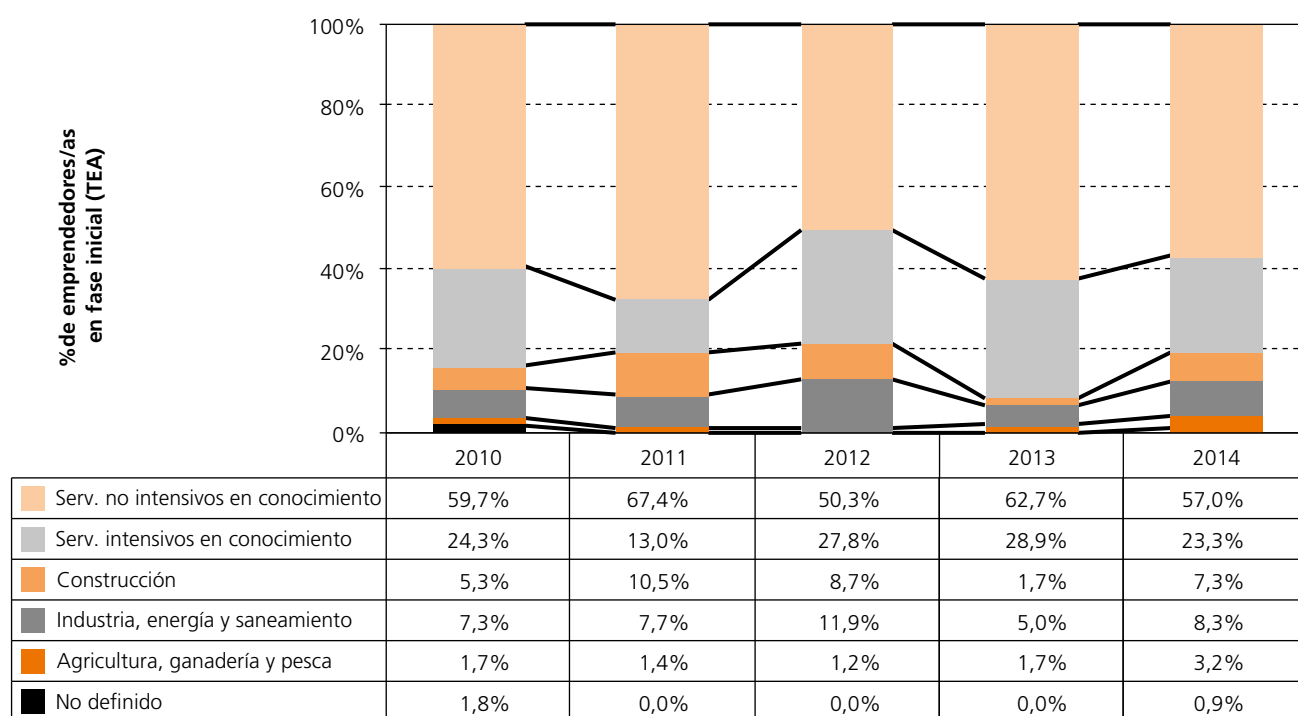
¹¹ En este caso, debido a los niveles de agregación sectorial de la información ofrecida por Eustat, se debe entender como servicios intensivos en conocimiento las actividades correspondientes a las divisiones 58 a 66 y 69 a 75 del CNAE 2009.

¹² La categoría de «Agricultura, ganadería y pesca» corresponde a las divisiones 1 a 3 del CNAE 2009; «Industria, energía y saneamiento» corresponde a las divisiones 5 a 39; «Construcción» corresponde a las divisiones 41 a 45, «Servicios intensivos en conocimiento» incluye a las divisiones 62 a 63 (Informática), 69 (Actividades jurídicas y de contabilidad), 70 (Consultoría de gestión), 71 (Servicios de arquitectura, ingeniería y ensayos), 72 (Investigación y desarrollo), 73 (Publicidad e investigación de mercados) y 74 (Otras actividades profesionales); y finalmente, «Servicios no intensivos en conocimiento» corresponde al resto de divisiones no incluidas en las categorías anteriores.

Como se puede observar en el Gráfico 1.3.2, la distribución sectorial de la población emprendedora en fase inicial en la CAPV ha variado en los últimos cinco años sin que haya un patrón claro que marque una tendencia. Sin embargo, se puede destacar que, de manera consistente a lo largo del tiempo, la mayoría de personas emprendedoras identificadas se dedican a actividades de servicios no intensivos en conocimiento. De hecho, el peso de estas alcanzó un máximo de 67,4% en 2011 y un mínimo de 50,3% en 2012; sin embargo, en el último año disminuyó del 62,7% al 57,0%. A pesar de haber registrado también una disminución de su peso en 2014, la segunda actividad a la que más se dedican los negocios nacientes o nuevos de las personas emprendedoras identificadas en la CAPV en los últimos años es la de servicios intensivos en conocimiento, cuya proporción alcanzó un mínimo de 13,0% en 2011 y un máximo de 28,9% en 2013.

Las personas emprendedoras dedicadas a actividades dentro de la industria, energía y saneamiento sumaron un máximo de 11,9% en 2012 y, tras una caída notable de un año para otro, un mínimo de 5,0% en 2013. De la misma manera, después de haber experimentado un máximo de 10,5% en 2011, el peso de la población emprendedora dedicada a actividades dentro del sector construcción experimentó una caída notable en 2013 hasta el nivel mínimo de 1,7%. En 2014, tanto la industria, energía y saneamiento como la construcción han vuelto a recuperar su peso, con un 8,3% y 7,3% del total de personas emprendedoras, respectivamente. Finalmente, el peso de la población emprendedora clasificada dentro de actividades de agricultura, ganadería y pesca se había movido entre el 1,2% en 2012 y el 1,7% en 2010 y 2013, pero en 2014 este grupo ha experimentado un salto hasta el 3,2%, que es el peso máximo alcanzado en los últimos cinco años.

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2010-2014



1.3.2. Tamaño y expectativas de empleo futuro

Empleo actual

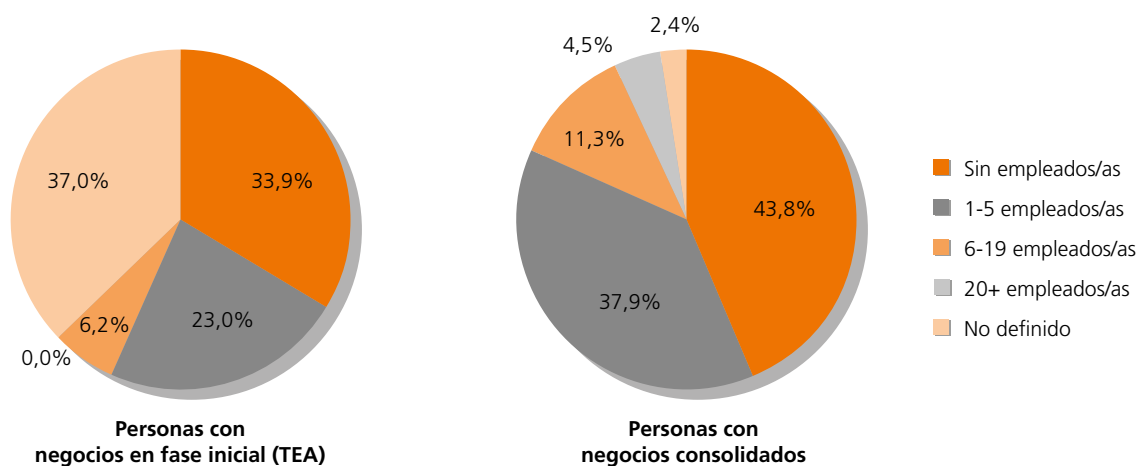
El tamaño con el que se asume la puesta en marcha y los primeros años de vida de un negocio o empresa representa, en cierta manera, un indicio que sirve para valorar la ambición de quien emprende, ya que a mayor tamaño es probable que una persona emprendedora tenga que asumir un mayor riesgo en

cuanto a la cantidad de recursos invertidos, y por lo tanto debería esperar como contrapartida un mayor rendimiento de su negocio. Además, en términos de empleo, el tamaño con el que se emprende un negocio nuevo representa normalmente la creación de nuevos puestos de trabajo, que es uno de los objetivos prioritarios de los gobiernos que diseñan e implementan políticas de apoyo a la actividad emprendedora.

En la CAPV, la actividad emprendedora se caracteriza por el tamaño reducido de los negocios creados. Los datos recogidos por el proyecto GEM reflejan que las personas emprendedoras en fase inicial identificadas en 2014 estaban tratando de poner en marcha o poseían negocios de menos de 42 meses con un tamaño promedio de 2,0 empleados/as¹³. Por tramos de empleo, la población emprendedora vasca estaba compuesta en un 33,9% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo sin empleados/as, en un 23,0% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de entre 1 y 5 empleados/as, en un 6,2% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de entre 6 y 19 empleados/as y en un 37,0% por personas emprendedoras cuyo negocio naciente o nuevo tenía un tamaño no determinado (véase el Gráfico 1.3.3).

Por su parte, el 43,8% de las personas que fueron identificadas en el CAPV como propietarias de negocios consolidados en 2014 no tenía ningún/a empleado/a, el 37,8% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 11,3% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 4,5% tenía 20 o más empleados/as. Solamente en el 2,4% de los casos no fue posible determinar el tamaño del negocio, bien sea porque la persona no sabía la respuesta o no quería responder. Como cabría esperar, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecen empleo es menor que en el caso de las personas propietarias de negocios consolidados, que ya llevan un tiempo operando en el mercado. Así por ejemplo, el 53,7% de las personas con negocios consolidados tenía al menos un/a empleado/a, mientras que las personas con negocios en fase inicial generadoras de empleo sumaban apenas el 29,2%.

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por tramo de empleo actual

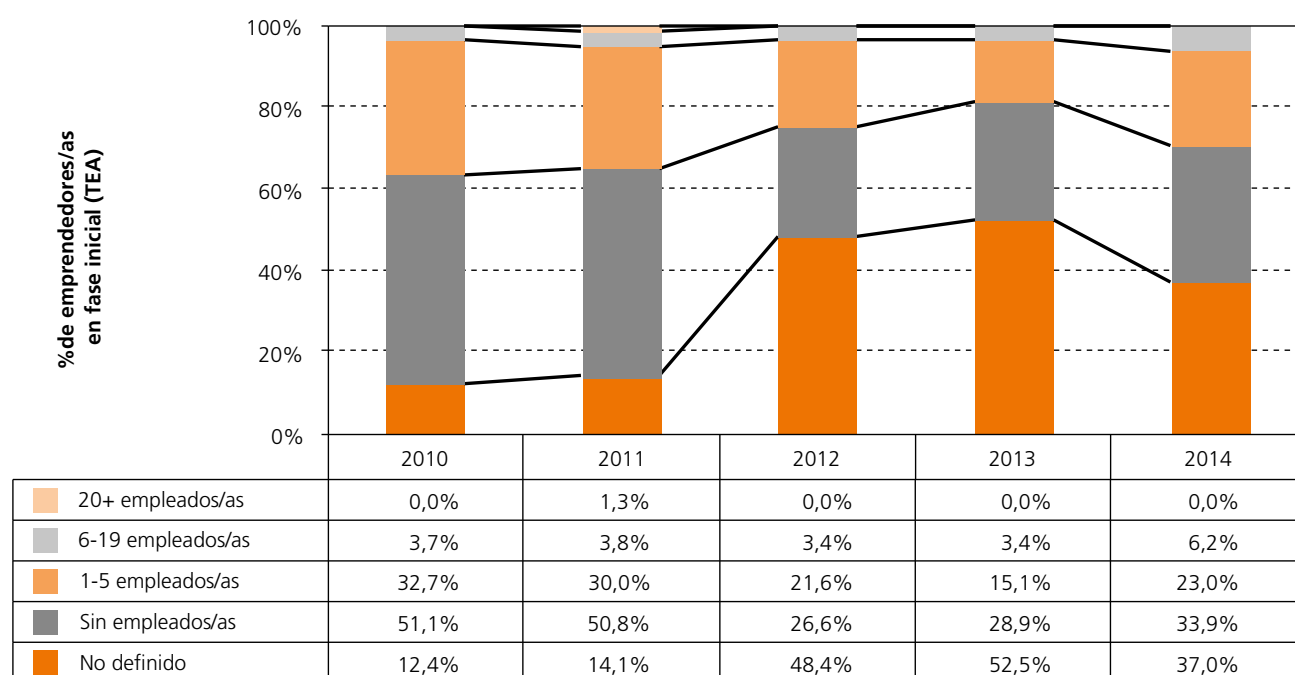


Si bien el tamaño en empleo de los negocios nacientes y nuevos es menor que el de los consolidados, en el último año la distribución de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV ha experimentado un aumento del peso que tienen las iniciativas generadoras de empleo, particularmente en el caso de aquellas que tienen entre 1 y 5 empleados/as y entre 6 y 19 empleados/as (véase el Gráfico 1.3.4). No obstante, se trata de una recuperación tras cuatro años, desde 2010 hasta 2013, en los que

¹³ El número de empleados/as determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. Esta cifra se acerca en cierto modo a los datos de otras fuentes. Por ejemplo, de acuerdo a los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 2 de enero de 2011 y el 1 de enero de 2014) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,1 empleados/as.

ha habido una disminución progresiva y notable de la población emprendedora agrupada en el tramo de 1 a 5 empleados/as. En el mismo periodo también se observa una disminución de la actividad emprendedora sin empleados/as, pero esta ha venido acompañada de un incremento del porcentaje de personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos tienen un tamaño no determinado, y que explícitamente no generan tampoco empleo. Por su parte, la población emprendedora con 20 o más empleados/as ha sido prácticamente nula en los últimos cinco años, excepto en 2011 que representó el 1,3% del indicador TEA.

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2010-2014



Empleo esperado a 5 años

A diferencia del empleo actual, el empleo esperado en el futuro representa un indicador del impacto potencial que un negocio nuevo puede tener si las expectativas de las personas emprendedoras se cumplen. Sólo una pequeña parte de los negocios nacientes y nuevos son ambiciosos y tienen un alto potencial de crecimiento; sin embargo, su posible contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo es con diferencia mayor que el impacto esperado por parte de aquellos que tienen bajas expectativas de crecimiento. Por ejemplo, utilizando datos del periodo 2000-2006 para 32 países participantes en el proyecto GEM, Autio (2007) encontró que aunque la población emprendedora en fase inicial que esperaba contratar a 20 o más empleados/as en cinco años apenas sumaba el 7,4%, el impacto de este pequeño grupo con alto potencial de crecimiento representaba el 72,6% del total de empleo esperado por toda la población emprendedora. Consecuentemente, para la mayoría de gobiernos las expectativas de empleo futuro que tiene la actividad emprendedora están estrechamente vinculadas al objetivo de crear nuevos puestos de trabajo.

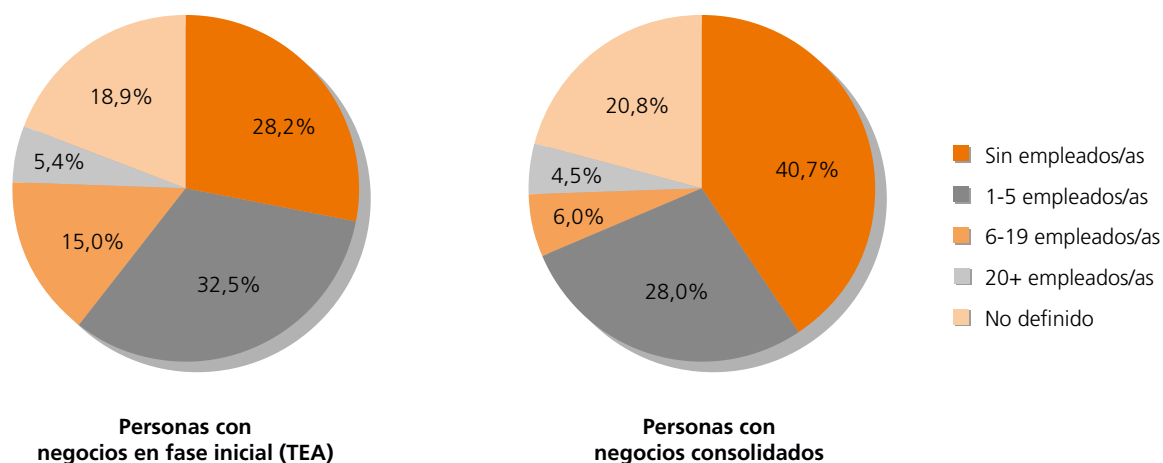
En 2014, la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV por el proyecto GEM tenía expectativas de emplear en promedio a 4,6 personas en cinco años. Esta cifra es significativamente superior al tamaño medio de empleo actual ya descrito anteriormente (2,0 empleados/as)¹⁴, lo que indi-

¹⁴ La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2014 es estadísticamente significativa al nivel de 0,1%; es decir, sólo en el 0,1% de los casos la diferencia es igual a cero.

ca que los negocios nacientes y nuevos en su conjunto esperan crecer en el futuro, dejando de manifiesto el impacto potencial que tiene la actividad emprendedora vasca en la generación de empleo. No obstante, como muestra el Gráfico 1.3.5., cabe destacar que el 28,2% de las personas emprendedoras en fase inicial no esperaba emplear a nadie en el futuro y que el 18,9% no definió si emplearía a alguien. De esta manera, casi la mitad de la población emprendedora en fase inicial representa iniciativas de autoempleo que presumiblemente no generarán puestos de trabajo en el futuro. Por el contrario, entre quienes muestran potencial de crear puestos de trabajo, el 32,5% esperaba tener entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 15,0% esperaba tener entre 6 y 19 empleados/as y el 5,4% esperaba tener 20 o más empleados/as. De cumplirse estas expectativas, más de la mitad de las personas emprendedoras en fase inicial experimentaría en el futuro un aumento en las plantillas de sus negocios, lo que supondría una concentración en tramos de empleo más altos que la que se observa con la distribución según el empleo actual.

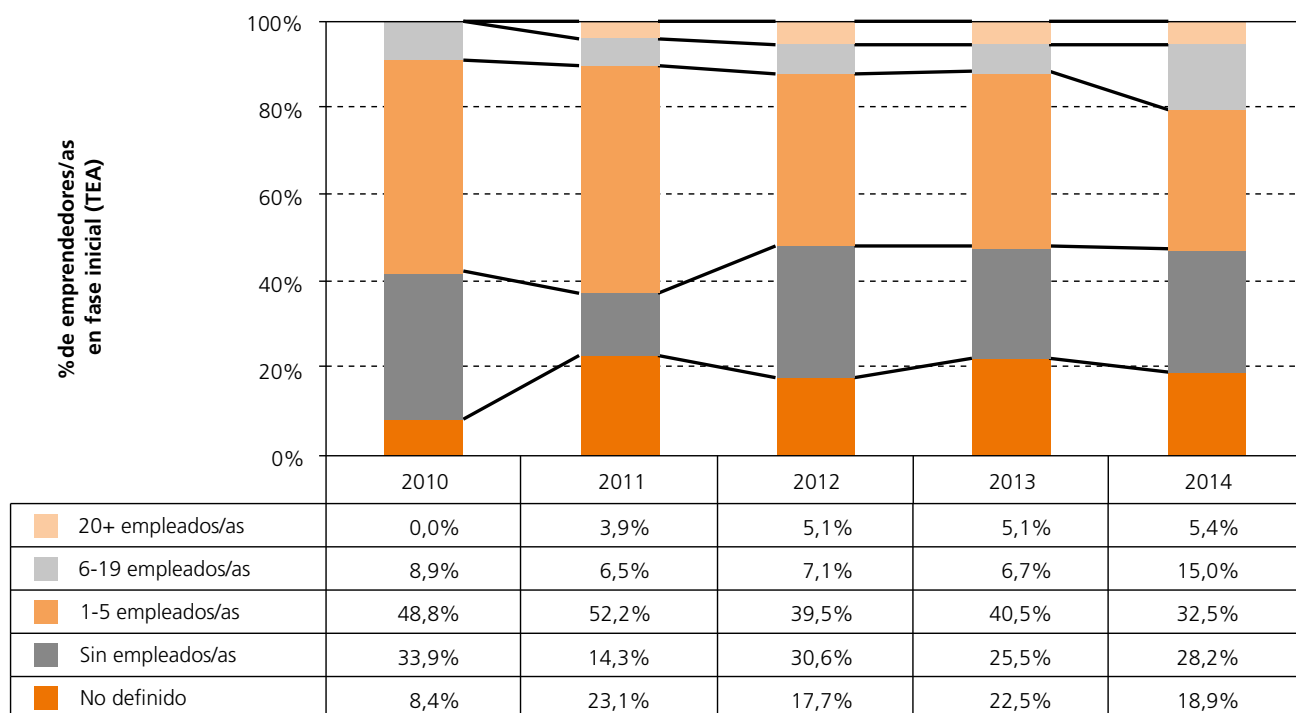
En el caso de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, el 40,7% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y el 20,8% no sabía o no quiso responder si emplearía a alguien. En su conjunto ambos grupos suman el 61,5%, es decir, un 14,4% más que el peso de las personas emprendedoras en fase inicial que tampoco esperaban claramente generar puestos de trabajo en el futuro. Del resto de la población propietaria de negocios consolidados, el 28,0% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en el próximo lustro; el 6,0% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 4,5% esperaba emplear a 20 o más personas. Esto supone que casi cuatro de cada diez personas con negocios consolidados tenían claro que emplearían a alguien en el futuro. En cambio, entre las personas emprendedoras en fase inicial esta cifra supuso un poco más de cinco de cada diez, lo que indica que, a diferencia del empleo actual, las expectativas de empleo futuro son mayores entre las personas emprendedoras en fase inicial que entre las propietarias de negocios consolidados.

Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por tramo de empleo esperado a 5 años



Al observar la evolución reciente de la población emprendedora en fase inicial según sus expectativas de empleo futuro, destaca que en el último año el cambio más significativo ha sido el aumento del peso de quienes esperan contratar entre 6 y 19 empleados/as en cinco años, que ha pasado del 6,7% al 15,0%, siendo este el peso máximo alcanzado por esta categoría de personas emprendedoras desde 2010 (véase el Gráfico 1.3.6). Este aumento ha estado unido a la disminución del peso de quienes esperan contratar entre 1 y 5 empleados/as, que ha pasado del 40,5% en 2013 al 32,5% en 2014, y que en este último año representa el peso mínimo de esta categoría también desde 2010. Por su parte, la proporción de quienes esperan tener 20 o más empleados/as se ha mantenido estable sobre el 5% desde 2012, al igual que la proporción conjunta de quienes no esperan o no tenían definido crear puestos de trabajo en el futuro que ha supuesto casi la mitad del TEA desde 2012. Por lo tanto, parece que la actividad emprendedora en fase inicial identificada en 2014 tiene relativamente mejores expectativas de creación de empleo futuro que en años anteriores.

Gráfico 1.3.6. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2010-2014



1.3.3. Nivel de innovación

No cabe duda que hoy en día la innovación es un indicio de calidad deseado en los proyectos de negocio ejecutados por la población emprendedora, ya que, como sostienen González-Pernía et al. (2012), las regiones que son capaces de combinar a la vez altos niveles de innovación y de actividad emprendedora muestran un crecimiento económico superior. Sin embargo, valorar la orientación innovadora de un negocio no es una tarea fácil y requiere juntar distintos criterios de medición. Es por ello que el proyecto GEM recoge información sobre la orientación innovadora de la actividad emprendedora en base a tres criterios. El primero de ellos tiene que ver con el número de clientes/as que consideran que el producto o servicio ofrecido por el negocio es novedoso; el segundo criterio se refiere la cantidad de competidores/as 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.¹⁵

De esta manera, la innovación es abordada desde una perspectiva amplia, según la cual el negocio puesto en marcha por una persona emprendedora tendrá una mayor orientación innovadora en la medida en que el producto o servicio sea novedoso para un mayor número de clientes/as; en la medida en que haya pocos/as competidores/as o ningún/una competidor/a ofreciendo el mismo producto o servicio; y en la medida en que la producción del producto o prestación del servicio se realice con las tecnologías más nuevas o recientes.

¹⁵ Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al entorno geográfico de referencia de la persona emprendedora y no con respecto a otros entornos geográficos. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

A continuación se analiza la distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en función de cada uno de estos criterios.

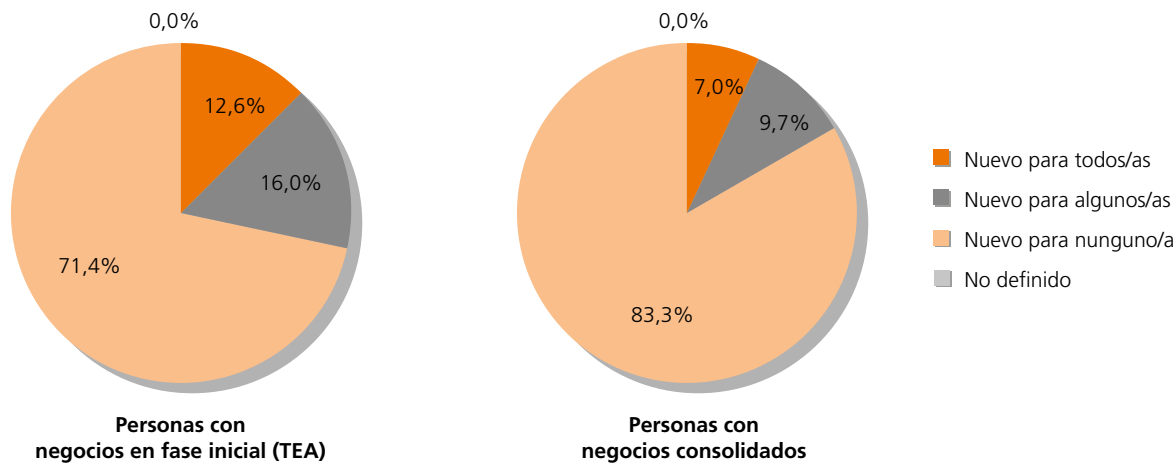
Novedad del producto o servicio

Según el grado de novedad del producto o servicio, la distribución de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2014 refleja que el 71,4% ofrecía un producto o servicio que no era novedoso para ningún cliente o ninguna cliente (véase el Gráfico 1.3.7). Por el contrario, el 16,0% ofrecía un producto o servicio nuevo para algunos/as de sus clientes/as, mientras que el 12,6% ofrecía un producto o servicio nuevo para todos sus clientes/as. En otras palabras, apenas el 28,6% del TEA de 2014 correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio novedoso para algunos/as o todos/as los/las clientes/clientas.

Entre las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2014, la proporción de quienes ofrecían un producto o servicio que no era novedoso para ningún cliente o ninguna cliente alcanzó el 83,3%. Sólo el 9,7% ofrecía un producto o servicio nuevo para algunos/as de sus clientes/as, mientras que el 7,0% ofrecía un producto o servicio que era nuevo todos/as sus clientes/as. En este caso, apenas el 16,7% de la población propietaria de negocios consolidados ofrecía un producto o servicio con algún tipo de novedad, lo que supone un 11,9% menos que la población emprendedora en fase inicial.

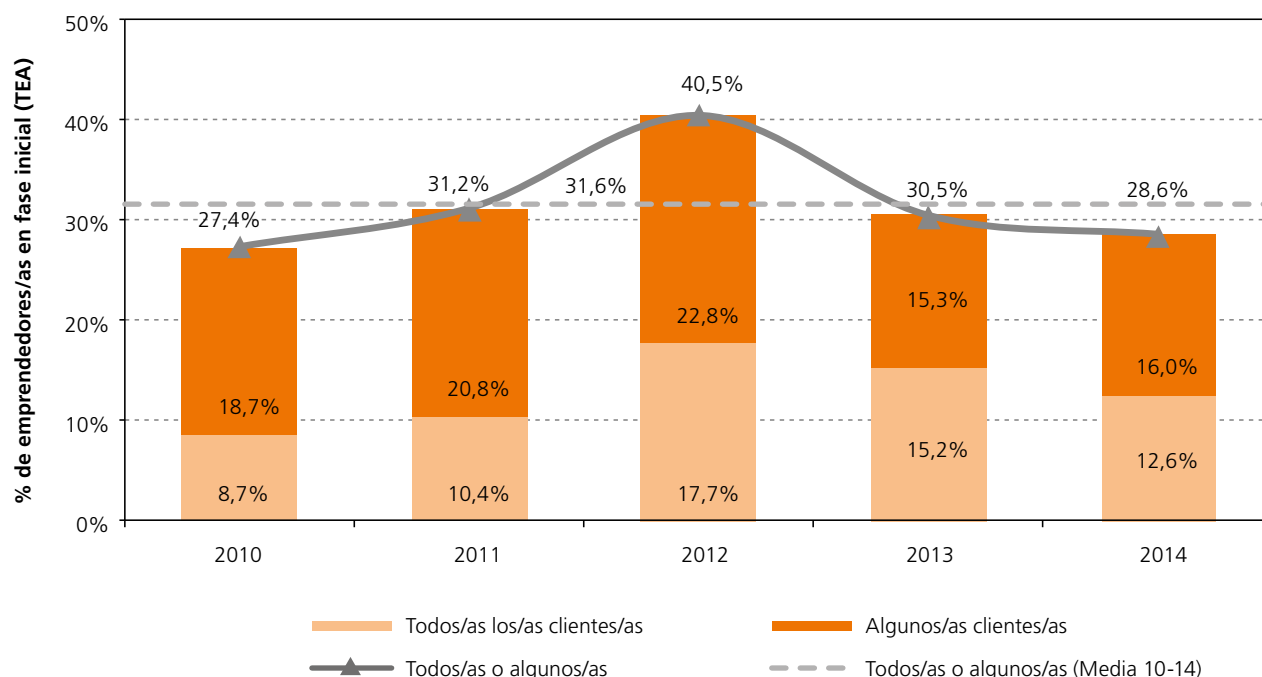
Por lo tanto, al igual que en años anteriores, queda patente que el grado de novedad de los productos y servicios introducidos por la actividad emprendedora en fase inicial es más acentuado que el de los productos y servicios ofrecidos por la población propietaria de negocios consolidados. De ahí la importancia que tiene la actividad emprendedora para la innovación, pese a que sólo una minoría introduce productos o servicios nuevos.

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por grado de novedad del producto o servicio



En comparación con años anteriores, el porcentaje del TEA de 2014 que ofrece un producto o servicio nuevo para algunos/as o todos/as los/las clientes/as ha disminuido por segundo año consecutivo, aunque ligeramente, pasando del 30,5% en 2013 al 28,6% en 2014 (véase el Gráfico 1.3.8). De hecho, en 2014 este porcentaje se encuentra por debajo de la media de los últimos cinco años (31,6%), periodo en el que la proporción de personas emprendedoras en fase inicial cuyos negocios ofrecen algún tipo de novedad ha llegado a alcanzar un máximo del 40,5% en 2012. Esta evolución ha estado marcada sobre todo por el predominio de quienes ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as, excepto en 2013 que se observa un equilibrio entre estos (15,3%) y quienes ofrecen un producto o servicio nuevo para todos/as los/as clientes/as (15,2%). No obstante, en lo que respecta al último año es evidente que ha desmejorado la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV según la novedad del producto o servicio.

Gráfico 1.3.8. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2010-2014



Grado de competencia

En cuanto a la competencia, la mayoría de personas emprendedoras en fase inicial identificadas en la CAPV en 2014, concretamente un 51,6%, percibía que había muchos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio (véase el Gráfico 1.3.9). Entre quienes percibían una menor competencia, el 38,2% afirmaba que existían pocos/as competidores/as que ofrecieran el mismo producto o servicio, mientras que el 10,1% afirmaba que no había ningún competidor o ninguna competidora.

Por el contrario, el 72,5% de la población identificada como propietaria de negocios consolidados percibía que había muchos/as competidores/as en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio; es decir, un 20,9% más que en el caso de la población emprendedora en fase inicial. Apenas el 4,4% de las personas con negocios consolidados consideraba que no tenía ninguna competencia, mientras que el 23,1% consideraba que existían algunos/as competidores/as que ofrecían el mismo producto o servicio.

Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por grado de competencia percibida

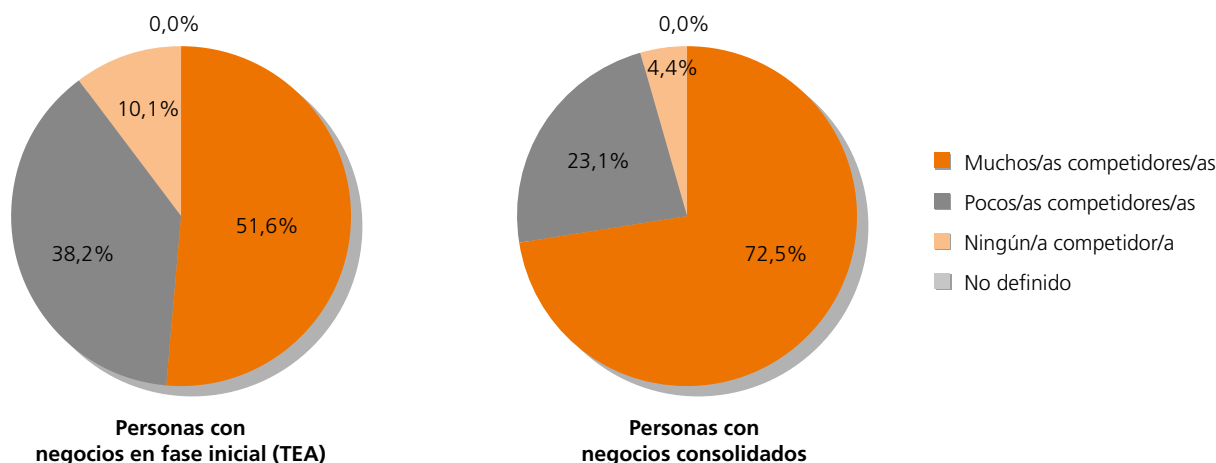
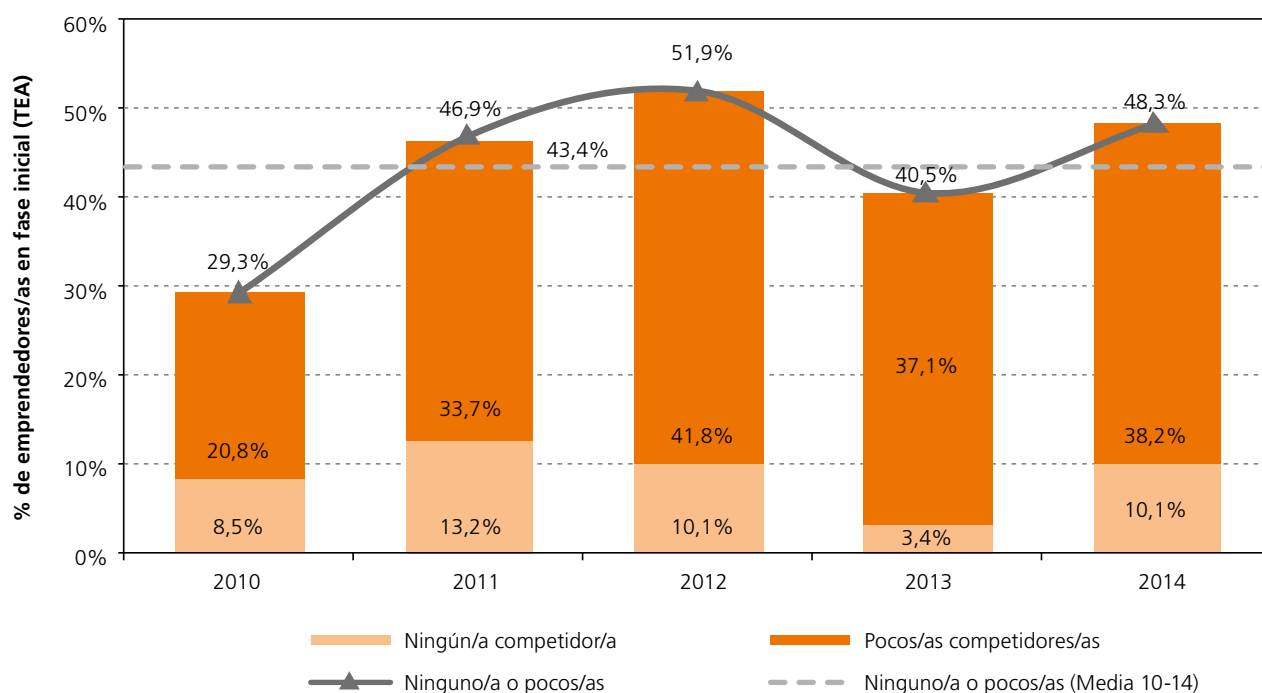


Gráfico 1.3.10. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2010-2014



Esto indica que el grado de competencia percibida parece ser más acentuado entre las personas propietarias de negocios consolidados que entre las personas emprendedoras en fase inicial, lo que puede ser consecuencia del mayor optimismo que tienen las personas que apenas comienzan a estar involucradas en el proceso emprendedor con respecto a quienes ya llevan tiempo en el mercado con sus negocios.

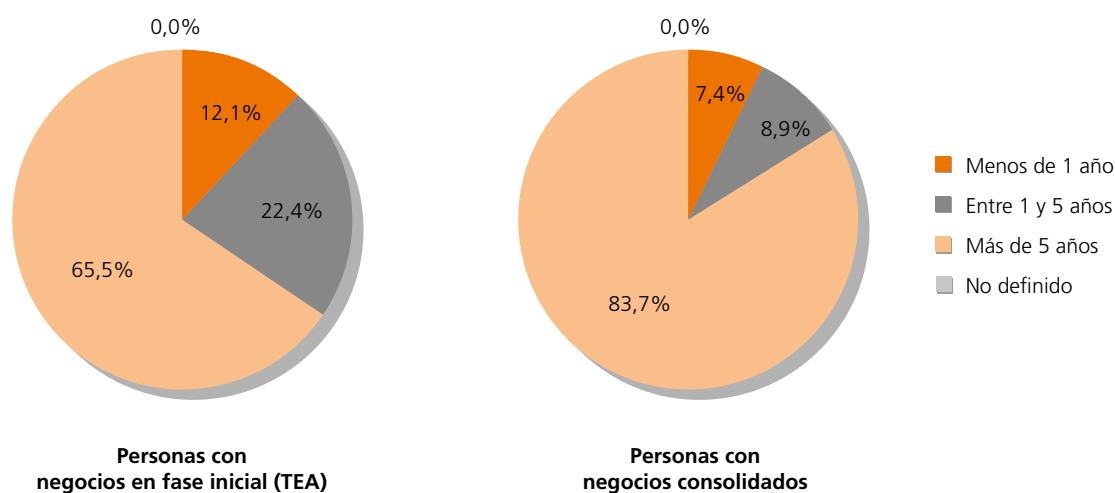
Si se analiza en el Gráfico 1.3.10 la evolución que ha tenido la composición del TEA de la CAPV categorizado según el grado de competencia, resulta evidente que en los últimos años la percepción de competencia ha disminuido. Concretamente, el conjunto de personas emprendedoras en fase inicial que no percibe ninguna competencia o que percibe la existencia de algunos/as competidores/as pasó de representar el 29,3% del total en 2010 al 51,9% del total en 2012; y aunque este porcentaje disminuyó hasta el 40,5% en 2013, ha vuelto a aumentar nuevamente en 2014 hasta el 48,3%, situándose así por encima de la media de los últimos cinco años (43,4%). Este aumento del último año ha estado impulsado por el porcentaje de quienes no perciben ninguna competencia, que pasó del 3,4% en 2013 al 10,1% en 2014. Sin embargo, esta evolución contrasta con el hecho de que, como se discutió anteriormente, en el último año ha disminuido ligeramente el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que ofrece productos o servicios nuevos para algunos/as o todos/as los/as clientes/as.

Antigüedad de las tecnologías utilizadas

Finalmente, en lo que respecta al grado de obsolescencia de las tecnologías empleadas, el 12,1% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas en la CAPV en 2014 afirmaba que utilizaba tecnologías nuevas con menos de un año de antigüedad para la fabricación de productos o prestación de servicios, mientras que el 22,4% afirmaba que las tecnologías utilizadas tenían entre 1 y 5 años. En cambio, la mayoría, esto es un 65,5%, utilizaba tecnologías con más de 5 años de antigüedad (véase el Gráfico 1.3.11).

En el caso de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, el 83,7% utilizaba tecnologías con más de 5 años de antigüedad para la fabricación de productos o prestación de servicios, lo que supone un 18,2% más que en el caso de la población emprendedora en fase inicial. Sólo el 7,4% de quienes poseían un negocio consolidado afirmaba que utilizaba tecnologías de menos de un año de antigüedad, mientras que el 8,9% afirmaba que las tecnologías utilizadas en sus negocios tenían

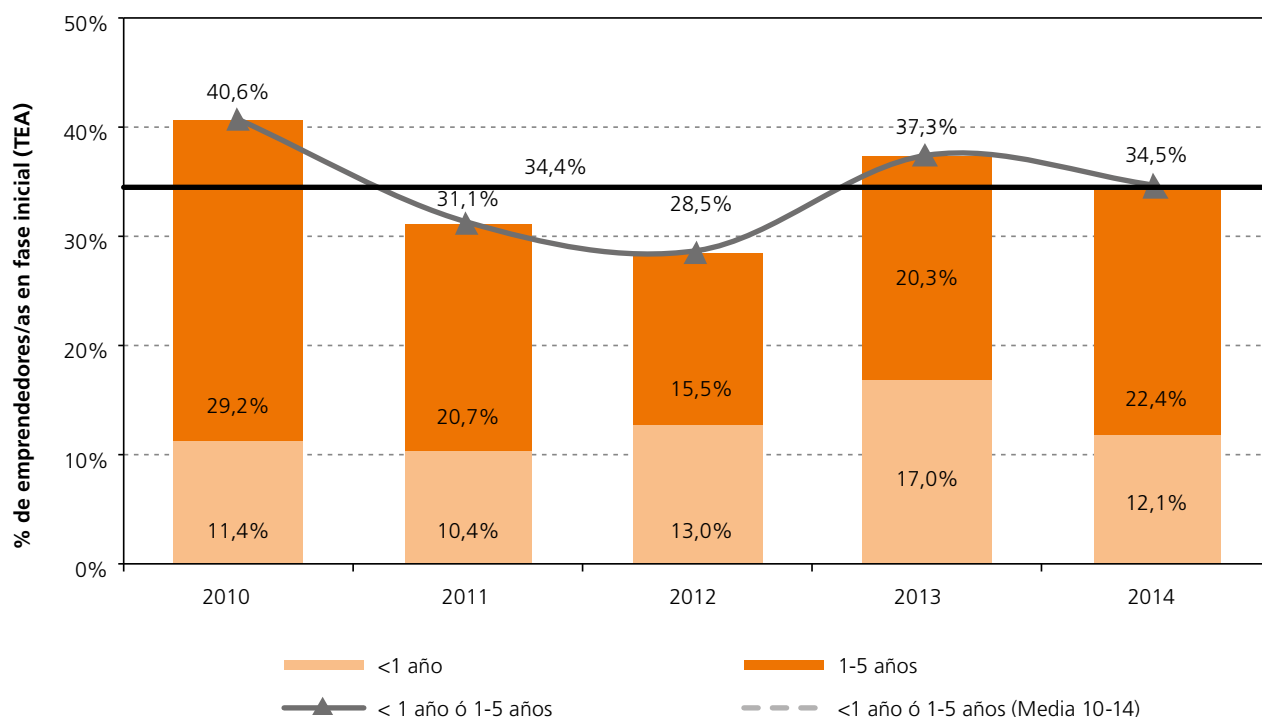
Gráfico 1.3.11. Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por antigüedad de las tecnologías utilizadas



entre 1 y 5 años. En consecuencia, parece que, como en años anteriores, el uso de tecnologías nuevas o recientes sigue siendo, comparativamente, más común entre la personas con negocios en fase inicial que entre las personas con negocios consolidados.

Si bien parte de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV hace uso de avances tecnológicos, en el último año el porcentaje del TEA que utiliza tecnologías de menos de 1 año o de entre 1 y 5 años ha disminuido del 37,3% al 34,5%, ubicándose así prácticamente en la media del periodo 2010-2014 (véase el Gráfico 1.3.12). No obstante, este descenso se debe únicamente a la caída del peso de quienes utilizan tecnologías de menos de 1 año de antigüedad, que pasó del 17,0% en 2013 al 12,1% en 2014, y que no logró compensarse por el aumento relativo de quienes

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2010-2014



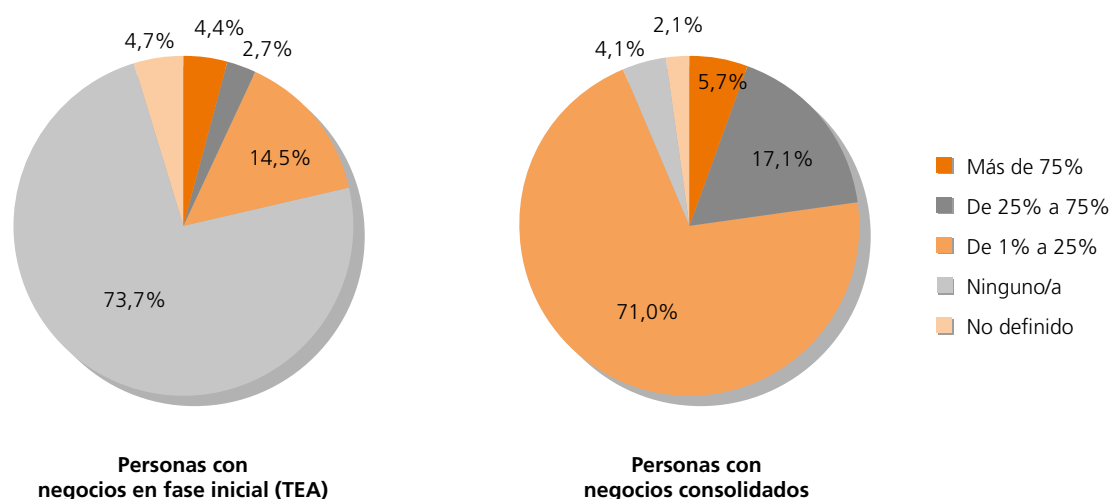
utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años, cuyo peso varió del 20,3% al 22,4%. Ampliando el horizonte, la evolución de los últimos cinco años refleja que las personas emprendedoras en fase inicial que utilizan tecnologías de menos de 1 año de antigüedad venían experimentando un incremento relativo desde 2011, pero la caída de 2014 ha supuesto un cambio de tendencia. Por el contrario, quienes utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años vienen aumentando su peso desde 2012, de tal manera que el año 2014 representa una continuidad de esta tendencia.

1.3.4. Orientación internacional

En los últimos años, la globalización de las economías y el desarrollo de las tecnologías de la comunicación han facilitado el acceso de prácticamente cualquier negocio a los mercados internacionales. Si en el pasado competir internacionalmente había estado reservado a las grandes multinacionales, en la actualidad la internacionalización cobra cada vez mayor importancia para las personas involucradas en la actividad emprendedora. Y aunque la mayoría de los negocios emprendedores sigue dependiendo hoy en día del mercado doméstico, muchas personas emprendedoras se plantean el mercado de manera global desde el mismo momento en que comienzan a explotar una oportunidad de negocio, mostrando así una orientación internacional desde muy temprano.¹⁶

De acuerdo a los datos recogidos por el proyecto GEM, el 21,6% de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2014 tenía una orientación internacional, ya que al menos un 1% de sus clientes/as se localizaba en el extranjero (véase el Gráfico 1.3.13). En concreto, el 14,5% tenía una baja orientación internacional (entre 1% y 25% de clientes/as localizados/as en el extranjero), el 2,7% tenía una orientación internacional intermedia (entre 26% y 75% de clientes/as localizados/as en el extranjero), y el 4,4% tenía una orientación internacional alta (más del 75% de clientes/as localizados/as en el extranjero). Por el contrario, el 73,7% indicó que no tenía ningún cliente o ninguna cliente en el extranjero, mientras que el 4,7% no definió si tenía clientes/as en el exterior.

Gráfico 1.3.13. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2014 por proporción de clientes/as localizados/as en el exterior



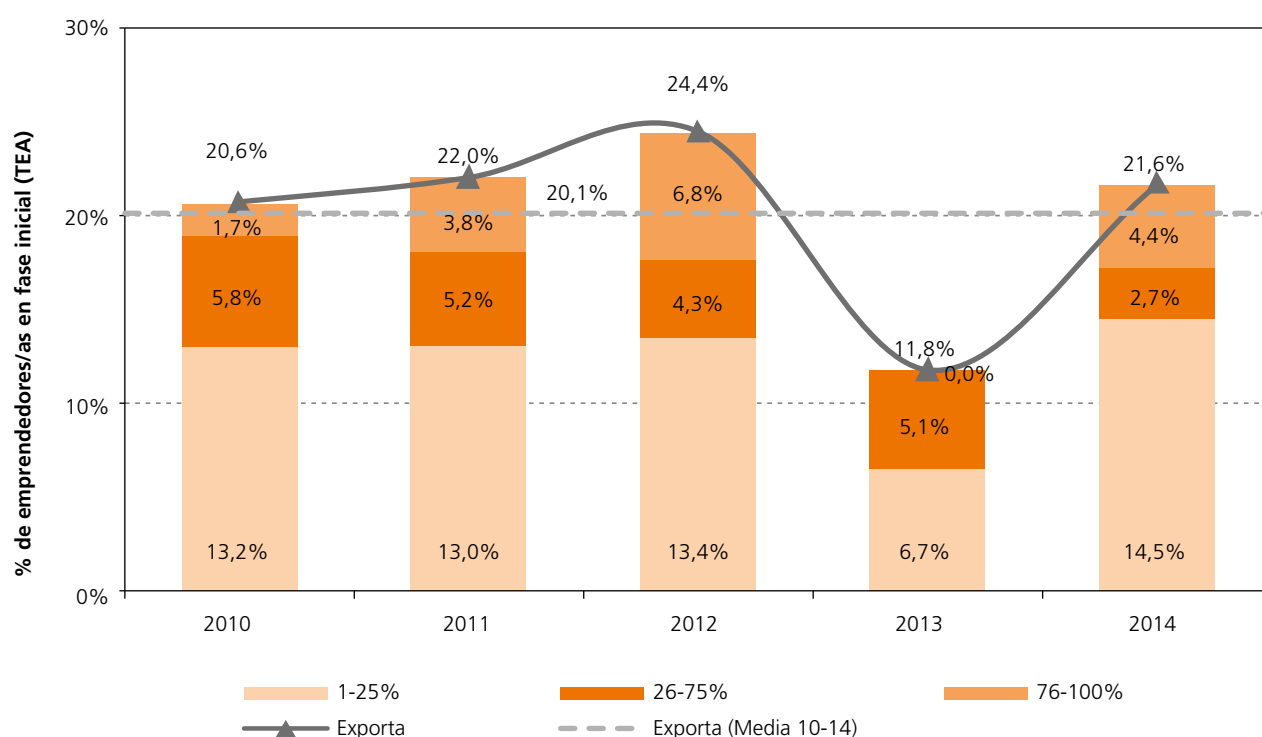
La orientación internacional de las personas identificadas en 2014 como propietarias de negocios consolidados parece un poco más acentuada, ya que el 24,9% señaló que al menos el 1% de sus clien-

¹⁶ El proyecto GEM mide la orientación internacional de los negocios en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero. Aunque se trata de una medición bastante simple, este indicador resulta esencial para conocer mínimamente el grado de internacionalización de los negocios.

tes/as se localizaba en el extranjero; es decir, un 3,3% más que la población emprendedora en fase inicial. En este caso, el 17,1% afirmó que entre 1% y 25% de sus clientes/as se localizaba en extranjero, el 5,7% afirmó que entre 26% y 75% de sus clientes/as se localizaba en el extranjero, y el 2,1% afirmó que más del 75% de sus clientes/as se localizaba en el extranjero. Apenas el 4,1% de los casos no indicó explícitamente si tenía o no clientes/as en el exterior, mientras que el 71,0% indicó que ninguno/a de sus clientes/as se localizaba en el extranjero.

Desde una perspectiva dinámica, el porcentaje del TEA de la CAPV que tiene orientación internacional ha mostrado variaciones notables en los últimos cinco años. Así, entre 2010 y 2012 este porcentaje aumentó del 20,6% al 24,4%, pero en 2013 cayó más de la mitad hasta el 11,8%. Sin embargo, ha vuelto a aumentar casi el doble en 2014, hasta el 21,6%, ubicándose por encima de la media del quinquenio y retomando así la tendencia positiva (véase el Gráfico 1.3.14). Pese a ello, la proporción de personas con negocios en fase inicial que tiene una orientación internacional está todavía por debajo de los niveles alcanzados en 2012, e incluso ligeramente por debajo de los niveles de 2011. Cabe destacar que, de forma consistente a lo largo de los últimos cinco años, la mayoría del TEA con orientación internacional corresponde al tramo de entre 1% y 25% de clientes/as en el extranjero. Además, la proporción que tiene una orientación internacional alta sobrepasó a la que tiene una orientación internacional intermedia en 2012 y nuevamente en 2014.

Gráfico 1.3.14. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene clientes/as localizados/as en el extranjero, 2010-2014



1.3.5. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV

Aprovechando la dimensión internacional del Proyecto GEM, a continuación en el Gráfico 1.3.15 y el Gráfico 1.3.16 se compara nuevamente con otros entornos la posición de la CAPV en 2014 de acuerdo a algunos de los indicadores de calidad de la actividad emprendedora que han sido analizados aisladamente en las secciones anteriores. Para ello se hace una comparación con otras economías que, como la CAPV, están basadas en la innovación (véase el Gráfico 1.3.15), así como también con el resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.16).

En términos de expectativas de empleo futuro, el porcentaje del TEA de la CAPV que en 2014 correspondió a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años está por encima del de España y es similar al de Dinamarca, Austria, Noruega e Italia, que también se encuentran alrededor del 5%. Sin embargo, la CAPV se encuentra lejos de entornos de referencia como Alemania, y también de países como Taiwán, Qatar y Estados Unidos cuyos niveles de actividad emprendedora en fase inicial de 2014 estuvieron compuestos en más del 20% por iniciativas con alto potencial de crecimiento. En el otro extremo están Puerto Rico y Grecia, con los porcentajes más bajos en este sentido. A nivel autonómico, la CAPV se encuentra por encima de la media regional, aunque lejos de Madrid que, con el 9,3%, alcanzó el porcentaje más alto de actividad emprendedora en fase inicial que espera tener 20 o más empleados/as en el futuro. Por el contrario, las comunidades autónomas con el porcentaje más bajo fueron Asturias, Comunidad Valenciana, Extremadura, Navarra y Cantabria.

Si la comparación se hace de acuerdo al porcentaje del TEA de 2014 que ofrecía un producto o servicio nuevo para todos/as los/as clientes/as, la posición de la CAPV está por debajo de España y a un nivel similar al de Alemania, Finlandia y Puerto Rico, que se encuentran en torno al 12%. En este caso, son Taiwán, Italia y Dinamarca los países mejor posicionados de acuerdo a este indicador (por encima del 25%); mientras que Japón, Trinidad y Tobago, Reino Unido y Noruega, los peor posicionados (por debajo del 10%). En comparación con otras comunidades autónomas, la CAPV se encuentra justo debajo de la media regional, mientras que la Comunidad Valenciana encabeza el ranking y Asturias se encuentra a la cola.

Por otro lado, con aproximadamente un 10% del TEA de 2014 que no percibe ninguna competencia, la CAPV se posiciona a un nivel más o menos similar al de España, Australia e Italia y claramente por encima de Alemania. Del resto de economías basadas en la innovación, Francia, Dinamarca y Qatar fueron los países cuyos índices TEA mostraron el mayor porcentaje de iniciativas sin competencia alguna, llegando a superar el 18%. En cambio, Eslovaquia fue con diferencia la economía peor situada de acuerdo a este indicador, con apenas el 1%. Dentro del Estado español, la CAPV se encuentra de nuevo justo debajo de la media regional, con Baleares a la cabeza de la clasificación y Asturias en última posición según la competencia percibida por la actividad emprendedora en fase inicial.

En cuanto a la antigüedad de las tecnologías, el porcentaje del TEA de la CAPV que en 2014 utilizaba tecnologías de menos de 1 año de antigüedad se ubica aproximadamente en torno al 12%, al igual que el de Suecia, Bélgica y España y por encima de Alemania. Por su parte, la economía basada en conocimiento con el porcentaje más alto en este sentido fue Qatar, con un 32,5%; mientras que la economía con el menor porcentaje fue Trinidad y Tobago, con un 3,1%. A nivel autonómico, el porcentaje de iniciativas emprendedoras de la CAPV que hacen uso de tecnologías de menos de 1 año se encuentra por encima de la media regional. En este caso, Navarra lidera el ranking según este indicador, mientras que Asturias se encuentra nuevamente en última posición.

Finalmente, el porcentaje del TEA de 2014 con al menos un 50% de clientes/as en el extranjero sitúa a la CAPV por debajo de España y Alemania, con un nivel de 5,3% que es similar sólo al de Noruega y más de cinco veces inferior al de Singapur (27,7%), economía que en este caso encabeza la clasificación. Por el contrario, con un 2,0% del TEA orientado a al menos un 50% de clientes/as extranjeros, Trinidad y Tobago ocupa la última posición según este indicador. Si se compara con otras comunidades autónomas, la CAPV se encuentra claramente por debajo de la media regional, mientras que Asturias encabeza el ranking con un 33,5% del TEA altamente orientado a mercados internacionales y Navarra se encuentra en último lugar con un 2,54%.

En resumen, aunque el índice TEA de la CAPV se ha recuperado en el último año, la calidad de los negocios en fase inicial que los emprendedores vascos están poniendo en marcha no destaca en comparación con la de otros lugares de referencia a nivel internacional. Asimismo, a nivel autonómico, la actividad emprendedora identificada en la CAPV en 2014 se caracteriza por tener expectativas de crecimiento y hacer uso de tecnologías de menos de 1 año ligeramente en mayor proporción que la media de otras comunidades autónomas, pero su potencial se ve disminuido con respecto al grado de novedad, competencia e internacionalización. Es por ello que para alcanzar el nivel de otros entornos, las autoridades de la CAPV deben hacer énfasis no sólo en el aumento de la actividad emprendedora sino también en la mejora de su calidad, fomentando sobre todo la innovación y la orientación internacional de los negocios nacientes y nuevos.

Gráfico 1.3.15. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2014 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados

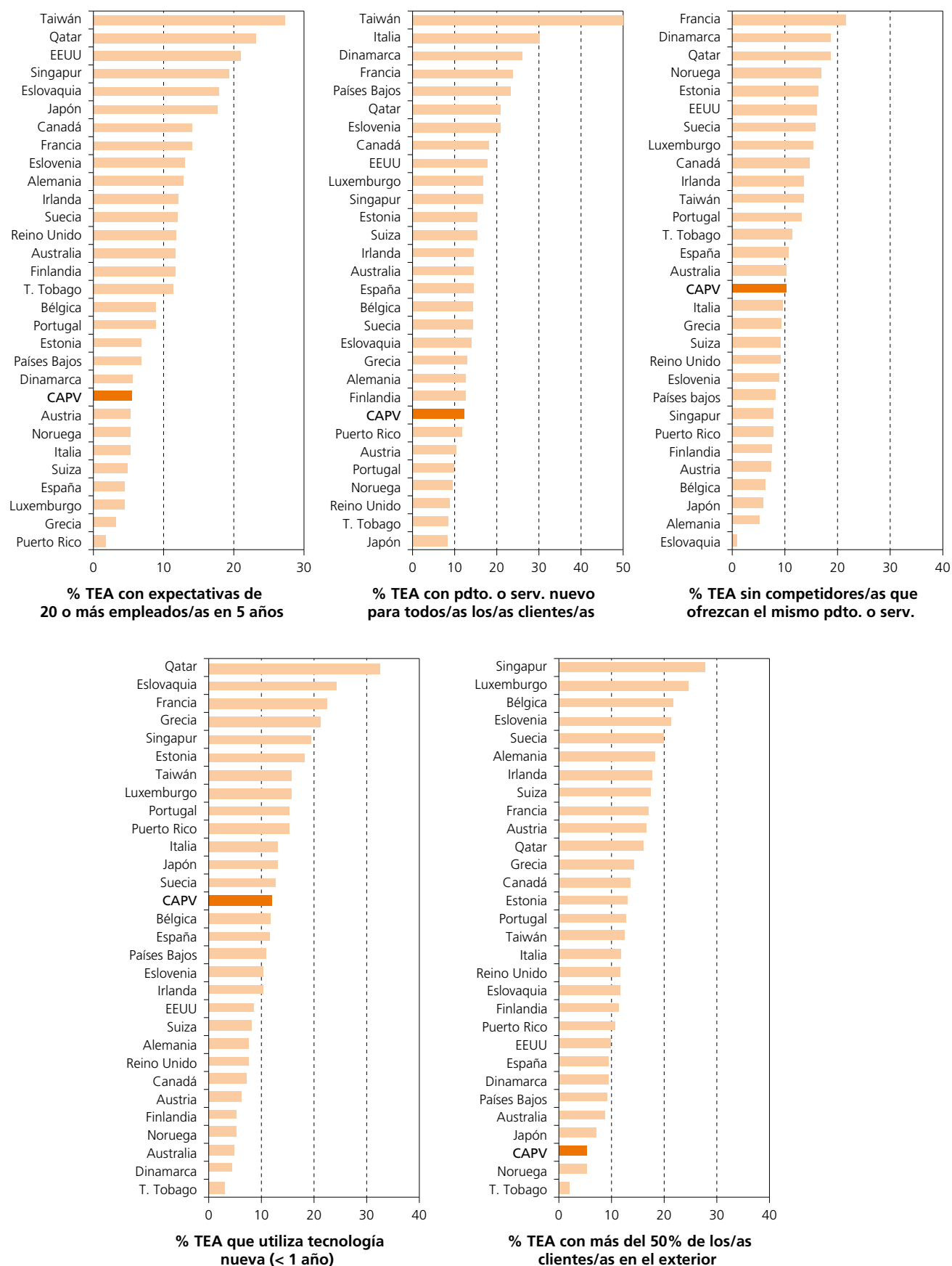
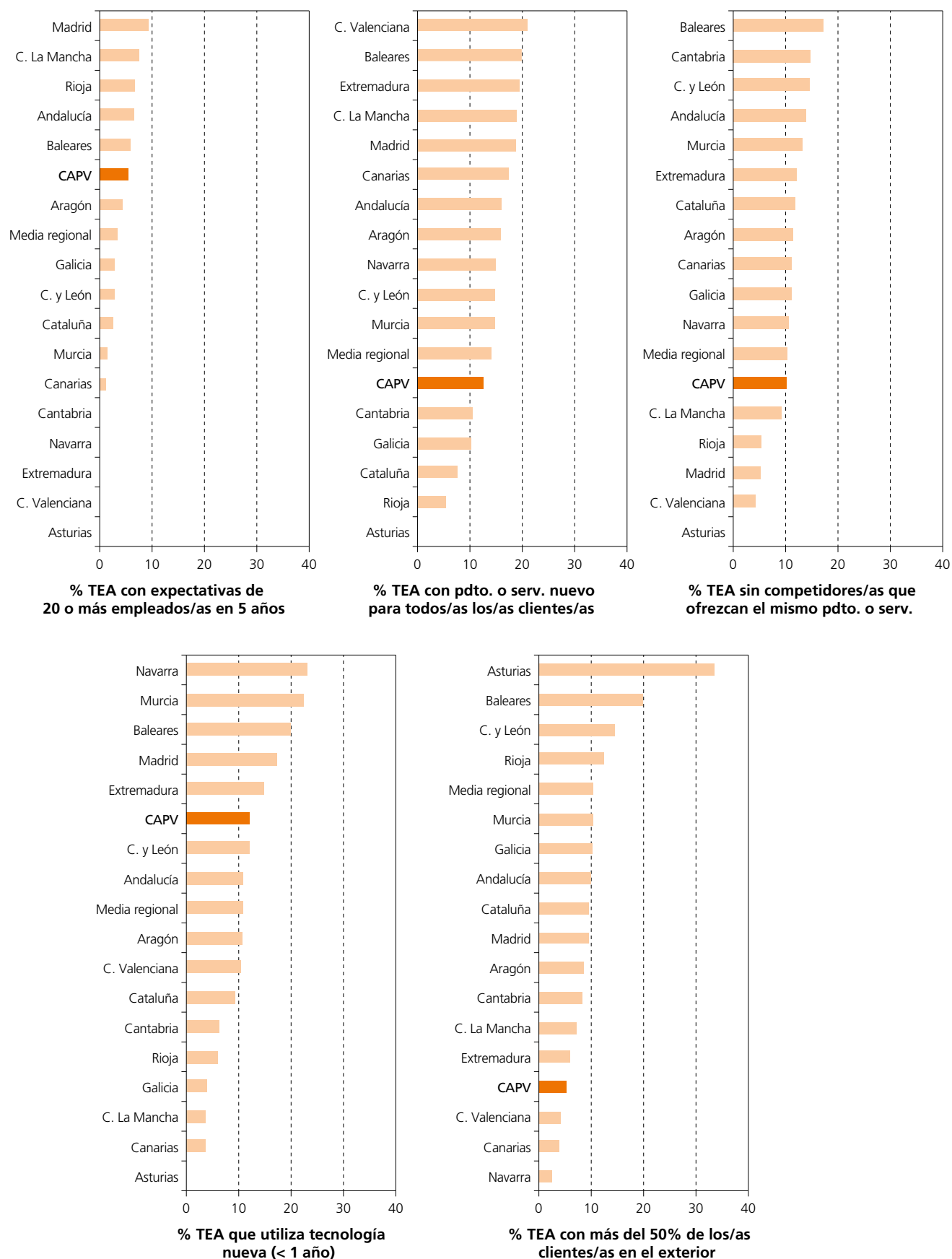


Gráfico 1.3.16. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2014 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



1.4. Conclusiones

Un aspecto a destacar en este informe es lo relativo al análisis de **los valores, percepciones y actitudes** para emprender de la sociedad vasca. Según la opinión de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en 2014, se observa una ligera mejoría en la percepción vinculada a la existencia de oportunidades para emprender en la CAPV. Este es un hecho alentador ya que podría traducirse en que la población vasca percibe que es factible llevar a cabo una iniciativa emprendedora no sólo al reconocer que poseen los conocimientos/habilidades para hacerlo, sino también porque percibe que otros/as lo han podido hacer en los últimos años. Sin embargo, el posicionamiento de la CAPV en estos indicadores respecto a economías basadas en la innovación e incluso por comunidades autónomas españolas suele evidenciar que falta aún trabajar en el fortalecimiento de los valores y actitudes de la población vasca. En la misma línea, desde la perspectiva de género, se observan menores porcentajes en las percepciones de oportunidades, habilidades, y modelos de referencia en las mujeres que en los hombres. Salvo una excepción, en el miedo al fracaso como obstáculo para emprender donde las mujeres presentan mayores porcentajes tanto en las involucradas como no involucradas en el proceso emprendedor. Por lo anterior, se destaca la importancia de que las agendas públicas incluyan acciones orientadas a reforzar los valores, las percepciones y las actitudes de la población (ej., a través del sistema educativo, reforzar los modelos de referencia, incidir en la sensibilización de la persona emprendedora en la sociedad, etc.). Así, la meta consistiría en reducir en gran medida los obstáculos sociales e individuales en el momento de tomar la decisión de emprender en las presentes y futuras generaciones.

En cuanto a **la actividad emprendedora**, el indicador de la tasa emprendedora total (TEA) de la CAPV se sitúa en 3,65%, cifra que ha aumentado respecto al ejercicio anterior (2,96%). La mejora en la situación macroeconómica del año 2014 debería materializarse en una mejora emprendedora más visible en el siguiente ejercicio, si bien el porcentaje de *población con perspectivas de emprendimiento futuro* (en los próximos 3 años) se ha visto reducida durante esta edición. Estos dos últimos años se ha observado una tendencia hacia la disminución de la calidad, en general, de las nuevas iniciativas de emprendimiento en la CAPV, tanto en términos de empleo, fortaleza financiera, intensidad en I+D e internacionalización. Afortunadamente, las *empresas consolidadas* de la CAPV mantienen su tradicional fortaleza. En este sentido, entendemos que un camino sería priorizar el apoyo y fomento a la generación de nuevas empresas basadas en resultados de investigación científica que puede ser una apuesta institucional fundamental para recuperar la calidad de emprendimiento por el que se ha caracterizado la CAPV en la última década. Asimismo, el 2014 representa un año de leve recuperación de la actividad emprendedora en la CAPV, aunque aún en una posición poco ventajosa en el ámbito internacional. La CAPV continúa presentando dos puntos menos de emprendimiento que la media española, con niveles de actividad emprendedora muy similares a las *comunidades autónomas* del norte de España. Tal y como se enfatizaba en lo relativo a los valores de la población, los principales indicadores vinculados a la actividad emprendedora vasca evidencian que el fomento de una cultura emprendedora entre la población es un objetivo importante, siempre y cuando permita no perder el foco de la calidad del emprendimiento. En definitiva, evitar la dispersión de las prioridades y de los recursos en política de emprendimiento debería ser una prioridad si deseamos no replicar situaciones pasadas en las que observábamos multiplicidad de programas y numerosas duplicidades que aportaron una cierta desorientación a la persona emprendedora.

A juzgar por los resultados obtenidos en el informe, en el ejercicio 2014 se contempla que **el perfil de la persona involucrada** en el proceso emprendedor en la CAPV responde a un varón, entre 35-50 años, con estudios secundarios o superiores y con un nivel de renta alto. En lo que a la *motivación para emprender se refiere*, se aprecia que el TEA por oportunidad ha superado en todos los ejercicios al TEA por necesidad, suponiendo la motivación principal para emprender, tanto en la CAPV como en el Estado. Sin embargo, en los últimos años se contempla un dato preocupante, un aumento en la motivación por necesidad (30,9%, en 2014 en la CAPV). Una posible causa es que el desempleo está forzando a las personas a emprender al no encontrar otra mejor opción de ocupación laboral. Además, se observa que emprender en la CAPV sigue siendo una actividad dominada por los hombres. En 2014, el índice *TEA femenino* ha registrado una tasa de 2,74%, ligeramente superior al ejercicio anterior (aproximadamente un 6% superior), y en el caso del índice *TEA masculino* se sitúa en 4,56%, habiendo aumentado en mayor proporción que el de la mujer (38%) y como consecuencia ha afectado a la ratio de actividad emprendedora entre hombres y mujeres. Asimismo, se identifica que por cada diez emprendedores hay seis

emprendedoras. Una vez habiendo analizado el perfil de las personas emprendedoras actual sería interesante reflexionar sobre las políticas que han de ponerse en marcha en el futuro próximo para fomentar el emprendimiento. Por un lado, se ha visto que el colectivo femenino todavía sigue estando por debajo del masculino, por lo que sería interesante preparar políticas dirigidas al fomento del emprendimiento de mujeres, teniendo en cuenta las características de las empresas que suelen crear. Por otro lado, como consecuencia de la crisis económica sería interesante poner en marcha políticas públicas dirigidas a desempleados ya que además pueden contribuir a la dinamización de la economía.

El apoyo financiero resulta un elemento crucial en el dinamismo del tejido emprendedor de un territorio. A pesar de que en términos generales se aprecia cierta mejoría en el acceso al crédito, los datos recogidos ponen de manifiesto que la financiación bancaria cubriría el grueso de las necesidades de capital requeridas por la persona emprendedora en tan sólo uno de cada cuatro proyectos. Esto es algo habitual ya que los mayores niveles de incertidumbre y la ausencia de garantías hacen que las entidades financieras se muestren reacias a prestar a proyectos de esta naturaleza. En este sentido, las aportaciones personales de las propias personas emprendedoras así como de su entorno más próximo (familiares y amigos/as), siguen siendo las principales fuentes de financiación a lo largo de las fases tempranas de los proyectos. Asimismo, *el capital arranque* necesario para iniciar una actividad ha experimentado un cierto retroceso respecto al año anterior lo que apuntaría a, o bien que es posible emprender con menos recursos, o bien que el perfil de los negocios creados responde a proyectos de menor envergadura o de sectores/actividades menos intensivos en cuanto al capital requerido. De hecho, el aumento del emprendimiento por necesidad podría estar también relacionado con el retroceso de este importe. En cualquier caso, es necesario seguir fortaleciendo la oferta de fuentes alternativas de financiación, y clarificar a la persona emprendedora su abanico de posibilidades en función de la naturaleza o el tipo de proyecto emprendido (iniciativas de autoempleo, proyectos de base tecnológica/innovadora, etc.). Además, *la tasa de inversión informal* consigue repuntar hasta alcanzar el 3,5% aunque sigue siendo muy reducido el porcentaje de personas que han actuado como inversores/as profesionales (*business angels*). La mayor visibilización de esta figura, los estímulos fiscales en IRPF o el mayor uso de las plataformas de *crowdfunding* basadas en capital, pueden contribuir a fortalecer la figura de los *business angels* como recurso clave en los ecosistemas proclives al emprendimiento.

Junto al aumento del TEA en 2014, algunos **indicios sobre la calidad de los negocios nacientes y nuevos** localizados en la CAPV han experimentado un progreso. Pese a ello, hay aspectos que aún siguen necesitando mejoras para fortalecer la actividad emprendedora vasca. En concreto, el *tamaño* continúa siendo una debilidad, ya que el reducido número de puestos de trabajos creados por los negocios emprendidos en la CAPV pone en riesgo la consolidación de los mismos. Aunque el tamaño medio de los negocios nacientes y nuevos detectados aumentó ligeramente en 2014, más de dos terceras partes de la población emprendedora en fase inicial no tenía ningún/a empleado/a en el momento de la recogida de datos y casi la mitad estaba compuesta por iniciativas de autoempleo que presumiblemente no generarán puestos de trabajo en el futuro. Otra preocupación que surge a la vista de los resultados de Proyecto GEM de la CAPV en el último año es la disminución relativa de la actividad emprendedora en fase inicial de *carácter innovador*, considerada esta desde el punto de vista de la novedad del producto o servicio y la antigüedad de las tecnologías utilizadas. Resulta necesario que en la CAPV se apueste más por proyectos emprendedores que sean innovadores, y esta necesidad se hace aún más patente cuando se hace una comparación con otros entornos. Por último, si bien ha aumentado relativamente la *orientación internacional* de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV, la proporción de iniciativas de negocio que se dirige a clientes/as extranjeros/as sigue siendo baja sobre todo si se compara con la de otros lugares que sirven de referencia.

En cierta manera, el tamaño pequeño que muestran los proyectos emprendedores en la CAPV puede estar vinculado a la falta de orientación innovadora e internacional de los mismos. Estas debilidades constituyen, por lo tanto, retos a superar en los próximos años para garantizar una actividad emprendedora de calidad. Obviamente, es importante continuar los esfuerzos para facilitar que las personas se involucren en actividades emprendedoras, reduciendo las barreras de entrada en el mercado tanto en dinero (p. ej. reduciendo impuestos durante los primeros años más que ofreciendo subvenciones) como en tiempo (p. ej. eliminando regulaciones que dilatan la apertura de los negocios). Sin embargo, una vez puestos en marcha, es importante diseñar e implementar incentivos al crecimiento, además de facilitar los medios adecuados para que las expectativas de crecimiento de los negocios de las personas emprendedoras se cumplan. Asimismo, es recomendable acompañar a las personas emprendedoras con medi-

das orientadas a expandir la capacidad de innovación y presencia a nivel internacional de sus negocios. En otras palabras, las autoridades podrían hacer énfasis no sólo en el aumento de la actividad emprendedora sino también fomentar el crecimiento de los negocios puestos en marcha a través de la innovación y sobre todo de la internacionalización, aumentando así el impacto de estos a la hora de generar empleo y crear valor para la Sociedad.

1.5. Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. Discussion Paper No. 4783. London, UK: Center for Economic Policy Research.
- Acs, Z. J., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334. doi:10.1007/s11187-005-1998-4
- Ardichvili, A., Cardozo, R., y Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business venturing*, 18(1), 105-123.
- Ardichvili, A., y Cardozo, R. N. (2000). A model of the entrepreneurial opportunity recognition process. *Journal of Enterprising culture*, 8(02), 103-119.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574. doi:10.1007/s11187-011-9330-y
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2015). Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 1-18. doi:10.1007/s11187-015-9657-x
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Mason, C. M., y Harrison, R. T. (2008). Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources. *Venture Capital*, 10(4), 309-330.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., et al. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., y Venkataraman, S. (2010). *Three views of entrepreneurial opportunity*. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 77-96). Springer New York.
- Schwab, K. Ed. (2014): *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. World Economic Forum
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Singer, S., Amoros, J.E., Moska, D. y Global Entrepreneurship Research Association (2015): *GEM 2014 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor. GERA
- Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Anexo 1.1.

Glosario

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

TEA (Total Entrepreneurial Activity) o tasa de emprendedores/as con empresas en fase inicial(nacientes y nuevas) se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios/as o copropietarios/as fundadores/as 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 empresarios/as con empresas consolidadas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, fundadores/as de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

La variable denominada **abandonos** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

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

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

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

Denominamos **inversores/as informales** a aquellas personas que han invertido en otros negocios en los últimos 3 años, siendo ajenas a estos negocios y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).

Anexo 1.2.

Ficha técnica del estudio: Encuesta APS

Ficha técnica de la encuesta a la población de 18-64 años

Universo	Población residente en España de 18 a 64 años
Población objetivo	1.375.961 personas
Muestra	3.000 personas
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 1,79% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (P=Q=50%)
Período de realización de encuestas	Junio-Julio de 2014
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

Las 3.000 entrevistas de la muestra de País Vasco por sexo, edad, ámbito y provincia se ha distribuido de la siguiente manera:

Provincia	Género		Edad					Ámbito Geográfico		Total
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural *	Urbano	
Araba	157	153	25	49	81	76	79	59	251	310
Gipuzkoa	348	342	57	129	182	173	149	65	625	690
Bizkaia	996	1004	161	343	531	519	446	206	1794	2000
Total	1501	1499	243	521	794	768	674	330	2670	3000

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes

Ajuste metodológico: En esta edición, la CAPV tiene una muestra de 3000 observaciones (1000 observaciones más a petición de la Diputación Foral de Bizkaia). Debido a esta situación, hemos hecho un ajuste en las ponderaciones regionales de la CAPV para evitar la sobre representatividad de la zona en la que se concentró dicho incremento.

Propiedad de los datos: Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un consorcio compuesto, en la edición 2014, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Angola, Alemania, Argentina, Australia, Austria, Barbados, Bélgica, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botsuana, Brasil, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Eslovaquia, Eslove-

nia, España, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guatemala, Holanda, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Italia, Jamaica, Japón, Kazakstán, Lituania, Luxemburgo, Malasia, México, Noruega, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Qatar, Reino Unido, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Taiwán, Trinidad y Tobago, Uganda, Uruguay, y Vietnam. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las comunidades y ciudades autónomas del estado. Los nombres de los integrantes de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe y en los informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org/>.

Parte 2

Entorno emprendedor en el País Vasco

A partir de la información obtenida de las 36 personas expertas entrevistadas en esta edición, esta sección presenta el análisis de los tres aspectos más relevantes del contexto emprendedor vasco. Primero, se presenta la descripción de la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV. Segundo, se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones al entorno emprendedor en la CAPV en 2014. Tercero, se realiza un benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV en relación a las condiciones del contexto español, así como, de algunas economías europeas basadas en la innovación. Para concluir, se brindan algunas conclusiones que emanan del análisis realizado en esta sección.

Capítulo 2

El entorno emprendedor

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento han reconocido el indiscutible papel del entorno tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Sin duda, para lograrlo se ha requerido de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos individual, organizacional y territorial.

Desde la perspectiva de la teoría institucional (North, 1990:3), las instituciones son «las normas del juego en la sociedad», dicho de otra manera, «las limitaciones ideadas que dan estructura a la interacción humana». Es así como podemos encontrar instituciones de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos) e informal (actitudes, valores, cultura) que afectan el desarrollo económico y social. De esta manera, adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento es posible identificar una serie de condiciones formales e informales del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora. Además a partir de su naturaleza, es posible distinguir aquellas condiciones del entorno que pueden presentar un comportamiento variable (formales) o estable (informales) en el tiempo.

En este contexto, a través de la opinión de las personas expertas entrevistadas, el proyecto GEM CAPV diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender. El Cuadro 2.0 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto. Sin embargo, en la edición 2014 se presentó un ajuste debido a que se concentraron en los principales pilares del entorno emprendedor por lo cual no se recabó información sobre algunas condiciones marcadas con asterisco (*).

Cuadro 2.0. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional

<i>Condición del entorno específico del emprendimiento</i>	
<i>Formales</i>	<i>Informales</i>
1. Apoyo financiero	12. Normas sociales y culturales
2. Apoyo a la mujer emprendedora (*)	13. Valoración de la Innovación de (*)
3. Educación y formación	• Consumidor • Persona empresaria
• Primaria y Secundaria • Media y Superior	14. Otras condiciones (*)
4. Fomento del alto potencial (*)	• Percepción de oportunidades • Habilidades y conocimientos para emprender • Motivaciones para emprender
5. Infraestructura comercial	
6. Infraestructura física	
7. Legislación propiedad intelectual	
8. Mercado	
• Dinámica de mercado • Barreras de mercado	
9. Políticas gubernamentales	
• Prioridad, Apoyo • Fiscales, burocracia	
10. Programas gubernamentales	
11. Transferencia de I+D	

Nota: (*) condiciones no incluidas en la edición 2014

Fuente: Aidis et al. (2008), Veciana y Urbano (2008), Álvarez et al. (2011), Welter y Smallbone (2011)

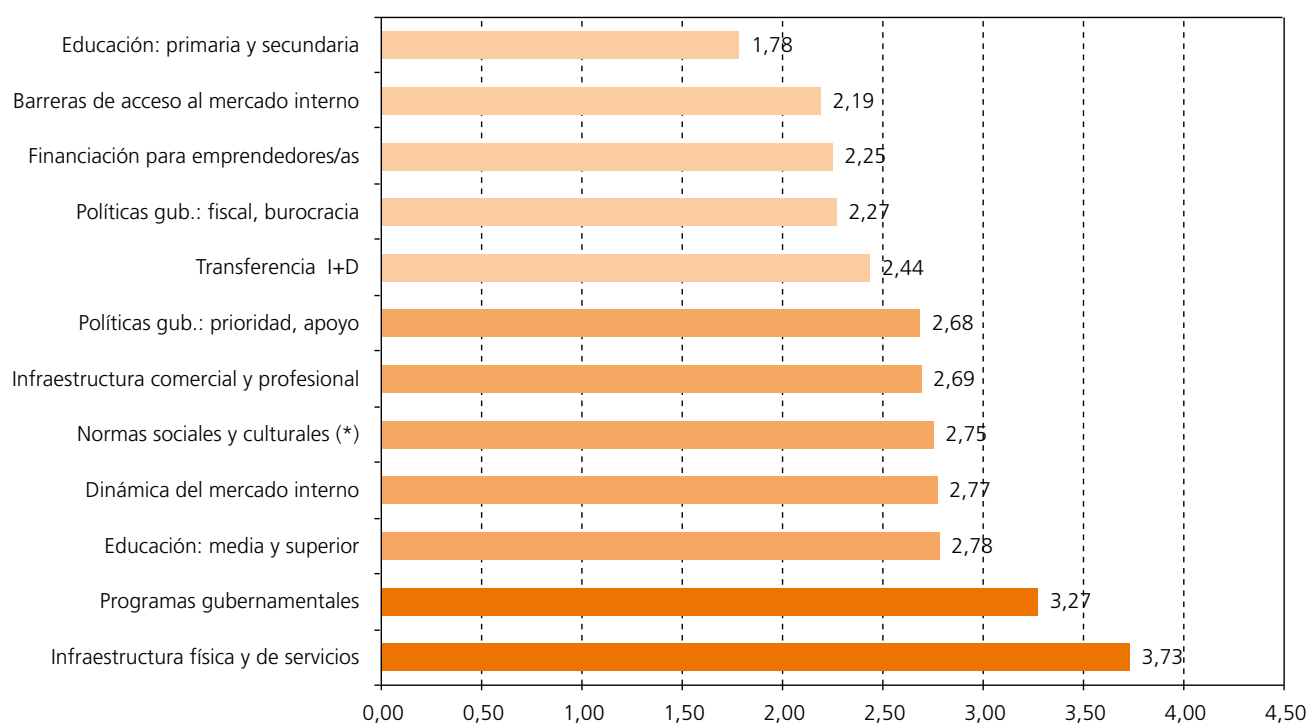
En lo relativo a los aspectos metodológicos, en el caso de la CAPV, en 2014 participaron 36 personas expertas de reconocido prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno antes mencionadas. Por lo general, cada una de estas personas dio a conocer su valoración/opinión sobre las condiciones respondiendo una serie de preguntas cerradas (escalas *Likert* de 5 puntos: 1= completamente falso; 5 = completamente cierto).¹⁷ Además, se les preguntó a través de cuestiones abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos relativos a la actividad emprendedora en el territorio¹⁸. Por último, se les planteó que reflexionaran al respecto de tres propuestas que a su juicio serían recomendables para mejorar el contexto emprendedor en la CAPV.

2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV

2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2014

Según las personas expertas de la CAPV entrevistadas en 2014, la valoración media (de 1 a 5) de las condiciones del entorno sigue evidenciando los esfuerzos de los diversos agentes involucrados en el fortalecimiento del entorno emprendedor a pesar de que aún hay áreas que requieren ciertas mejoras. Al igual que el año anterior y debido a su naturaleza coyuntural, la mayoría de las condiciones del entorno han obtenido una valoración media inferior a 3,0; excepto las valoraciones vinculadas a los programas gubernamentales (3,3) e infraestructura física (3,7) (véase el Gráfico 2.1.1).

Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2014

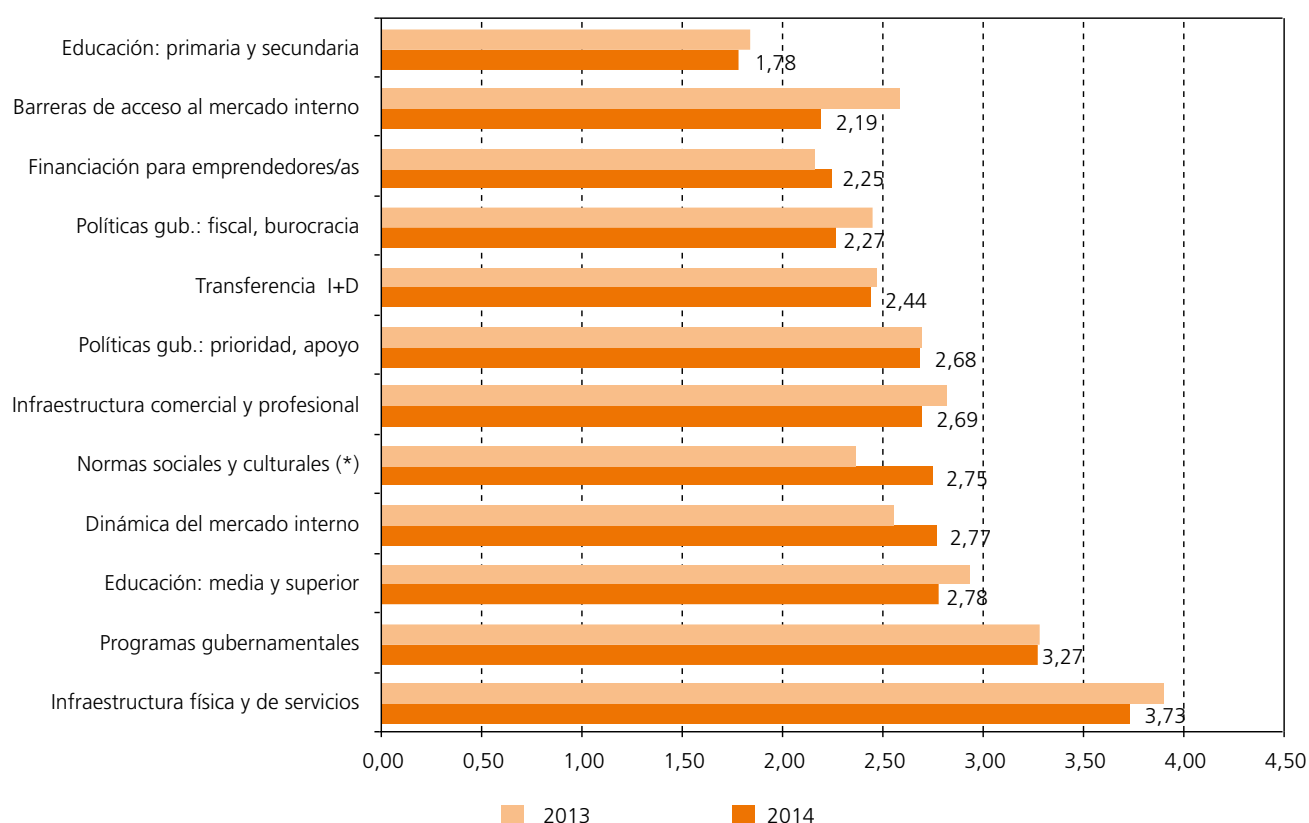


Nota: (*) condiciones del entorno de tipo informal

¹⁷ Las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

¹⁸ En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, estos se definían a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de un listado de 20 temas definidos por el equipo internacional.

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2013-2014



Nota: (*) condiciones del entorno de tipo informal

Al realizar un análisis de las valoraciones a las doce condiciones del entorno respecto al año anterior, se observa que siete han disminuido ligeramente y el resto al menos se han mantenido estables o han mejorado (véase el Gráfico 2.1.2.). En concreto, según las personas expertas entrevistadas, las condiciones formales que nuevamente han suspendido han sido: la educación primaria y secundaria (de 1,84 a 1,78), barreras de mercado (de 2,59 a 2,19), el apoyo financiero (de 2,16 a 2,25), las políticas fiscales (de 2,45 a 2,27), transferencia I+D (de 2,47 a 2,44), políticas de apoyo (de 2,69 a 2,68), e infraestructura comercial (de 2,82 a 2,69). De igual manera, condiciones como la dinámica de mercado (de 2,56 a 2,77), y educación superior y media (de 2,94 a 2,78) han recibido una valoración muy cercana a la media.

En contrapartida, la infraestructura física continúa recibiendo la mejor valoración (de 3,90 a 3,73). Además, otras condiciones formales como los programas gubernamentales (de 3,29 a 3,27) también continúan presentando valoraciones superiores a las valoraciones medias (3,0). Esto podría estar vinculado a la integración de las diversas actuaciones públicas que se han llevado a cabo en el territorio vasco para hacer frente a la difícil situación económica que se ha experimentado en todos los territorios españoles durante los últimos años. Si bien por su naturaleza las condiciones informales en la CAPV suelen ser más estructurales que coyunturales, en 2014 se sigue evidenciando que se requieren algunas mejoras. Sin embargo, a diferencia del año anterior, las valoraciones relativas a las normas sociales y culturales (de 2,36 a 2,75) presentaron una ligera mejoría.

2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV

En este apartado se destaca el análisis dinámico de las condiciones del entorno emprendedor. Respecto al año anterior, de las 12 condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV en 2014, tan sólo tres presentan pequeñas mejoras, seis muestran un leve retroceso, y el resto se mantienen en una situación estable respecto a años anteriores (véase el Cuadro 2.1.1). En general, las personas expertas evidencian una ligera valoración en las condiciones del entorno vasco en 2014.

Cuadro 2.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2014

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Estado 2014/2013	Prom. 2004-14
CF	Infraestructura física	4,3	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	3,90	3,73	Empeora	3,98
CF	Programas Gubernamentales	3,3	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	3,11	3,29	3,27	Estable	3,27
CF	Educación: media, superior	2,6	2,9	2,83	2,5	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	2,94	2,78	Empeora	2,67
CF	Dinámica mercado	1,9	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	2,56	2,68	Mejora	2,34
CI	Normas sociales y culturales.	2,9	3,05	2,9	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	2,36	2,25	Empeora	2,64
CF	Infraestructura comercial	3,5	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	2,96	2,82	2,77	Empeora	3,12
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,3	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	2,58	2,69	2,75	Mejora	2,87
CF	Transferencia de I+D	2,6	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	2,47	2,44	Estable	2,59
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,2	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	2,45	2,27	Empeora	2,83
CF	Financiación	2,9	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	2,16	2,19	Estable	2,53
CF	Barreras mercado	2,7	2,81	2,8	2,81	2,52	2,38	2,6	2,32	2,50	2,59	2,69	Mejora	2,61
CF	Educación: primaria/secundaria	1,7	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	1,84	1,78	Empeora	1,80
Promedio		2,91	2,98	2,91	2,80	2,84	2,72	2,79	2,60	2,60	2,67	2,63	Estable	

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales

A continuación se presentan algunas reflexiones extraídas a partir de la evolución de las condiciones formales e informales del entorno.

Respecto a las condiciones formales:

- La *educación superior y media* había sido una de las condiciones mejor valoradas en 2013. Sin embargo, en esta edición ha recibido una valoración menos positiva (de 2,94 a 2,78). Al realizar un análisis comparativo con la valoración promedio que ha recibido en el periodo 2004-2014; su valoración está por encima de la media (2,67). Es ampliamente reconocido el esfuerzo en el fomento del espíritu e intención emprendedora que se ha llevado a cabo a nivel universitario e incluso en formación profesional en la CAPV¹⁹. Sin embargo, también hay que reconocer que el sistema universitario vasco, español, y europeo están inmersos en una serie de reformas estructurales que influyen en la implantación de programas de educación en emprendimiento²⁰ e incluso en la puesta en marcha de acciones orientadas al fomento del espíritu emprendedor. Además, hay que también tener en cuenta que el impacto de acciones de esta naturaleza suelen evidenciarse en el largo plazo y suele ser muy complejo valorarla. Esto requiere de varios hechos entre los que se destacan: (i) al egresar y poner en práctica los conocimientos/habilidades adquiridas vinculadas al emprendimiento (que se traduciría en nuevas empresas o en empleados/as intra-emprendedores/as al interior de organizaciones existentes), y (ii) la incidencia en aspectos de carácter más in-

¹⁹ Esto sobre todo ante las altas tasas de desempleo y fenómeno «nini» vinculado a los/as estudiantes universitarios/as que enfrentan la mayoría de las sociedades europeas. Sobre este último hecho, el Ministerio de Educación elaboró un estudio en el que se evidenciaba que el 14% de los/as jóvenes vascos/as entre 15-29 años ni estudiaba ni trabajaba en 2014; estas cifras son las más bajas a nivel contexto español y una disminución con los porcentajes de la CAPV de 2013 (20,7%) (Ministerio de Educación, 2015).

²⁰ Para mayor detalle, consultar el número monográfico sobre educación en emprendimiento publicado en el Informe GEM España 2014 (Peña et al., 2015).

formales tales como los valores o percepciones de la persona respecto al emprendimiento (ver lo relativo a normas sociales y culturales). A partir de estos hechos, se evidencia la necesidad de una transformación al interior de las organizaciones educativas y de la propia comunidad universitaria (alumnos/as, profesores/as, investigadores/as, administración) orientadas cada vez más hacia una contribución en el desarrollo socio-económico (tal como se busca impulsar en otros países europeos como el Reino Unido, Guerrero et al., 2015).

- *La infraestructura física* continúa siendo una de las condiciones que es mejor valorada por las personas expertas vascas entrevistadas, aunque, en esta edición ha recibido la valoración más baja en la evolución de este indicador (del 3,90 al 3,73). Esta percepción puede estar vinculada que posiblemente la inversión en infraestructura haya disminuido en el periodo de recesión económica debido a las limitaciones presupuestales. Además de que las personas expertas pueden observar las posibles deficiencias o áreas de oportunidad en las infraestructuras físicas vascas²¹. A pesar de ello, las empresas nuevas y en crecimiento vascas continúan teniendo acceso a un buen sistema de comunicación (carreteras, puertos, telecomunicaciones), y de dotación de servicios básicos que les permite llevar a cabo sus actividades diarias. De igual manera, por segundo año consecutivo, la condición del entorno relacionada al acceso a *infraestructuras comerciales y profesionales* continúa recibiendo valoraciones más bajas respecto al año anterior (de 2,82 a 2,77) e incluso a la valoración media que ha recibido en el periodo 2004-2014 (3,12).
- Respecto al año anterior, otra condición del entorno vasco que ha recibido una baja valoración ha sido las políticas vinculadas a la *fiscalidad y burocracia* (de 2,45 a 2,27). Este hecho podría estar vinculado a las trabas administrativas e incluso también se podría estar presentando a algún tipo de economía sumergida. Sobre este último punto, a pesar de no existir datos, en los últimos años se ha observado que algunas personas emprendedoras (al menos en el contexto español) prefieren no arriesgarse y desarrollar sus iniciativas emprendedoras desde sus hogares para ahorrarse el IVA o las cuotas. Por lo cual, los agentes gubernamentales podría tener en consideración algunos incentivos fiscales para aquellos que desarrollan iniciativas emprendedoras al menos al comienzo y así apoyar a ir generando liquidez para poder asumir los costes mínimos de la actividad (ej., licencias de apertura, desarrollo del proyecto, laborales, alquileres, etc.).

Respecto a las condiciones informales:

- En contraste a las condiciones formales del entorno, que pueden variar anualmente debido a su misma naturaleza, las condiciones informales suelen permanecer estables en el tiempo. Así que no es novedad que las *normas sociales/culturales* continúen recibiendo valoraciones por debajo de la media aunque con una ligera mejoría en la valoración respecto al año anterior. Esto podría ser un contraste entre las tendencias positivas en las percepciones de la población vasca de 18-64 años encuestadas sobre los modelos de referencias y las percepciones negativas de la sociedad vasca en lo relativo a la actividad emprendedora (véase el Apartado 1.1.2).

2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV

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

²¹ Para mayor detalle, consultar el informe de Infraestructuras de Transporte, Comunicaciones y Energía del Departamento de Medio Ambiente y Política Territorial, <https://www.euskadi.eus/r49-home/es/>

2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

Según la opinión de las personas expertas de la CAPV entrevistadas (véase el Cuadro 2.1.2.), los cuatro principales obstáculos para emprender siguen siendo:

- (a) el acceso a la financiación pública/privada en las diversas etapas del proceso emprendedor,
- (b) las políticas gubernamentales diseñadas para fomentar o apoyar la actividad emprendedora,
- (c) las normas sociales y la capacidad emprendedora

La opinión de las personas expertas vascas continúa siendo el reflejo de indicadores coyunturales y que tienden a ser influenciados por las condiciones económicas del entorno. Por sexto año consecutivo, más del 50% de las personas expertas vascas entrevistadas consideran que la falta de apoyo financiero sigue siendo el principal obstáculo al momento de emprender. Algunas de las expresiones a descartar que han sido recogidas de las personas entrevistadas han sido: «falta de financiación pública y privada», «dificultades de financiación bancaria», «restricciones de crédito debido a la crisis financiera», «falta de programas de financiación para la adquisición de equipos especializados», «falta de subvenciones o ayudas a las personas emprendedoras», entre otros. Sin duda, los recursos financieros son de vital relevancia en cada una de las etapas del proceso emprendedor (potencial, naciente, nuevo, consolidado).

Cuadro 2.1.2. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas, 2014	% de la tabla	Rankings										
			2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	58,33%	1	1	1	1	1	1	4	2	4	2	2
CF	Políticas gubernamentales	36,11%	2	2	3	4	2	5	3	4	5	5	4
CI	Normas sociales y culturales	33,33%	3	5	2	2	4	2	1	1	1	1	1
CI	Capacidad emprendedora	30,56%	4	3	5	5	12	6	6	3	11	8	9
CF	Crisis económica	22,22%	5	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Apertura de mercado, barreras	19,44%	6	7	8	9	10	9	11	13	8	12	12
CF	Acceso a infraestructura física	16,67%	7	10	—	—	11	9	13	12	7	9	11
CF	Contexto político, social e intelectual	13,89%	8	10	6	6	7	8	9	5	9	10	7
CF	Educación, formación	11,11%	9	6	5	4	6	5	2	7	3	4	3
CF	Transferencia de I+D	8,33%	10	8	7	7	8	8	10	9	12	6	8
CF	Acceso a la información	5,56%	11	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Programas gubernamentales	2,78%	12	9	7	7	5	4	5	10	2	3	6
CF	Estado del mercado laboral	2,78%	12	10	—	7	13	7	8	6	6	11	10
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	2,78%	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Internacionalización	2,78%	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Costes laborales, acceso y regulación	2,78%	12	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Infraestructura comercial y profesional	0,00%	13	10	8	7	9	9	14	11	13	13	13
CF	Clima económico	0,00%	13	—	4	3	3	3	7	8	10	7	5
CI	Composición percibida de la población	0,00%	13	—	—	8	—	9	12	14	14	14	14

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

En este sentido, tanto agentes públicos como privados tienden a ser más conservadores al momento de diseñar medidas de apoyo financiero. Por un lado, dado que los recursos públicos tienden a ser más limitados, cada vez más el acceso a subvenciones es más reducido e incluso en algunos casos sujeto a la colaboración con otros agentes del ecosistema emprendedor o de la Red Vasca de Ciencia y Tecnología. Por otro lado, las entidades financieras reducen las posibilidades de acceder a créditos debido a la dificultad de cubrir los requisitos o garantías solicitados. Por lo anterior, la persona emprendedora en etapa inicial continúa asumiendo la mayoría de la cantidad necesaria para poner en marcha su empresa (véase el Apartado 1.2.5). En el caso de las personas emprendedoras en etapas más consolidadas, la falta de apoyos financieros contribuye a mermar la calidad de la actividad emprendedora que realizan ya que no tienen posibilidades de crecimiento ni de innovación pues se focalizan en su supervivencia y su liquidez para hacer frente a los costes mínimos que les permitan desarrollar su actividad emprendedora (véase el Apartado 1.3.).

Según la opinión del 36,11% de las personas expertas vascas entrevistadas en 2014, el segundo obstáculo a la actividad emprendedora vasca está asociado a las políticas gubernamentales. Tal como se ha mencionado en ediciones anteriores, a diferencia del resto de comunidades autónomas españolas, la CAPV ha puesto en marcha una serie de iniciativas orientadas a fomentar la actividad emprendedora. Dos ejemplos han sido: (i) la Ley de apoyo a la persona emprendedora puesta en marcha en 2012²², y (ii) la integración de los programas de apoyo a través del Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora del 2014²³. Sin embargo, los impactos de dichas iniciativas gubernamentales requieren tiempo y habrá que esperar a obtener evidencia de los resultados obtenidos. Por lo cual, las personas expertas entrevistadas pueden aún percibir «rigidez normativa e impositiva», «poco respaldo de las instituciones», «diversas iniciativas atomizadas pero poco coordinadas sin sumar fuerzas entorno a un único proyecto o plan», «políticas que descuidan las diversas etapas del proceso emprendedor», entre otras.

Finalmente, las personas expertas vascas entrevistadas sitúan a las normas sociales y culturales en la tercera y cuarta posición de los obstáculos para emprender, respectivamente. Por lo general, las personas expertas perciben «mediocridad o falta de cultura emprendedora que además reconozca el papel de la persona emprendedora», «falta de iniciativa y asunción de riesgos», «la existencia de un desprestigio social de las personas emprendedoras y más de las que llegan a tener éxito económico», «cada vez más se observa una carencia de valores», «temor ante el fracaso y sus consecuencias», entre otras. Estos hechos coinciden con los resultados obtenidos en el apartado de valores y actitudes de la población vasca de 18 a 64 años (véase el Apartado 1.1.). En este sentido, es importante reforzar por diversas vías desde la educación hasta en el desarrollo de modelos de referencia de personas emprendedoras vascas que han tenido éxito o incluso que han fracasado en el intento. De esta manera, conviene sensibilizar socialmente sobre el papel de las personas emprendedoras en la sociedad.

2.2.2. *Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV*

A partir de las preguntas abiertas, el Cuadro 2.1.3 resume las respuestas de las personas expertas vascas entrevistadas en relación a los principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora vasca que continúan siendo:

- (a) La crisis-recesión económica que se ha experimentado en los últimos años,
- (b) Las políticas gubernamentales implementadas por los diversos agentes que directa o indirectamente desarrollan acciones vinculadas al proceso emprendedor, y
- (c) La educación y la formación de las personas.

El 40% de las respuestas coinciden en que la crisis económica sigue siendo el primer impulsor de la actividad emprendedora en la CAPV. En este sentido, tal como lo hemos venido mencionando en las últimas dos ediciones, la *crisis económica* sigue siendo considerada como uno de los principales impulsores de la actividad emprendedora en la CAPV. Estudios previos reconocen ampliamente la contribución

²² Para mayor información, consultar la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco (Parlamento Vasco, 2012).

²³ Para mayor información, consultar Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora (Gobierno Vasco, 2014)

Cuadro 2.1.3. Apoyos de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como apoyos a la creación de empresas, 2014	% de la tabla	Rankings										
			2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Crisis económica	40,00%	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CF	Programas gubernamentales	37,14%	2	6	2	2	4	1	1	2	1	1	1
CF	Educación, formación	34,29%	3	4	8	5	2	6	4	9	5	5	6
CF	Contexto político, social e intelectual	28,57%	4	-	4	7	-	8	12	10	11	10	12
CF	Acceso a infraestructura física	22,86%	5	—	9	5	—	6	7	7	4	8	14
CF	Transferencia de I+D	17,14%	6	3	6	4	6	6	6	5	7	11	7
CF	Infraestructura comercial y profesional	17,14%	6	10	4	11	7	9	11	13	14	9	9
CI	Normas sociales y culturales	14,29%	7	7	7	9	5	7	8	4	3	3	3
CF	Acceso a la información	11,43%	8	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Apoyo financiero	8,57%	9	5	9	6	3	3	3	6	8	6	4
CI	Capacidad emprendedora	8,57%	9	5	3	8	9	5	5	3	2	4	8
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	8,57%	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Políticas gubernamentales	2,86%	10	2	5	3	1	2	2	1	6	2	2
CF	Clima económico	2,86%	10	7	1	1	—	4	9	8	10	7	5
CF	Estado del mercado laboral	2,86%	10	9	-	10	—	8	10	12	9	12	11
CI	Composición percibida de la población	2,86%	10	—	10	—	—	9	13	14	13	14	13
CF	Apertura de mercado, barreras	0,00%	11	8	8	6	8	7	14	11	12	13	10
CI	Corrupción	0,00%	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Internacionalización	0,00%	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Costes laborales, acceso y regulación	0,00%	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

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

de la actividad emprendedora de un país o región determinada genera un efecto positivo en el desarrollo socio-económico (Audretsch y Fritsch, 1994; Audretsch y Keilbach, 2004; Audretsch y Thurik, 2001; Evans y Leighton, 1990; Urbano y Aparicio, 2015). Algunos/as autores/as enfatizan que la relación actividad emprendedora y desarrollo económico puede verse fortalecida en épocas de crisis/recesión económica; particularmente, en estas condiciones suele presentarse un incremento en la identificación de oportunidades emprendedoras en el mercado pero con ciertos matices en su calidad (emprendimiento por oportunidad o por necesidad que se presenta en el Apartado 1.2.2.).²⁴

El 37,14% coincide en que son las políticas gubernamentales el segundo apoyo en el entorno vasco. Cabe destacar que, esta condición ha ocupado las primeras posiciones en los últimos diez años debido a que la CAPV ha sido una comunidad en la que se ha apoyado la actividad emprendedora desde diversos ámbitos de actuación (Gobierno Vasco, Diputaciones Forales, Ayuntamientos). En épocas de crisis/rece-

²⁴ Sin embargo, también puede producirse un efecto inverso o anti cíclico como ha sido el caso en el entorno español en lo relativo a la productividad y algunos países de la Unión Europea (Fernández, 2012; Huertas y Salas, 2014).

sión económica, a pesar de presentarse restricciones presupuestarias, esta condición continúa teniendo especial protagonismo al vincularse directamente con el apoyo al lanzamiento de nuevos negocios (por personas emprendedoras o autoempleo) e incluso con el apoyo al fortalecimiento de las empresas establecidas con programas de intraemprendimiento (Guerrero y Peña-Legazkue, 2013).

Asimismo, es importante destacar que a diferencia del año anterior, en el que ocupa la tercera posición, en esta edición la transferencia de I+D se sitúa en la sexta posición de los apoyos a la actividad emprendedora vasca. En 2014, la tercera posición es ocupada por la educación y formación que continúa ascendiendo en el ranking por segundo año consecutivo. En concreto, el 34,29% de las personas expertas vascas entrevistadas consideran que la formación de las personas es un relevante apoyo al momento de llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Esto confirma la importancia de los conocimientos, las habilidades y las experiencias que poseen las personas ya que al identificar/generar oportunidades de negocio les es más factible sobrellevar las barreras que les impide emprender o las que suelen experimentar a lo largo de las diversas etapas que integran el proceso emprendedor. Este hecho coincide con las respuestas obtenidas por las personas involucradas en el proceso emprendedor ya que en su mayoría consideraban que poseían los conocimientos y habilidades necesarias al momento de emprender (véase el Apartado 1.1.1.).

2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

El Cuadro 2.1.4 resume las respuestas de las personas expertas vascas entrevistadas en relación a las principales recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, las personas vascas expertas en las diversas condiciones del entorno que integran el estudio coinciden en que las principales acciones tienen que ir orientadas a:

- a) Apoyar financieramente la actividad emprendedora, y a la persona emprendedora,
- b) Fortalecer la educación y la formación de las personas potenciales e incluso las que ya están involucradas en el proceso emprendedor, e
- c) Invertir en infraestructura comercial y profesional que apoye a las personas emprendedoras.

El 51,43% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren que el apoyo financiero es una condición indispensable para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En general, consideran que a pesar de que existen iniciativas públicas y privadas²⁵ aún no son suficientes. Por ello, recomiendan prestar atención en la cantidad, calidad e innovación en las herramientas. En cuanto a la cantidad, sugieren la creación de más ayudas públicas que apoyen tanto a iniciativas innovadoras como no innovadoras, así como, más financiación bancaria de riesgo a través de créditos para apoyar la puesta en marcha de nuevas ideas emprendedoras. En cuanto a la calidad, que las condiciones en las que se pacten los apoyos sean más flexibles y reguladas e incluso incorporando las consecuencias en casos de fracaso. En cuanto a innovación de las herramientas, las personas expertas sugieren generar mecanismos que permitan la flexibilidad, la agilidad, y la colaboración entre entidades locales e internaciones en el desarrollo de nuevos negocios a través de estrategias de co-inversión e incluso generar herramientas desde la administración pública en casos de inversión privada en empresas locales.

Asimismo, el 38,57% de las personas expertas vascas recomiendan prestar más atención a la educación y formación. Esta condición continúa siendo una asignatura pendiente porque representa una de las principales fuentes de capital humano innovador y emprendedor para impulsar el rejuvenecimiento y la transformación del tejido empresarial vasco²⁶. Es decir, en este informe se ha evidenciado que aquellas personas que se encuentran involucradas en una actividad emprendedora, reconocen que poseen los conocimientos, las habilidades, y las experiencias que les ayudan a desarrollar su actividad y reducir las barreras individuales que limitan la capacidad de llevarla a cabo. En este contexto, las personas expertas vascas enfatizan en que es necesario que a través de la educación/formación en los diversos niveles educativos y de manera transversal se refuerce la creatividad, el espíritu emprendedor, los valores, las

²⁵ Por ejemplo, durante los últimos tres años, el porcentaje de inversores informales ha ido incrementando aún hace falta más sensibilización (véase el Apartado 1.2.5).

²⁶ Para más detalle, consultar el trabajo realizado por Guerrero y Urbano (2011) sobre la creación y desarrollo de universidades emprendedoras españolas.

Cuadro 2.1.4. Recomendaciones de la actividad emprendedora en 2014, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2014

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como recomendaciones a la creación de empresas, 2014	% de la tabla	Rankings										
			2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	51,43%	1	1	1	3	2	3	3	4	4	6	3
CF	Educación, formación	28,57%	2	2	3	1	7	1	1	2	2	5	1
CF	Infraestructura comercial y profesional	22,86%	3	9	8	7	—	10	10	8	10	9	8
CF	Políticas gubernamentales	20,00%	4	3	2	2	6	4	2	3	3	2	2
CI	Normas sociales y culturales	20,00%	4	5	4	5	9	3	5	5	5	3	4
CF	Contexto político, social e intelectual	20,00%	4	10	10	6	5	6	6	11	8	10	7
CF	Acceso a la información	14,29%	5	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Apertura de mercado, barreras	11,43%	6	9	9	8	11	8	12	10	14	13	9
CF	Transferencia de I+D	8,57%	7	6	7	8	4	5	7	6	11	11	6
CI	Capacidad emprendedora	8,57%	7	7	5	6	8	7	9	7	6	4	11
CF	Estado del mercado laboral	8,57%	7	8	9	8	10	10	8	12	9	12	13
CF	Internacionalización	8,57%	7	7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Programas gubernamentales	5,71%	8	6	6	4	1	2	4	1	1	1	5
CF	Acceso a infraestructura física	5,71%	8	10	—	—	12	9	11	9	7	8	10
CI	Composición percibida de la población	2,86%	9	10	—	—	—	10	13	13	12	14	14
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	2,86%	9	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Clima económico	0,00%	10	10	10	9	3	8	14	14	13	7	12
CF	Crisis económica	0,00%	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CI	Corrupción	0,00%	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CF	Costes laborales, acceso y regulación	0,00%	10	10	—	—	—	—	—	—	—	—	—

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

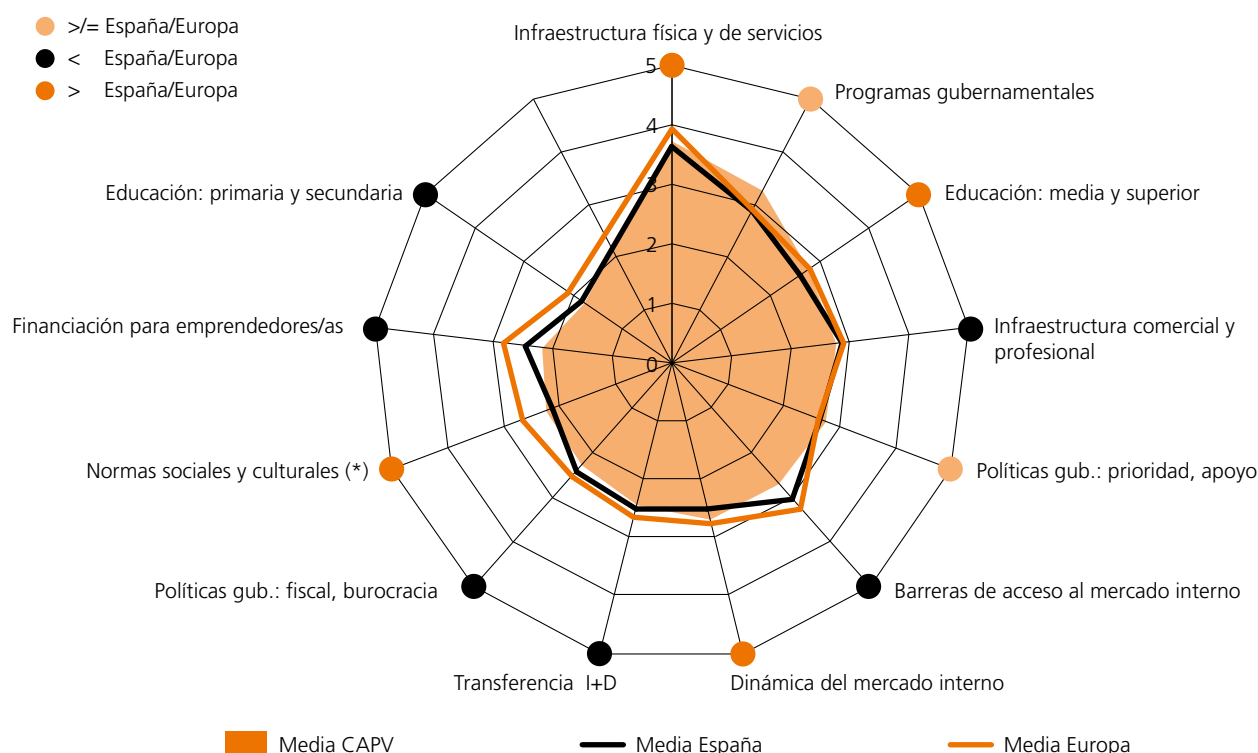
actitudes, etc.; además de fomentar el diálogo y la colaboración entre las universidades y los centros de formación profesional con los diversos agentes del ecosistema emprendedor e innovador (administración, la banca, las empresas, los centros tecnológicos, etc.).

De la misma forma, el 22,86% de las personas expertas vascas entrevistadas recomiendan una mayor inversión en infraestructura comercial y profesional que fortalezca la actividad emprendedora en la CAPV. Desde su punto de vista, en las primeras etapas, las personas emprendedoras requieren de una mayor orientación, mentorización, y asesoramiento en temas vinculados en áreas estratégicas: la gestión, los aspectos comerciales/marketing, las finanzas, la contabilidad, los aspectos jurídicos, etc. Al mismo tiempo, recomiendan mayor apoyo por parte de la administración pública en el desarrollo de estudios de mercados o la creación de observatorios con bases de datos abiertas (regionales, nacionales e internacionales) que permitan identificar la existencia de mercados en decadencia, mercados existentes o mercados emergentes. Este tipo de infraestructuras comerciales y profesionales contribuirá a la identificación de nuevas áreas de oportunidad, y reactivar las ventas de los productos/servicios dado que es necesario estimular la demanda interna.

2.3. Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa

El Gráfico 2.1.3 muestra el *benchmarking* de las condiciones del entorno, tanto formal como informal, según la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y europeas (595) entrevistadas en 2014. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación²⁷, al igual que la edición anterior, la CAPV destaca en la valoración de dos condiciones formales del entorno: *los programas gubernamentales* (3,27 vs 2,93), y *las políticas de apoyo fiscal y la burocracia* (2,75 vs 2,62). Una explicación de esta valoración podría estar vinculada al esfuerzo de la administración pública en el diseño de políticas e integración de los diversos programas que apoyan las diversas etapas del proceso emprendedor (sensibilización, la creación y la consolidación) en el País Vasco. Si el análisis comparativo se realiza respecto a la media de las valoraciones de las condiciones de la geografía española, además de las antes mencionadas, la CAPV también destaca en las condiciones formales del entorno relacionadas con *la infraestructura física y de servicios* (3,73 vs. 3,64), *la educación media y superior* (2,78 vs. 2,61), y *la dinámica de mercado interno* (2,68 vs. 2,50). En contrapartida, las condiciones formales del entorno vasco con más bajas valoraciones que la media española y la europea han sido: *la financiación para personas emprendedoras* (2,19 vs. 2,14 y 2,84), y *las barreras de acceso al mercado interno* (2,69 vs. 3,03 y 3,25).

Gráfico 2.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2014



En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el *benchmarking* lo hemos realizado con la geografía española debido a que es un punto de referencia más cercano y además debido a la complejidad de presentar el análisis de las diecisiete economías europeas basadas en la innovación (véase el Cuadro 1.2.5). Por lo general, tanto en España como en la CAPV, coinciden en que los principales obstáculos del entorno a la actividad emprendedora están vinculados al apoyo financiero y a

²⁷ Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, y Suecia.

las políticas gubernamentales. Esta misma tendencia se observa en lo relativo a las recomendaciones ya que en ambos contextos las personas expertas entrevistadas sugieren fortalecer el apoyo financiero, y la educación/formación. Sin embargo, en el caso de los apoyos a la actividad emprendedora, la única condición que coincide es el efecto de la crisis económica en el incremento de la tasa de actividad emprendedora vinculada a la necesidad.

El Cuadro 2.1.6 muestra el *benckmarking* de las condiciones del entorno de la CAPV con las de las Comunidades Autónomas Españolas. A partir de este análisis, se observa el entorno vasco presenta mejores condiciones en lo relativo al apoyo financiero, a los programas gubernamentales, y a la dinámica de mercado interno que el resto de las comunidades que integran la geografía española.

Cuadro 2.1.5. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV y en España en 2014

Ranking	Obstáculos		Apoyos		Recomendaciones	
	España	CAPV	España	CAPV	España	CAPV
1	Políticas gubernamentales	Apoyo Financiero	Crisis económica	Crisis económica	Políticas gubernamentales	Apoyo Financiero
2	Apoyo financiero	Políticas gubernamentales	Estado del mercado laboral	Políticas gubernamentales	Apoyo financiero	Educación y formación
3	Capacidad emprendedora	Normas sociales y culturales	Programas gubernamentales	Educación y formación	Educación y formación	Infraestructura comercial y profesional

Cuadro 2.1.6. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas Españolas y en la CAPV en 2014

	Comunidades Autónomas														
	ANDALUCÍA	ARAGÓN	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA Y LEÓN	CASTILLA LA MANCHA	CATALUÑA	C. VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	MADRID CA	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO	MADRID C
N.º expertos entrevistados	36	45	36	36	36	42	36	36	36	37	39	36	36	37	36
Financiación para emprendedores/as	2,0	2,1	2,1	2,0	2,1	2,2	2,1	2,1	2,1	2,0	2,4	1,9	2,0	2,2	2,5
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,6	2,6	2,7	2,8	2,6	3,0	2,5	2,6	2,9	2,5	2,7	2,6	2,8	2,7	3,4
Políticas gubernamentales: burocracia/ impuestos	2,0	2,4	2,6	2,4	2,5	2,5	2,3	2,6	2,4	2,3	2,2	2,5	2,3	2,3	2,9
Programas gubernamentales	2,8	3,1	3,1	3,1	3,1	3,0	3,1	3,0	3,1	2,7	3,0	3,1	3,2	3,3	3,8
Educación y formación emprendedora (escolar)	1,9	1,8	2,1	2,1	2,0	2,3	2,0	2,0	2,0	1,7	1,7	2,1	2,2	1,8	2,0
Educación y formación emprendedora (post)	2,6	2,7	3,0	3,0	2,8	3,1	2,7	3,0	2,8	2,6	2,7	3,2	2,9	2,8	2,9
Transferencia de I + D	2,4	2,5	2,5	2,5	2,4	2,6	2,5	2,4	2,6	2,6	2,5	2,5	2,4	2,4	2,7
Acceso a infraestructura comercial y profesional	2,9	3,1	3,2	2,9	2,9	2,9	3,2	3,2	2,8	2,7	3,1	3,2	2,9	2,7	3,4
Dinámica del mercado interno	2,4	2,6	2,5	2,7	2,8	2,6	2,5	2,6	2,5	2,4	2,7	2,2	2,6	2,8	2,3
Barreras de acceso al mercado interno	2,3	2,6	2,6	2,6	2,5	2,5	2,4	2,8	2,6	2,5	2,6	2,7	2,5	2,2	2,9
Acceso a infraestructura física y de servicios	3,7	3,7	3,8	3,8	3,6	3,7	3,7	3,9	3,8	3,4	3,8	3,8	3,7	3,7	4,1
Normas sociales y culturales	2,2	2,7	2,6	2,6	2,8	2,8	2,7	2,5	2,7	2,3	2,4	2,6	2,7	2,8	2,7

2.4. Conclusiones

Si bien el escenario social y económico estuvo matizado por diversos hechos de vital impacto en 2014, en lo que a materia de emprendimiento se refiere, las personas expertas vascas entrevistadas aún reconocen una notable mejoría en las condiciones del entorno vasco. Intuitivamente, estos indicadores podrían estar evidenciando un posible estancamiento en las condiciones del contexto emprendedor vasco actual. Si tomamos en cuenta los estudios previos²⁸ sobre las características de los ecosistemas emprendedores más atractivos (para las personas emprendedoras, inversoras y los *policy makers*), a partir de las valoraciones obtenidas en 2014, aún es necesario seguir trabajando en el fortalecimiento de condiciones tales como:

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

Para alcanzar lo anterior, es vital la existencia de una estrecha colaboración/compromiso entre los diversos niveles gubernamentales y los diversos agentes vinculados al fortalecimiento de la economía y competitividad de la CAPV. Ante todo, lo más primordial es compartir una visión hacia donde se quiere llegar, y actuar en consecuencia de manera constante en tiempo y en espacio.

2.5. Referencias

- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Audretsch, D.B. y Thurik, R. (2001). Linking entrepreneurship to growth. *OECD working papers*.
- Audretsch, D.B., y Fritsch, M., (1994). The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359-365.
- Audretsch, D.B., y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Evans, D., y Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 313-330.
- Fernández, J. (2012). Las diferencias de productividad entre las empresas españolas en la expansión y la crisis. *Cuadernos económicos de ICE*, (84), 77-102.
- Gobierno Vasco (2013). Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora. Obtenida el 27 de octubre del 2014, https://www.euskadi.eus/contenidos/noticia/xleg_plan_departamento/es_p_depart/adjuntos/plan%20apoyo%20actividad%20emprendedora%202014.pdf
- Guerrero, M. y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.

²⁸ Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up (Herrmann et al., 2012) y Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics (World Economic Forum, 2014).

- Guerrero, M. y Urbano, D. (2011). *The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain: An Institutional Approach*. New York: Nova Publishers.
- Guerrero, M., Cunningham, J., y Urbano, D. (2015). Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, 44: 748-764.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass* sponsored by Telefónica. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Huerta, E. y Salas, V. (2014). Tamaño de las empresas y productividad de la economía española un análisis exploratorio. *Mediterráneo económico*, 25, 167-191.
- Ministerio de Educación (2015). Nivel de Formación, Formación Permanente y Abandono: Explotación de las variables educativas de la Encuesta de Población Activa. Obtenida el 15 de Mayo de 2015, <http://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/educacion/mercado-laboral/epa.html>
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Parlamento Vasco (2012). Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., et al. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Urbano, D., y Aparicio, S. (2015). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*. doi:10.1016/j.techfore.2015.02.018
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Aunque los datos utilizados en la elaboración de este informe
han sido recopilados por el consorcio GEM,
su análisis e interpretación es responsabilidad de los/as autores/as.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2014, 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 2014 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 2014, 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.

