



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2017-2018

Report

14

Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2017-2018

14



14

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2017-2018

Equipo investigador

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
María Saiz (Directora GEM CAPV)
Jon Hoyos

Deusto Business School, Universidad de Deusto / Deustuko Unibertsitatea
José L. González-Pernía (Director Técnico GEM CAPV)
Javier Montero, Iñaki Peña

Mondragón Unibertsitatea
Nerea González

Newcastle Business School
Maribel Guerrero

Universitat Autònoma de Barcelona
David Urbano

Socio Institucional

Grupo SPRI - Gobierno Vasco

Entidades colaboradoras y financiadoras

Departamento de Desarrollo Económico y Territorial
(Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila) de la
Diputación Foral de Bizkaia

Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial
[Ekonomia Sustapena, Landa Ingurunea eta Lurralde Orekako Departamentua]
de la Diputación Foral de Gipuzkoa

Departamento de Desarrollo Económico y Equilibrio Territorial
[Ekonomia Garapena eta Lurralde Orekako Departamentua]
de la Diputación Foral de Gipuzkoa

Fundación Emilio Soldevilla

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2017-2018 / María Saiz, Jon Hoyos, José L. González-Pernía, Javier Montero, Iñaki Peña, Nerea González, Maribel Guerrero y David Urbano; Bilbao: Universidad de Deusto 2018.

171 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Saiz, M. II. et al., III. 2018. IV. Tít.

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz, M.; Hoyos, J.; González-Pernía, J. L.; Montero, J.; Peña, I.; González, N.; Guerrero, M.; Urbano, D. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2017-2018*. Bilbao, España: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

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.

© 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 2017

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-CISE Asociación RED GEM España	Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España) Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria GEM España) Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España	Banco Santander UCEIF-CISE Asociación RED GEM España 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	Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universidad de Zaragoza Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Asturias	Universidad de Oviedo	Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora) Jesús Ángel del Brío González Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández	Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Abel Lucena Pimentel Francina Orfila Sintés	

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
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	Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Carlos López Gutiérrez Paula San Martín Espina (Coordinadora) Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Gualarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Figuls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
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 Adrián Rabadán Guerra José M.ª Ruiz Palomo	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
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	Universidad de León Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universidad Autónoma de Madrid Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-Comunidad 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	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Raúl Rodríguez Preciado	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodix CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Iberdoex Tambo Tany Nature
Galicia	Universidad de Santiago de Compostela (USC) Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica GEM-Galicia) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo GEM-USC) María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Jacobo Feás Vázquez Marta Portela Maseda Lucía Rey Ares David Rodeiro Pazos M.ª Milagros Vivel Búa Guillermo Andrés Zapata Huamaní Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Marcos Balboa Beltrán	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) Universidade de Santiago de Compostela (USC) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Secretaría Xeral de Universidades
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Rubén Fernández Ortiz Mónica Clavel San Emeterio Jorge Pelegrín Borondo Emma Juaneda	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid ciudad	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías	Ayuntamiento de Madrid

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universidad de Granada Ciudad Autónoma de Melilla Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
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	Consejería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Banco Mare Nostrum Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Co-Directora GEM-Navarra)	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco) Jon Hoyos José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Javier Montero Villacampa Iñaki Peña Nerea González Maribel Guerrero David Urbano	SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Asociación RED GEM España

Índice de contenido

PRÓLOGO	23
Carta del socio institucional	25
Erakunde bazkidearen gutuna	26
Letter from the Institutional Partner	27
Lettre du Partenaire Institutionnel	28
Carta del Equipo Investigador	29
Ikertzaileen taldearen gutuna	31
Letter from the Research Team	33
Lettre de l'Équipe de Recherche	35
INTRODUCCIÓN	37
El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	39
Modelo teórico	39
Conceptualización de la actividad emprendedora	40
Fuentes de información	41
Resumen de principales indicadores	43
Resumen Ejecutivo	45
Laburpen Exekutiboa	49
Executive Summary	53
Résumé Exécutif	57
PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	61
Capítulo 1. El fenómeno emprendedor	63
1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años	63
1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender	63
1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento	68
1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV	71
1.2. Resultados de la actividad emprendedora	75
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	75
1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad <i>versus</i> necesidad	78
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	81
1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	85

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor	88
1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	96
1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora	104
1.3.1. Actividad económica	105
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	107
1.3.3. Nivel de innovación	112
1.3.4. Orientación internacional	118
1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	119
1.4. Resultados de la actividad (intra)emprendedora	123
1.5. Referencias	126
Anexo 1.1. Glosario	129
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: encuesta APS	131
PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	133
Capítulo 2. El entorno emprendedor	135
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	136
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2017	136
2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	138
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	139
2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	139
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	141
2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	143
2.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa	144
2.4. Referencias	147
Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: encuesta NES	149
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	151
Conclusiones y recomendaciones	153
Ondorioak eta gomendioak	158
Conclusions and recommendations	162
Conclusions et recommandations	167

Listado de Tablas

Tabla 1.1.1.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2017	64
Tabla 1.1.2.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2017	67
Tabla 1.1.3.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2017	68
Tabla 1.1.4.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2017	70
Tabla 1.2.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2017	76
Tabla 1.2.2.	Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2017	87
Tabla 1.2.3.	Motivos para emprender según el género. CAPV 2017	88
Tabla 1.2.4.	Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Periodo 2010-2017	93
Tabla 1.2.5.	Porcentaje de población adulta involucrada en fase inicial (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países según la etapa de desarrollo y CCAA españolas, GEM 2017	96
Tabla 2.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2017	138
Tabla 2.1.2.	Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017	140
Tabla 2.1.3.	Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017	142
Tabla 2.1.4.	Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017	143
Tabla 2.1.5.	Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2017	145
Tabla 2.1.6.	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2017	146

Listado de Figuras

Figura i.	Modelo teórico del proyecto GEM	40
Figura ii.	El proceso emprendedor según el proyecto GEM	41
Figura iii.	Fuentes de información que nutren el observatorio GEM	42

Listado de Gráficos

Gráfico 1.1.1.	Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2017	66
Gráfico 1.1.2.	Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2017	69
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 2017	72
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 2017	74
Gráfico 1.2.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2017	76
Gráfico 1.2.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2017	77
Gráfico 1.2.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2017	78
Gráfico 1.2.4.	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2017	79
Gráfico 1.2.5.	Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2017	79
Gráfico 1.2.6.	Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2017	80
Gráfico 1.2.7.	Principal motivo para emprender. CAPV y España 2017	80
Gráfico 1.2.8.	La actividad emprendedora en fase inicial por oportunidad según el motivo específico para emprender. % del TEA CAPV 2017	81
Gráfico 1.2.9.	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017	82
Gráfico 1.2.10.	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2017	82
Gráfico 1.2.11.	Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017	83
Gráfico 1.2.12.	Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2017	84
Gráfico 1.2.13.	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017	84
Gráfico 1.2.14.	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017	85
Gráfico 1.2.15.	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2017	86
Gráfico 1.2.16.	Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2017	87
Gráfico 1.2.17.	Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2017) y España 2017	89
Gráfico 1.2.18.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una <i>start-up</i> . CAPV 2011-2017	90
Gráfico 1.2.19.	Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2017	90

Gráfico 1.2.20.	Porcentaje promedio del capital semilla (que se ha accedido o se espera acceder) de las personas emprendedoras nacientes según la fuente de origen. CAPV 2017	91
Gráfico 1.2.21.	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2017	92
Gráfico 1.2.22.	Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2017 y España 2017	92
Gráfico 1.2.23.	Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2017	94
Gráfico 1.2.24.	Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2017	95
Gráfico 1.2.25.	Relación cuadrática 2017 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico	98
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 2017	99
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 2017	100
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 2017	101
Gráfico 1.2.29.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2017	102
Gráfico 1.2.30.	Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2017	102
Gráfico 1.2.31.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2017	103
Gráfico 1.2.32.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2017	104
Gráfico 1.3.1.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por sector de actividad	105
Gráfico 1.3.2.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2017	106
Gráfico 1.3.3.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por tramo de empleo actual	107
Gráfico 1.3.4.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2017	108
Gráfico 1.3.5.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses	109
Gráfico 1.3.6.	Características del empleo creado por el subconjunto de negocios de la CAPV que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses	110
Gráfico 1.3.7.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por tramo de empleo esperado a 5 años	111
Gráfico 1.3.8.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2017	112
Gráfico 1.3.9.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por grado de novedad del producto o servicio	113
Gráfico 1.3.10.	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, 2011-2017	114
Gráfico 1.3.11.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por grado de competencia percibida	115

Gráfico 1.3.12.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2017	116
Gráfico 1.3.13.	Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por antigüedad de las tecnologías utilizadas	116
Gráfico 1.3.14.	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, 2011-2017	117
Gráfico 1.3.15.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por proporción de ventas en el exterior	118
Gráfico 1.3.16.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2017	119
Gráfico 1.3.17.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2017 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	120
Gráfico 1.3.18.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2017 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	122
Gráfico 1.4.1.	Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV y en España, comparativa 2014-2017	124
Gráfico 1.4.2.	Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, según el tipo de economía en 2017	124
Gráfico 1.4.3.	Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2017	125
Gráfico 2.1.1.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2017	137
Gráfico 2.1.2.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2016-2017	137
Gráfico 2.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2017	145

Prólogo

Carta del socio institucional

Para la Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial-SPRI es un placer colaborar en la elaboración y presentación de los resultados del Informe *Global Entrepreneurship Monitor* de la Comunidad Autónoma del País Vasco, GEM CAPV, correspondiente al ejercicio 2017-18. La SPRI es una firme convencida de la necesidad de monitorizar y evaluar la actividad emprendedora de Euskadi, para de esta manera disponer de un mejor conocimiento y entendimiento de la realidad a la hora de diseñar políticas públicas y programas de apoyo al emprendimiento.

El proyecto GEM se presenta como una metodología testada y exitosa, al servicio de la sociedad y de los responsables de gestionar y decidir sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento. Instituciones internacionales como la OCDE y la Comisión Europea llevan años insistiendo en la necesidad de evaluación y medición de las políticas públicas. Por tanto, GEM puede facilitar el proceso de análisis y toma de decisiones que favorezca la inversión de recursos en las áreas que ofrezcan los mayores retornos socio-económicos para la CAPV. Se trata de potenciar un ecosistema vasco de emprendimiento que permita acelerar nuevos proyectos e iniciativas con potencial innovador y de creación de empleo.

El Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora que impulsa el Gobierno Vasco junto a las tres diputaciones forales está diseñado con este objetivo, para apoyar este tipo de iniciativas ofreciendo recursos, capacidades e infraestructura, de tal forma que puedan explotar su potencial de generación de riqueza y empleo. También el despliegue del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación Euskadi 2020, que recoge la estrategia innovadora del país haciendo hincapié en la especialización inteligente, está impulsando nuevas iniciativas y dirigiendo los recursos a una serie de ámbitos prioritarios. Este escenario supone la identificación de oportunidades donde necesariamente habrá lugar para la entrada de iniciativas de emprendimiento.

La dinámica emprendedora es el motor fundamental de la actividad innovadora en un territorio. Favorece la puesta en el mercado de nuevas tecnologías, productos y servicios, a través de iniciativas lideradas por personas con ideas, ambición y energía para materializarlas. Sin esa capacidad de tomar riesgos y emprender, muchas veces esas ideas quedarían desaprovechadas, sin explotar todo su potencial.

Los resultados del informe GEM CAPV son especialmente esperanzadores en este 2017, ya que la actividad emprendedora de Euskadi se ha incrementado considerablemente, situándose en tasas emprendedoras que no se conocían en Euskadi desde hace muchos años.

El emprendimiento innovador requiere de altas dosis de optimismo y entusiasmo. Las personas emprendedoras persiguen, empujadas por estas fuerzas, un futuro mejor y están dispuestas a luchar por él. En SPRI apoyamos a quienes emprenden porque perseguimos también un futuro mejor para Euskadi. Un futuro construido en colaboración, con base en la transformación desde el conocimiento y la innovación. Compartimos de esta manera el objetivo de promocionar en la sociedad vasca los valores y actitudes relacionados con la innovación y el emprendimiento.

Para finalizar, desde SPRI reconocemos el trabajo del equipo que, durante más de una década, ha hecho posible el proyecto GEM en Euskadi. Este equipo, conformado por personas investigadoras de la Universidad de Deusto, Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y Mondragon Unibertsitatea, es en sí mismo un reflejo de la colaboración con la que queremos construir el futuro.

Alex Arriola
Director General de SPRI

Erakunde bazkidearen gutuna

SPRI-Enpresa Garapenerako Euskal Agentziarentzat pozgarria da Euskal Autonomia Erkidegoko GEM-*Global Entrepreneurship Monitor* txostenaren 2017-18ko edizioa prestatzen eta haren emaitzak aurkezten laguntzea. Izan ere, SPRIk zinez uste du Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailea monitorizatu eta ebaluatu egin behar dela, horrela, ekintzaitzari lagunduko dioten politika publikoak eta programak diseinatzerakoan, errealitatea hobeto ezagutu eta ulertzeko.

GEM proiektuak metodologia egiaztatua eta arrakastatsua du, gizartearen eta ekintzaitzari laguntzeko politika publikoak kudeatzeko eta erabakitzeko ardura dutenen zerbitzura. Nazioarteko erakundeek, Ekonomia Lankidetzak eta Garapenerako Erakundeak eta Europako Batzordeak, esate baterako, urteak daramatzate azpimarratzen politika publikoak ebaluatu eta neurtu egin behar direla. Horrenbestez, GEMek analisi eta erabakiak hartzeko prozesua erraztu dezake, horrela, baliabideak EAEn ekonomia eta gizarte etekin handienak ekarriko dizkioten arloetan inbertitzeko. EAEn ekosistema ekintzailea indartzea da helburua, berritzeko eta enplegua sortzeko ahalmena duten proiektu eta ekimen berriak bizkortu ahal izateko.

Ekintzaitzari Jarduerari Laguntzeko Erakundearteko Planak, Eusko Jaurlaritzak eta hiru foru aldundiek bultzatutakoak, helburu hori bera du: ekintzaitzari ekimenei lagundu nahi die, baliabideak, gaitasunak eta azpiegiturak eskainiz, aberastasuna eta enplegua sortzeko duten ahalmena ustiatzeko. Euskadi 2020 Zientzia, Teknologia eta Berrikuntzako Plana ere, herrialdeko berrikuntza estrategia jasotzen duena, espezializazio adimenduna nabarmenduz, ekimen berriak bultzatzen ari da eta baliabideak lehenetsuzko esparru jakin batzuetara bideratzen. Jokaleku horrek aukerak identifikatzea esan nahi du eta hori, ezinbestean, tokia izango dute ekintzaitzariako ekimenek.

Dinamika ekintzailea lurralde bateko jarduera berritzailearen funtsezko eragilea da. Merkatuan teknologia, produktu eta zerbitzu berriak jartzen laguntzen du, ideia eta asmo eta energia handiko pertsonen gidatutako ekimenen bidez. Arriskuak hartzeko eta ekiteko gaitasun hori izango ez balute, sarri askotan ideia horiek aprobetxatu gabe geldituko lirake, duten potentzial guztia ustiatu gabe.

EAEn GEM txostenaren emaitzak itxaropentsuak dira 2017 urte honetan, EAEn jarduera ekintzaitzari nabarmen egin baitu gora. Hala, gure lurraldean aspaldian ikusi ez ziren ekintzaitzari tasak izan ditugu.

Ekintzaitzari berritzaileak baikortasun eta gogo bizi handia eskatzen du. Pertsona ekintzaitzari, indar horiek bultzatuta, etorkizun hobea amesten dute eta horren alde lan egiteko prest daude. SPRI berritzaileei lagundu nahi diegu, guk ere Euskadirentzat etorkizun hobea amesten dugulako. Elkarlanean eraikitako etorkizuna, jakintzan eta berrikuntzan oinarritutako eraldaketek lagunduta. Horrela, euskal gizartearen berrikuntzarekin eta ekintzaitzariarekin lotutako balioak eta jarrerak sustatzeko helburuarekin bat egiten dugu.

Amaitzeko, SPRIk aitortu nahi du, hamarkada luze batez baino gehiagoz, EAEn GEM proiektua gauzatzea ahalbidetu duten taldearen lana. Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko eta Mondragon Unibertsitateko ikertzaileen taldea, bere horretan, etorkizuna eraikitzeko sustatu nahi dugun elkarlanaren isla da.

Alex Arriola
SPRIko zuzendari nagusia

Letter from the Institutional Partner

For the Basque Business Development Agency – SPRI – it is a pleasure to be able to collaborate on the drawing up and presentation of results obtained from the Basque Country *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM CAPV) report for the financial year 2017-18. SPRI is an entity that is convinced about the need to monitor and assess entrepreneurial activity in the Basque Country so as thus to ensure greater expertise and a better understanding of the reality of the situation when designing public policies and programmes that may lend support to entrepreneurship.

The GEM project is presented as a proven, successful methodology in the service of those in charge of administering and deciding about public policies that lend support to entrepreneurship. International bodies such as the OECD and the European Commission have been insisting for years about the need to assess and measure public policies. With this in mind, GEM can facilitate any analytical and decision-making process that may favour the investment of resources in areas offering better socio-economic returns for the Basque Country. The aim is to boost an entrepreneurial Basque ecosystem that will enable new projects and initiatives with the potential for innovation and job creation to be speeded up.

The Inter-institutional Entrepreneurship Plan pursued by the Basque Government together with the three provincial councils is designed with this aim in mind, to lend support to these type of activity by offering resources, capacities and infrastructure in such a way that their potential may be exploited to create both jobs and wealth. The Euskadi 2020 Science, Technology and Innovation Plan, which covers the country's innovation strategy by highlighting smart specialisation, is also fostering new initiatives and channelling resources towards a series of priority areas of activity. This scenario means identifying opportunities where there will necessarily be a place for incorporating entrepreneurship initiatives.

Entrepreneurial dynamics constitutes the basic driving force behind innovation activity within a territory. It favours the setting in motion of new technologies, products and services via initiatives led by individuals with the ideas, ambition and energy to make them happen – without that capacity to take risks and embark on a business venture, such ideas are very often wasted, without their full potential being exploited.

The results obtained from the GEM CAPV report are especially promising this year 2017, as entrepreneurial activity in the Basque Country has significantly grown to levels hitherto not seen here for many years.

Innovative entrepreneurship requires large amounts of optimism and enthusiasm. Entrepreneurs pursue a better future, driven by these forces, and are ready and willing to fight for it. We at SPRI support those who embark on business ventures because we also pursue a better future for the Basque Country – a future built in collaboration with others based on transformation via knowledge and innovation. We thus share the goal of promoting values and attitudes in the Basque Country which are linked to innovation and entrepreneurship.

To conclude, we at SPRI acknowledge the teamwork which has made the GEM project possible in the Basque Country for over a decade now. This team, which is made up of individual researchers from the University of Deusto, the University of the Basque Country (UPV/EHU) and the University of Mondragón, is in itself a reflection of the collaboration via which we wish to build the future.

Alex Arriola
Managing Director, SPRI

Lettre du Partenaire Institutionnel

Pour l'Agence basque pour le Développement Entrepreneurial-SPRI, c'est un plaisir de prendre part à l'élaboration et à la présentation des résultats du Rapport *Global Entrepreneurship Monitor* de la Communauté autonome du Pays basque, GEM CAPV, correspondant à l'exercice 2017-18. La SPRI est une société qui est convaincue du besoin de suivi et d'évaluation de l'activité entrepreneuriale au Pays basque, afin d'avoir accès à une meilleure connaissance et à une meilleure compréhension de la réalité lors de l'élaboration de politiques publiques et de programmes de soutien à l'entrepreneuriat.

Le projet GEM se présente comme une méthodologie testée et reconnue pour son efficacité, au service de la société et de ceux qui sont responsables de gérer et de décider des politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat. Des institutions internationales, telles que l'OCDE et la Commission européenne, insistent depuis des années sur le besoin d'évaluer et de mesurer les politiques publiques. Par conséquent, GEM peut faciliter le processus d'analyse et de prise de décisions qui favoriseraient l'investissement des ressources dans les aires qui offrent les retours des partenaires économiques les plus intéressants de CAPV. Il s'agit de renforcer un écosystème basque d'entrepreneuriat qui permette d'accélérer de nouveaux projets et de nouvelles initiatives avec un potentiel d'innovation et de création d'emploi.

Le Plan Interinstitutionnel de Soutien à l'Activité entrepreneuriale que soutiennent le Gouvernement basque et les trois députations des trois provinces basques a été conçu dans ce but : pour soutenir ce type d'initiatives en offrant des ressources, des capacités et des infrastructures, de façon à ce qu'elles puissent exploiter leur potentiel de création de richesse et d'emploi. De la même façon, le déploiement du Plan de Sciences, Technologie et d'Innovation Euskadi 2020, qui recueille la stratégie innovante du pays en mettant l'accent sur la spécialisation intelligente, encourage de nouvelles initiatives et dirige les ressources vers une série de domaines prioritaires. Ce scénario suppose l'identification des opportunités où il y aura nécessairement de la place pour l'entrée d'initiatives d'entrepreneuriat.

La dynamique entrepreneuriale est le moteur fondamental de l'activité innovante dans un territoire. Elle favorise la mise sur le marché de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouveaux services, à travers des initiatives qui sont portées par des personnes avec des idées, de l'ambition et avec toute l'énergie pour les matérialiser. Sans cette capacité à prendre des risques et à entreprendre, très souvent ces idées ne se matérialiseraient pas et ne seraient donc pas en mesure d'exploiter tout leur potentiel.

Les résultats du rapport GEM CAPV sont particulièrement optimistes pour ce 2017, étant donné que l'activité entrepreneuriale d'Euskadi-Pays basque a considérablement progressé pour se situer à un niveau qu'Euskadi-Pays basque n'avait pas connu depuis plusieurs années.

L'entrepreneuriat innovant requiert une forte dose d'optimisme et d'enthousiasme. Poussés par ces forces, les personnes entrepreneuriales recherchent, un avenir meilleur et elles sont prêtes pour le combat. Chez SPRI, nous soutenons ceux qui entreprennent parce que nous aussi nous voulons un avenir meilleur pour Euskadi-Pays basque, un futur construit dans la collaboration, dans la transformation depuis la connaissance et l'innovation. Nous partageons ainsi l'objectif de promotion, au sein de la société basque, des valeurs et des attitudes liées à l'innovation et à l'entrepreneuriat.

Pour finir, chez SPRI, nous reconnaissons le travail de l'équipe qui, pendant plus de dix ans, a rendu possible le projet GEM en Euskadi. Cette équipe, conformée par des chercheurs et des chercheuses de l'Université de Deusto, de l'Université du Pays basque (UPV/EHU) et de la Mondragon Unibertsitatea, est, en soi, un reflet de la collaboration sur laquelle nous voulons construire l'avenir.

Alex Arriola
Directeur général de SPRI

Carta del Equipo Investigador

El informe *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* Comunidad Autónoma del País Vasco en su edición 2017-18 aglutina 14 años de experiencia de un equipo de investigadores comprometido con la medición y seguimiento del fenómeno emprendedor y del ecosistema de emprendimiento vasco. Un equipo que representa la colaboración de las tres universidades vascas: la Universidad de Deusto, la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), la Universidad de Mondragón; y que también integra investigadores de la Universidad Autónoma de Barcelona y de la Universidad de Northumbria. Un equipo que forma parte de una amplia red universitaria que se consolida en el consorcio internacional de investigación *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

El proyecto GEM pone en el centro del ecosistema emprendedor a la persona emprendedora, el agente protagonista de nueva creación empresarial, con elevado potencial para generar cambios sociales, productivos y culturales en las regiones donde actúan. La Comunidad Autónoma Vasca no es una excepción al fenómeno emprendedor. Las personas emprendedoras vascas —aproximadamente 75.000 personas que representan casi un 6% de la población adulta de la CAPV en 2017— son los agentes clave del cambio tecnológico, cultural y social, a través de su capacidad de generación de empleo, creación de proyectos innovadores y regeneración empresarial. En consecuencia, los empresarios y las empresarias son una parte muy necesaria de nuestras sociedades, sobre todo cuando se persigue afrontar nuevos escenarios económicos y sociales.

El apoyo que las administraciones públicas vascas brindan al proyecto GEM permite ofrecer un diagnóstico anual de la actividad emprendedora de la CAPV y de todos los factores del entorno que actúan como impulsores y como freno de nuevas iniciativas empresariales. El valor fundamental de GEM CAPV es que está permitiendo comparar, desde el año 2004, los indicadores de emprendimiento de la CAPV con otras regiones y países. El seguimiento y estudio evolutivo de la dinámica emprendedora vasca en el marco internacional favorece la evaluación y el diseño de políticas públicas. Los resultados de esta nueva edición pretenden seguir contribuyendo al diagnóstico y la toma de decisiones en el ecosistema emprendedor vasco.

El equipo de investigación desea agradecer el apoyo de la SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial, el Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia; el Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial de la Diputación Foral de Gipuzkoa; el Departamento de Desarrollo Económico y Equilibrio Territorial de la Diputación Foral de Araba; y la Fundación Emilio Soldevilla. Un agradecimiento especial, de nuevo a la SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial, que asume en esta edición 2017 el compromiso de ser el socio institucional del proyecto GEM CAPV.

Equipo de Investigadores/as

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

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

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

Guerrero Maribel, PhD. Universidad de Northumbria. Experta en emprendimiento en organizaciones públicas y privadas existentes; instituciones e impacto de la actividad (intra)empresarial

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

Montero Javier, PhD. Universidad de Deusto (UD). Experto en instituciones y actividad emprendedora.

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

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

Ikertzaileen taldearen gutuna

Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) txostenaren 2017-18ko edizio honek 14 urteko ibilbidea du atzean. Urte horietan, gure lurraldeko ekintzailetza eta ekosistema ekintzailea neurtzeko eta haren jarraipena egiteko konpromisoa hartu du ikertzaile talde batek. Taldeak Euskal Autonomia Erkidegoko hiru unibertsitateen elkarlana islatzen du: Deustuko Unibertsitatearena, Euskal Herriko Unibertsitatearena eta Mondragon Unibertsitatearena. Gainera, Bartzelonako Unibertsitate Autonomoko eta Erresuma Batuko Northumbria Unibertsitateko ikertzaileak ere tartean dira. Talde hori unibertsitate sare zabal baten barruan dago, *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) ikerketako nazioarteko partzuergoari lotuta.

GEM proiektuak ekosistema ekintzailearen erdian pertsona ekintzailea jartzen du: huraxe da enpresa berrien sorreraren protagonista eta ahalmen handia du, dagokion eskualdean, gizarte, ekoizpen eta kultur aldaketak eragiteko. Euskal Autonomia Erkidegoa ez da salbuespena fenomeno ekintzaileari dagokionez. EAEko pertsona ekintzaileak –2017an, 75.000 pertsona inguru, herrialdeko biztanleria helduaren % 6 ia– teknologia, kultur eta gizarte aldaketaren eragile gakoak dira, enplegua eta proiektu berritzaileak sortzeko gai direlako eta, horrela, enpresa multzoa biziberritzen laguntzen dutelako. Horrenbestez, enpresaburu gizon eta emakumeak oso garrantzitsuak dira gure gizarteetan, batez ere erronka ekonomia eta gizarte jokaleku berriei aurre egitea denean.

EAEko administrazio publikoek GEM proiektuari ematen dioten laguntzari esker, herrialdeko jardura ekintzailearen eta enpresa ekimen berriak sustatzen edo eragozten dituzten ingurune faktore guztien urteko diagnostikoa eskain dezakegu. EAEko GEM proiektuaren funtsezko balioa da aukera ematen duela, 2004az geroztik, EAEko ekintzailetza adierazleak beste eskualde eta herrialde batzuetakoekin alderatzeko. EAEko dinamika ekintzailearen jarraipena eta bilakaera nazioartean alderatzeak politika publikoak ebaluatzea eta diseinatzea errazten du. Aurtengo edizioko emaitzek EAEko ekosistema ekintzailearen diagnostikoari eta erabaki hartzeari laguntzen diote, aurreko urteetan bezala.

Ikertzaileen taldeak eskerrak eman nahi dizkie proiektua babesten duten erakundeei: SPRI-Enpresa Garapenerako Euskal Agentzia; Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomi eta Lurralde Garapenerako Departamentua; Gipuzkoako Foru Aldundiko Ekonomia Sustapen, Landa Ingurune eta Lurralde Orekako Departamentua; Arabako Foru Aldundiko Ekonomia Garapen eta Lurralde Orekako Saila; eta Emilio Soldevilla Fundazioa. Esker berezia, berriro ere, SPRI-Enpresa Garapenerako Euskal Agentziari, 2017ko edizio honetan EAEko GEM proiektuko erakunde bazkide izateko konpromisoa hartu baitu.

Ikertzaileen taldea

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

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

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

Maribel Guerrero, PhD. Newcastle University. Erakunde publiko eta pribatuen ekintzailertzan, erakundee-
tan, eta (barne)ekintzailertzakako jardueraren eraginean aditua.

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

Javier Montero, PhD. Deustuko Unibertsitatea (DU). Erakunde eta jarduera ekintzailean.

Iñaki Peña, PhD. Deustuko Unibertsitatea (DU). Enpresa demografia eta tokiko garapenean aditua.

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

Letter from the Research Team

The 2017-18 Basque Country (CAPV) *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) report brings together 14 years' experience of a research team that is committed to measuring and monitoring the entrepreneurial phenomenon and the Basque entrepreneurial ecosystem. This is a team that represents collaboration across three Basque universities: the University of Deusto, the University of the Basque Country (UPV/EHU) and the University of Mondragon, while also incorporating researchers from the Autonomous University of Barcelona and the University of Northumbria. It is a team that forms part of a large university network that is brought together under the *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) international research consortium.

The GEM project places the individual entrepreneur at the centre of the entrepreneurial ecosystem, who can be considered the leading agent in new business creation with major potential for bringing about social, productive and cultural changes in the regions in which they operate. The Basque Country is no exception regarding the entrepreneurial phenomenon – approximately 75,000 individuals representing nearly 6% of the adult population in the Basque Country in 2017 – are key agents in technological, cultural and social change via their capacity to create employment, set in motion innovate projects and foster business regeneration. Consequently, businessmen and women make up a highly necessary part of our societies, above all at times when new economic and social scenarios are being faced.

The support provided by Basque public administrative bodies enables an annual diagnosis of the Basque Country and all factors within the milieu that act as driving forces behind and brakes on new business initiatives to be offered. The fundamental value of the GEM CAPV project is that it has been enabling entrepreneurship indicators in the Basque Country to be compared with other regions and countries since 2004. The monitoring and evolutionary study of Basque entrepreneurial dynamics within the international framework lends itself to the assessment and design of public policies, and the results obtained this year attempt to continue contributing towards diagnosis and decision-making within the Basque entrepreneurial ecosystem.

The research team wishes to express its thanks for the support provided by SPRI (the Basque Business Development Agency); the Department of Economic and Territorial Department of the Provincial Council of Bizkaia; the Department of Economic Promotion, Rural Milieu and Territorial Balance of the Provincial Council of Gipuzkoa; the Department of Economic Promotion and Territorial Balance of the Provincial Council of Araba; and the Emilio Soldevilla Foundation. A special thank you once again to SPRI (the Basque Business Development Agency), who this year 2017 has committed itself to being an institutional partner of the GEM CAPV project.

Research Team

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

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

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

Maribel Guerrero, PhD. Newcastle University. Expert in entrepreneurship in existing public and private organisations, institutions and the impact of (intra) entrepreneurial activity.

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

Javier Montero, PhD. University of Deusto (UD). Expert in institutions and entrepreneurial activity.

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

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

Lettre de l'Équipe de Recherche

Le rapport *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) pour la Communauté autonome du Pays basque dans son édition 2017-18 agglutine 14 années d'expérience d'une équipe de chercheurs engagés dans le mesurage et le suivi du phénomène entrepreneurial et de l'écosystème d'entrepreneuriat basque. Une équipe qui incarne la collaboration des trois universités basques : l'Université de Deusto, l'Université du Pays basque (UPV/EHU), l'Université de Mondragón. Cette équipe intègre également des chercheurs de l'Université autonome de Barcelone et de l'Université de Northumbrie. Une équipe qui fait partie d'un vaste réseau universitaire qui se consolide au sein du consortium international de recherche *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Le projet GEM place la personne entrepreneuriale au centre de l'écosystème entrepreneurial, comme agent protagoniste de création nouvelle d'entreprise, avec un potentiel élevé pour générer des changements sociaux, productifs et culturels dans les régions où il agit. La Communauté autonome basque n'est pas une exception au phénomène entrepreneurial. Les personnes entrepreneuriales basques —environ 75.000 personnes, qui représentent presque 6% de la population adulte de la CAPV en 2017— sont les agents clés du changement technologique, culturel et social, à travers leur capacité de création d'emploi, de création de projets innovants et de régénération entrepreneuriale. En conséquence, les chefs d'entreprise représentent une partie indispensable de nos sociétés, surtout lorsqu'on cherche à affronter de nouveaux scénarios économiques et sociaux.

Le soutien que les administrations publiques basques apportent au projet GEM permet d'offrir un diagnostic annuel de l'activité entrepreneuriale de la CAPV et de tous les facteurs de l'environnement qui agissent en tant que moteurs et en tant que frein de nouvelles initiatives entrepreneuriales. La valeur fondamentale de GEM CAPV est qu'il permet de comparer, depuis l'année 2004, les indicateurs d'entrepreneuriat de la CAPV avec d'autres régions et d'autres pays. Le suivi et l'étude évolutive de la dynamique entrepreneuriale basque dans le cadre international favorisent l'évaluation et l'élaboration de politiques publiques. Les résultats de cette nouvelle édition prétendent continuer à contribuer au diagnostic et à la prise de décisions dans l'écosystème entrepreneurial basque.

L'équipe de recherche tient à remercier pour leur soutien la SPRI, l'Agence basque de développement entrepreneurial, le Département de Développement économique et territorial de la Députation de Biscaye, le Département de Promotion économique, du monde rural et de l'équilibre territorial de la Députation de Guipuscoa, le Département pour le Développement économique et pour l'équilibre territorial de la Députation d'Alava et la Fondation Emilio Soldevilla. Nous tenons à remercier tout particulièrement, une fois encore, la SPRI, l'Agence basque pour le Développement entrepreneurial, qui assume, pour cette édition 2017, l'engagement de représenter le partenaire institutionnel du projet GEM CAPV.

Équipe de Recherche

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

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

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

Maribel Guerrero, PhD. Newcastle University. Experte en développement d'entreprises en organisations publiques et privées existantes, institutions et impact de l'activité (intra)entrepreneuriale.

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

Javier Montero, PhD. Université de Deusto (UD). Expert en institutions et activité entrepreneuriale.

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

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

Introducción

Esta sección está integrada por tres apartados. El primero describe los aspectos generales del proyecto GEM. El segundo detalla la metodología que adoptan los países o regiones que participan en el consorcio GEM a nivel internacional. Por último, el tercer apartado incluye el resumen ejecutivo de la decimocuarta edición del informe GEM CAPV. El análisis realizado en este informe se alimenta de dos fuentes de datos. Por un lado, una encuesta dirigida a 2.000 personas de la población de 18 a 64 años residente en el Comunidad Autónoma del País Vasco; y por otro lado, 36 entrevistas a personas expertas en distintas áreas del entorno que influye en la actividad emprendedora en la CAPV.

El proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

El proyecto 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*.¹ Bajo el paraguas del proyecto y gracias al consorcio de equipos de investigación que lo integran, cada año se publican Informes regulares sobre emprendimiento de ámbito global, nacional, regional y local. Además de los informes regulares, de manera habitual los equipos de investigación del proyecto GEM también elaboran diversos informes monográficos especiales² sobre aspectos específicos 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, 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.
2. La actividad emprendedora y sus características.
3. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Modelo teórico

Los informes que se generan desde el observatorio alimentado por el proyecto GEM se sustentan sobre el modelo teórico mostrado en la Figura i. Este modelo se revisa y mejora continuamente desde el seno de un consorcio internacional de investigación que cuenta con la participación de miembros reconocidos en la comunidad académica que analizan el fenómeno emprendedor.

Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos aspectos que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, distinguiendo para ello tres subconjuntos de países según la competitividad —el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados—³. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes dan lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza junto con la contribución de la actividad emprendedora en fase inicial (conocida como *TEA-Total Entrepreneurial Activity*). El modelo se fortaleció a partir del estudio de emprendimiento corporativo que se realizó en la edición 2011, que

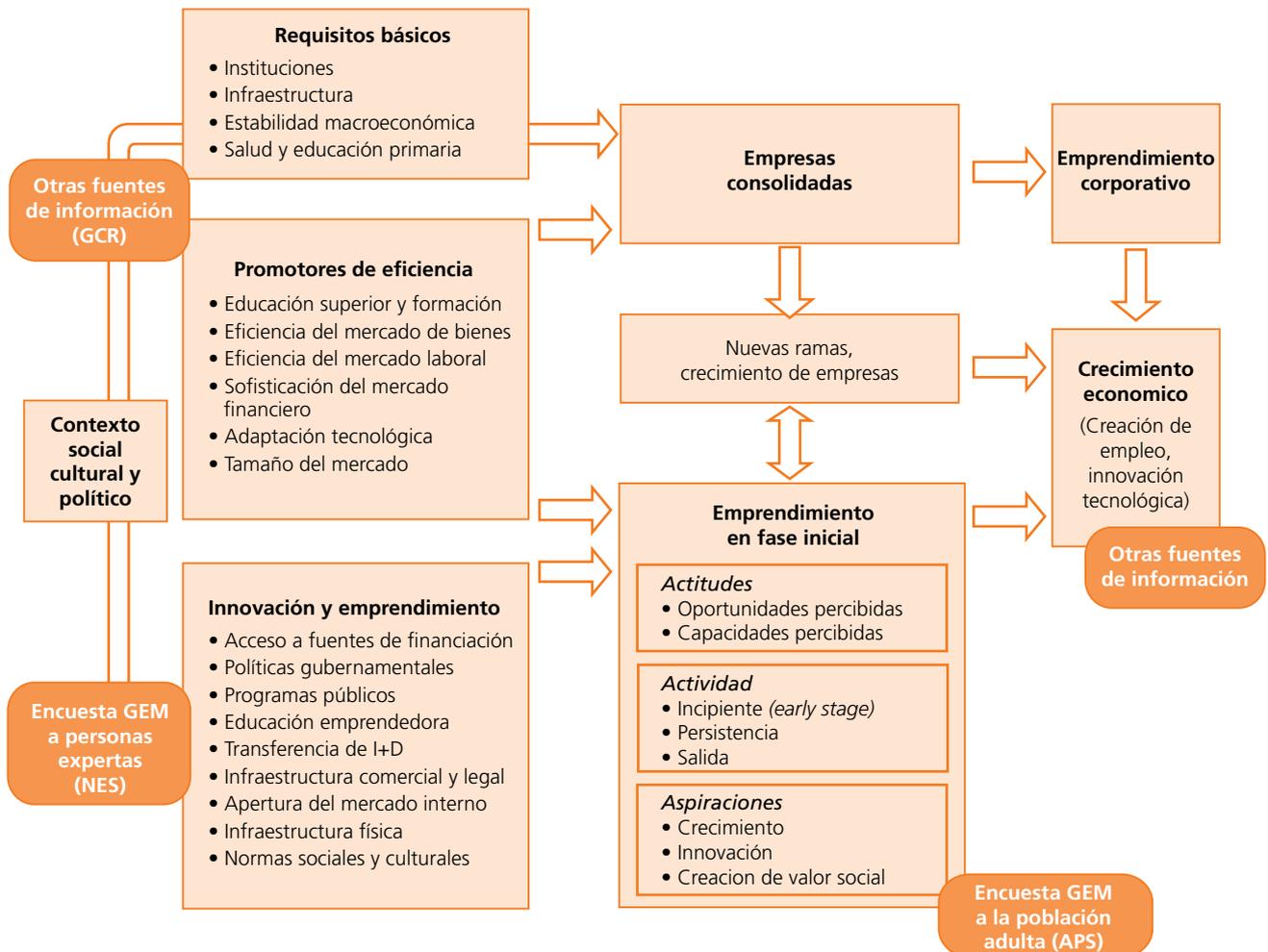
¹ Hoy en día el proyecto sigue contando con el respaldo de Babson College y de la Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak y Korea Entrepreneurship Foundation como nuevos patrocinadores.

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>

ayudó a incorporar el papel que juega también la actividad emprendedora de los empleados (*EEA-Entrepreneurial Employee Activity*).

Figura i. Modelo teórico del proyecto GEM



Fuente: GEM Global Report (Kelley et al., 2011).

Conceptualización de la actividad emprendedora

El proceso emprendedor de acuerdo con la conceptualización desarrollada por el proyecto GEM se describe en la Figura ii.

Esta conceptualización concibe el emprendimiento como un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio.⁴ Para ello, el proyecto GEM ofrece una serie de indicadores que permiten valorar los niveles de actividad emprendedora de un territorio mediante la identificación de personas involucradas en iniciativas de negocio que se encuentran en distintas etapas del proceso emprendedor. Tales etapas comprenden el periodo en que una persona tiene la intención de emprender en el futuro próximo, el periodo en que está inmersa en la puesta en marcha de un negocio naciente, el

⁴ Shane y Venkataraman (2000) fueron quienes contribuyeron a expandir, dentro de la comunidad académica, esta concepción del emprendimiento como un proceso, ayudando a poner énfasis en entender cómo, por quién y con qué efectos las oportunidades de negocio son descubiertas, evaluadas y explotadas.

periodo en que ya posee y gestiona un negocio nuevo, el periodo en que el negocio creado se considera establecido o consolidado, e incluso el momento en que abandona una actividad empresarial.

A continuación, se describen los distintos indicadores del proyecto GEM asociados al proceso emprendedor.⁵

- Porcentaje de **emprendedores potenciales** o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha una nueva empresa en los próximos 3 años.
- Porcentaje de **emprendedores nacientes** o personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses.
- Porcentaje de **emprendedores nuevos** o personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, y que, por lo tanto, no se ha consolidado.
- **Tasa de actividad emprendedora total (TEA)** o en fase inicial, que constituye el principal indicador elaborado por el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.
- Porcentaje de **empresarios consolidados** o personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios por más de 42 meses.
- Indicador de **abandono de la actividad empresarial** medido como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses.

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



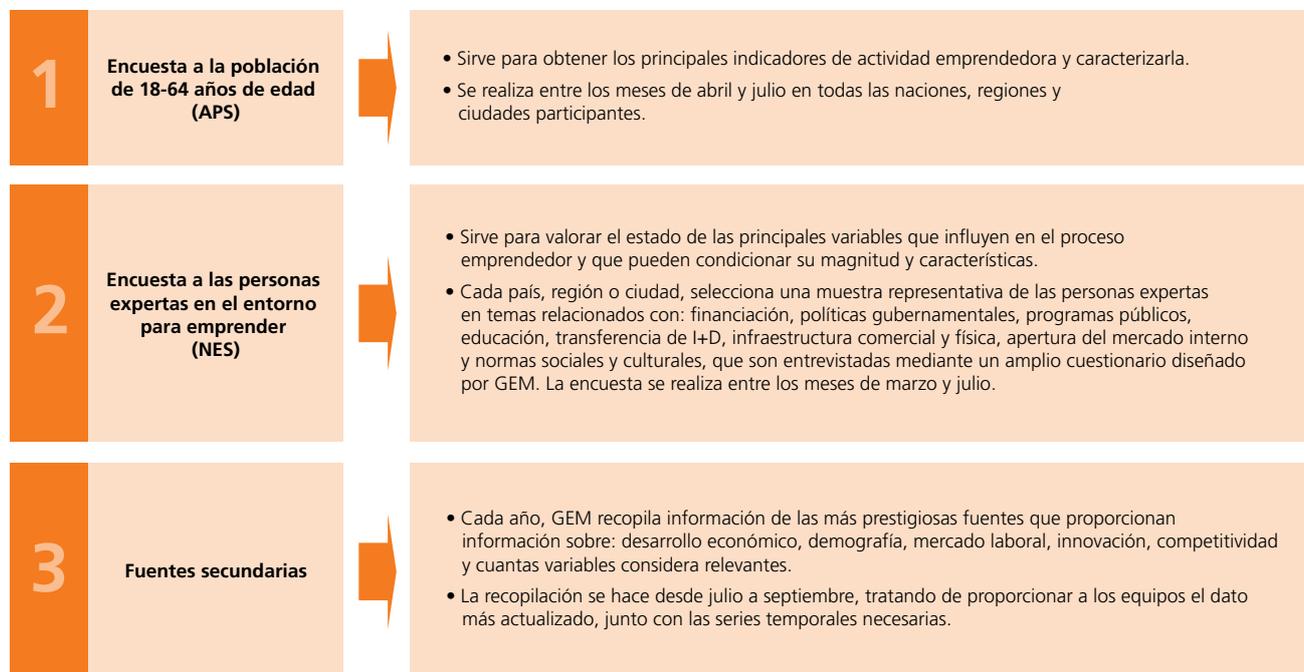
Fuentes de información

Los análisis desarrollados en los informes del proyecto GEM se basan en tres fuentes de información que se describen en la Figura iii. Las fuentes de información propias del proyecto GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*); y la encuesta a personas exper-

⁵ Para estimar los indicadores asociados al proceso emprendedor, el proyecto GEM hace una distinción entre empresas nacientes, nuevas y consolidadas en base al tiempo transcurrido desde el momento en que un negocio comienza a pagar salarios, bien sea a los empleados o al propio emprendedor. Este criterio es coherente con los criterios que, según Katz y Gartner (1988), permiten identificar a una organización emergente o en fase temprana, antes de su existencia definitiva en el mercado. En concreto, estos autores consideran que el intercambio, entendido como la realización de transacciones económicas (p. ej., la venta de productos o servicios, pago de salarios, etc.), es una de las cuatro propiedades de la organización que puede usarse como variable de muestreo para identificar organizaciones emergentes.

tas, denominada NES (*National Experts Survey*). Estas fuentes 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.

Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM



Las dos fuentes de datos propias del proyecto GEM nutren diversas partes del modelo teórico y se complementan con las aportaciones de otras fuentes secundarias de validez contrastada, como por ejemplo las que ofrecen los institutos nacionales de estadística o los organismos internacionales como el Banco Mundial o el Foro Económico Mundial, entre otros. Los datos APS y NES permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Los datos APS en particular constituyen la principal herramienta de información para obtener los indicadores resultantes de la conceptualización del proceso emprendedor que se ha descrito anteriormente. Los datos NES permiten valorar las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora.

Para más detalles sobre las fuentes de datos se recomienda leer la ficha técnica del estudio que se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final del 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/>.

Resumen de principales indicadores

A continuación, la Tabla 1.1 presenta los indicadores más relevantes del Informe GEM CAPV 2017 en comparación con los resultados de 2016. Estos indicadores se muestran de manera integrada para brindar una visión general de la situación del emprendimiento en la CAPV y su evolución en el último. Para ello, se distinguen las siguientes agrupaciones de indicadores:

- Las percepciones de la población de 18-64 años entrevistada en la CAPV sobre los valores, actitudes, habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras.
- El porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras en fase inicial (TEA, *Total Entrepreneurial Activity*), tanto total como por género.
- La distribución del TEA por distintas características de los negocios identificados, considerando el valor del TEA como el 100%.
- El porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas (intra)empreendedoras (EEA, *Employee Entrepreneurial Activity*).
- La valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno vasco que influye en la actividad emprendedora (Escala Likert 1-5).

Tabla 1.1. Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV

<i>Percepciones de la población de 18-64 años</i>	2016	2017	$\Delta 17/16^*$
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	23,1%	30,6%	▲
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	42,1%	40,6%	▼
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	48,4%	42,4%	▼
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	32,8%	29,7%	▼
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	76,7%	78,1%	▲
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	55,0%	55,4%	≈
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda estatus	50,3%	47,7%	▼
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos	52,9%	58,3%	▲
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	4,3%	4,5%	≈
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	0,9%	1,8%	≈
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	2,8%	2,9%	≈
<i>Actividad emprendedora en fase inicial (TEA)</i>	2016	2017	$\Delta 17/16^*$
TEA Total	3,3%	5,8%	▲
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	3,2%	4,7%	▲
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	3,4%	6,8%	▲

<i>Distribución del TEA</i>	2016	2017	$\Delta 17/16^*$
% TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	24,2%	21,7%	▼
% TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	74,3%	76,6%	▲
% TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	1,5%	1,7%	≈
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca o no definido	1,5%	0,0%	▼
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	9,1%	8,7%	≈
% TEA en sector construcción	1,5%	0,9%	≈
% TEA en sector servicios	84,8%	88,7%	▲
% TEA sin empleados o no definido	80,3%	64,3%	▼
% TEA de 1-5 empleados	12,1%	28,7%	▲
% TEA de 6-19 empleados	6,1%	5,2%	≈
% TEA de 20 y más empleados	1,5%	1,7%	≈
% TEA iniciativas con producto o servicio novedoso para todos los clientes	19,7%	21,7%	▲
% TEA iniciativas sin ninguna competencia en su principal mercado	12,1%	13,9%	▲
% TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	13,7%	13,9%	≈
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	24,2%	25,2%	▲
<i>EEA</i>	2016	2017	$\Delta 17/16^*$
Población que ha desarrollado/liderado iniciativas (intra)empresariales en los últimos 3 años	3,0%	1,5%	▼
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intra)empresariales	2,7%	1,4%	▼
<i>Valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco (escala 1-5)</i>	2016	2017	$\Delta 17/16^*$
Financiación para emprendedores	2,5	2,3	≈
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,8	2,6	≈
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,8	2,5	≈
Programas gubernamentales	3,3	3,3	≈
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,7	1,8	≈
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,7	2,8	≈
Transferencia de I + D	2,4	2,3	≈
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,1	3,0	≈
Dinámica del mercado interno	2,5	1,9	▼
Barreras de acceso al mercado interno	2,3	2,0	≈
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,9	4,0	≈
Normas sociales y culturales	2,8	2,3	▼

Fuente: GEM CAPV (APS y NES, 2016-2017). * Notas: El símbolo «≈» denota que de un año a otro el valor es aproximadamente igual dado que no cambia más de 1 punto porcentual (o más de 0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno).

GEM. CAPV. Resumen Ejecutivo 2017

Resumen Ejecutivo

Con la edición 2017 del proyecto GEM se completan catorce años de seguimiento de la actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV)⁶ y diecinueve años en más de 100 países a nivel internacional. Sólo en el último año el proyecto se ha desarrollado en 54 países de todos los continentes y estadios de desarrollo, que representan el 67,8% de la población mundial y el 86,0% del PIB mundial (Singer et al., 2018).⁷

Durante el tiempo que el proyecto ha tenido lugar en la CAPV, ha habido en el territorio autonómico épocas de caídas y aumentos de los niveles de participación de la población adulta en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. La dinámica experimentada en este sentido ha sido pro-cíclica, ya que la actividad emprendedora vasca se ha visto influenciada por las circunstancias de la situación económica de cada momento.

En consecuencia, desde hace un par de años se observa una mejora de la actividad emprendedora en la CAPV que acompaña a las señales de recuperación tras la crisis y se hace patente en el informe de este año, tal y como muestran algunos de los principales resultados que se resumen a continuación.

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

La actividad emprendedora total o en fase inicial en la CAPV avanza significativamente durante el año 2017-18. De acuerdo con el indicador TEA, la población adulta de entre 18 a 64 años identificada como emprendedora de negocios nacientes o nuevos, de menos de 3,5 años de antigüedad, pasa del 3,3% registrado en el año 2016 al 5,8% del ejercicio actual, lo que supone un incremento de 2,5 puntos porcentuales. Este avance no ha estado acompañado de un incremento proporcional en la tasa de intención futura de emprender de la población de la CAPV, que solo ha subido de forma leve. El indicador de consolidación empresarial, que representa a la población propietaria de negocios con más de 42 meses de antigüedad, se recupera moderadamente y la tasa de abandono empresarial se duplica respecto al ejercicio anterior, especialmente por motivos de jubilación de las personas empresarias que vuelve a aumentar en esta edición.

Perfil de la persona emprendedora vasca

Desde el punto de vista del comportamiento emprendedor, los datos sugieren que la identificación de oportunidades sigue siendo el principal motivo para emprender en todas las fases del proceso emprendedor.

⁶ Gracias al esfuerzo de las entidades colaboradoras y financiadoras, para la realización de este estudio en 2017 se ha encuestado a 2.000 personas de 18-64 años residentes en la CAPV y se ha entrevistado a 36 personas expertas sobre condiciones del entorno emprendedor vasco. Para más detalle, se puede consultar la descripción metodológica de cada una de las partes que integran este informe.

⁷ En cada país o región participante se mide la actividad emprendedora, sus características y sus condicionantes del entorno bajo una misma metodología, lo que facilita la comparación entre territorios de referencia y representa una de las ventajas más valoradas del proyecto GEM.

El perfil de la persona involucrada en el proceso emprendedor en la CAPV es muy similar al de las ediciones anteriores. La mayoría de los emprendedores son varones de entre 35 y 45 años, con un nivel alto de formación y un nivel de renta superior.

Si tenemos en cuenta la perspectiva de género, los datos indican que el TEA femenino sigue estando por debajo del masculino, aunque se ve que con el paso de los años se está equiparando. No obstante, cabe destacar que tanto los emprendedores como las emprendedoras muestran un nivel alto de formación en ambos casos.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Una de cada dos personas que emprenden en la CAPV inicia su actividad (fase naciente) con unos requerimientos de capital inferiores a 23.500 euros, un dato superior al valor de la mediana nacional (15.000 euros) y que experimenta un considerable aumento respecto a 2016 (15.000 euros). Esta recuperación viene motivada fundamentalmente por un incremento considerable en el porcentaje de proyectos nacientes que han requerido de alta inversión para su arranque (>150.000 euros). Las aportaciones del equipo promotor siguen representando la principal fuente de financiación (financian de media un 45% de las necesidades de capital), seguido de las instituciones financieras (15,71%), inversores especializados (10,72%), aportaciones de familiares (10,36%) y programas de ayudas públicas (9,82%).

La tasa de inversión informal se situó en el 2,9% de la población adulta con una aportación por inversor igual o superior a los 12.000 euros en más de la mitad de los casos. Esta cifra es notablemente superior a la registrada en 2016 (6.000 euros) y muy por encima del dato de mediana computado a nivel nacional (5.000 euros). Aumenta la edad media de quienes invierten (50 años), con mayor presencia de personas jubiladas dentro del colectivo inversor, y es relativamente amplia la base de inversores/as con potencial para transferir conocimiento y experiencia a los proyectos que apoyan. Además, aumenta porcentualmente el segmento de inversión profesional (3,7% frente al 1,8% en 2016), es decir, personas que invierten tras detectar una oportunidad de negocio atractiva.

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

Como viene siendo habitual, la mayoría de las iniciativas emprendedoras capturadas por el indicador TEA corresponde a negocios nacientes y nuevos cuya actividad son los servicios. Así, el 88,7% de las personas de la CAPV identificadas como emprendedoras en fase inicial en el año 2017 se dedicaba a ofrecer servicios, con un predominio de los servicios no intensivos en conocimiento sobre los servicios intensivos en conocimiento (69,6% frente a 19,1%). De hecho, en los últimos dos años el peso relativo de las iniciativas emprendedoras de servicios ha aumentado, tanto en el caso de los servicios basados en conocimiento (desde el 17,9% que se observaba en 2015 hasta el 19,1% observado en 2017) como en el caso de los servicios no basados en conocimiento (desde el 65,6% hasta el 69,6%).

En coherencia con el mayor peso de las actividades de servicios, los negocios de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas tienden a ser de tamaño reducido. En 2017, el tamaño medio observado en términos de empleo fue de 2,2 personas, lo que resulta comparativamente menor con respecto al tamaño medio observado en 2016. Sin embargo, se aprecia un aumento del porcentaje del TEA correspondiente a negocios en fase inicial con empleo, especialmente aquellos con un tamaño de entre 1 y 5 personas empleadas, que pasó del 12,1% en 2016 y al 28,7% en el último año. En contraste, las expectativas de empleo de la población emprendedora en fase inicial identificada en 2107 reflejan que, como promedio, el tamaño esperado en cinco años es de 4,8 personas. Por tramos, casi el 60,0% del TEA lo constituían iniciativas que esperaban emplear al menos una persona en cinco años, lo que supone una disminución de las expectativas con respecto al año anterior. No obstante, esta disminución se observa sólo en el peso de las iniciativas con expectativas de emplear entre 1 y 5 empleados/as dentro de cinco años, cuyo peso pasó de un 53,0% en 2016 a un 47,0% en 2017.

Respecto al nivel de innovación, en el último año se mantuvo el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas cuyo producto o servicio era novedoso para todos o algunos clientes, que apenas varió del 45,4% en 2016 al 44,3% en 2017, lo que ha permitido posicionar a la CAPV un año más por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas y por encima de la mayoría de los países de la Unión Europea y economías basadas en la innovación de acuerdo con la novedad del producto o servicio ofrecido por la población emprendedora. Por otro lado, aumentó el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas con poca o ninguna compe-

tencia, que pasó del 39,4% al 44,3% en el último año. Sin embargo, la CAPV se ubicó exactamente en la mitad entre las comunidades autónomas según este indicador, así como justo por debajo de la media de los países de la Unión Europea y economías basadas en la innovación. Finalmente, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad también aumentó del 30,4% en 2016 al 33,9% en 2017, posicionando a la CAPV por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas, aunque con unos niveles inferiores a los de la media de la Unión Europea y de las economías basadas en la innovación.

Como último indicio de calidad analizado, destaca la orientación internacional del 25,2% de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV en 2017, que correspondió a iniciativas con al menos un 1% de ventas anuales provenientes del extranjero. Este indicador muestra cierta estabilidad en la CAPV con respecto al año anterior, cuando este subconjunto del TEA alcanzó un peso del 24,2%. Del total de iniciativas con algún grado de orientación internacional, las que tenían entre 1% y 25% de ventas provenientes del exterior representaron el 16,5% del TEA, las que tenían entre 25% y 75% de ventas del exterior representaron el 5,2%, y las que tenían más del 75% de ventas del exterior representaron el 3,5%. Comparativamente, si bien a nivel nacional se ubicó por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas, la CAPV se posicionó por detrás de la media de la Unión Europea y las economías basadas en la innovación según la orientación internacional de su actividad emprendedora.

Actividad (intra)emprendedora en la CAPV

En lo relativo a la actividad (intra)emprendedora, el 1,5% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en la edición 2017 ha manifestado haber participado en o liderado la puesta en marcha de ideas e iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años. Este porcentaje refleja una disminución de 1,5 puntos porcentuales respecto a la edición 2016. Sin embargo, si se analizan las tendencias de los últimos años se observa un comportamiento cíclico que podría estar explicado por el número de empresas en estado inicial y consolidadas identificadas en cada edición. El análisis de *benchmarking* confirma el posicionamiento de la CAPV aún alejado de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,1%) y muy ligeramente por encima de la media española (1,4%) en esta edición. En el contexto español, la CAPV se posiciona por debajo de Cataluña (2,2%), Madrid (2,0%), Cantabria (2,0%), Navarra (1,9%), y Aragón (1,8%) según este indicador. Estas tendencias muestran indicios de una tendencia a la baja en la orientación emprendedora de las empresas establecidas que forman parte del tejido empresarial vasco. Por lo cual, ante las actuales necesidades y cambios estructurales a los que hace frente la CAPV, el emprendimiento y la innovación requieren ser fortalecidos a través de diversas áreas de actuación de parte de los agentes que forman parte el ecosistema emprendedor e innovador vasco.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

La actividad emprendedora del País Vasco es un reflejo de las percepciones que tiene la población vasca. Algunas de estas percepciones están relacionadas con las aptitudes para emprender y otras tienen que ver con la cultura que les rodea, que puede ser más o menos favorable al emprendimiento. De los resultados obtenidos en esta edición sobre la percepción de valores y actitudes hacia el emprendimiento se pueden destacar diferentes aspectos.

En primer lugar, hay que destacar que la percepción de buenas oportunidades de negocio ha ido en aumento en los últimos años hasta llegar al 30,6%, recuperando los niveles anteriores a la crisis económica. A pesar de ello, sigue estando por debajo de la media española, que también ha experimentado semejante crecimiento.

En segundo lugar, los indicadores de conocimientos y habilidades necesarias para emprender y el hecho de conocer a otros emprendedores se mantienen estables y ligeramente por debajo de la media nacional. Por su parte, el miedo al fracaso como obstáculo para emprender ha disminuido en el último año, lo que resulta ser un dato positivo ya que debería favorecer que más personas tomen la decisión de crear una nueva empresa.

En tercer lugar, el análisis de la perspectiva de género muestra que siguen existiendo diferencias en las percepciones anteriores entre mujeres y hombres. Por lo general, las mujeres puntúan más bajo en aquellas percepciones que facilitan emprender (percepción de oportunidades, confianza en sus habilidades y modelos

de referencia). Sin embargo, también puntúan más bajo en la percepción de miedo al fracaso. Si nos centramos en la comparativa de las personas emprendedoras, se puede ver el empuje de las mujeres vascas en el hecho de que detectan más oportunidades y tienen mayor confianza en sus conocimientos y habilidades que sus homólogos hombres.

En cuarto lugar, los indicadores que miden la percepción sobre la cultura emprendedora en el País Vasco se mantienen en niveles más o menos estables, aunque reflejan tendencias interesantes. El indicador de que la equidad en los estándares de vida de la población es un valor positivo sigue la tendencia creciente que empezó con la crisis financiera de estos últimos años. Por su parte, otros indicadores que valoran si el emprendimiento es una buena opción profesional o si los emprendedores tienen un alto estatus social y económico siguen remontando después de sufrir un bache a raíz de la crisis económica. Finalmente, en lo relativo a la difusión de noticias de emprendedores de éxito en los medios de comunicación, también sigue la tendencia creciente de todo el horizonte temporal analizado (desde 2005), lo que es un reflejo del esfuerzo de los poderes públicos en dar visibilidad a esta cuestión.

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 vascas 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 2017, utilizando una escala de 1 a 5, las personas expertas vascas entrevistadas han valorado por encima del valor intermedio (3,0) tan sólo tres de las doce condiciones del entorno emprendedor vasco. En concreto, las condiciones mejor valoradas han sido la infraestructura física y de servicios (4,0), los programas gubernamentales (3,3) y la infraestructura comercial y profesional (3,0) que tradicionalmente reciben este tipo de valoraciones. En contraste, las condiciones del entorno para emprender que continúan recibiendo las valoraciones más bajas han sido las relacionadas al papel de la educación primaria y secundaria (1,8), y la dinámica de mercado interno (1,9) en la actividad emprendedora vasca. Si bien la mayoría de las condiciones del ecosistema emprendedor han recibido una valoración baja por parte de las personas expertas vascas entrevistadas, es importante destacar que al contrastarlos con las opiniones de personas expertas españolas y europeas, existe un reconocimiento y buen posicionamiento en lo relativo a la infraestructura física y de servicios, los programas gubernamentales, la educación media y superior, las políticas gubernamentales y las políticas de apoyo.

De igual manera, se ha solicitado a las personas expertas vascas entrevistadas que emitieran 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*. A este respecto, las personas expertas destacan que la principal *condición que obstaculiza* la actividad emprendedora en la CAPV continúa siendo las normas sociales y culturales. Asimismo, las personas expertas entrevistadas reconocen que una de las *condiciones más favorables* para emprender en el entorno vasco ha sido los programas gubernamentales. Por lo anterior, las *principales recomendaciones* de las personas vascas entrevistadas van orientadas a: (i) que se continúe trabajando en programas gubernamentales que apoyen las diferentes etapas del proceso emprendedor; (ii) que se fortalezca el emprendimiento a través de la educación y la formación; y (iii) que se continúe trabajando en políticas gubernamentales que brinden apoyo a lo largo del proceso emprendedor. Al realizar el *benchmarking* observamos que los obstáculos identificados por las personas expertas vascas son los mismos que identificaron las personas entrevistadas en las economías europeas y en España. En el caso de los apoyos, la única condición que coincide fue el estado del mercado laboral debido a los efectos producidos de la reciente crisis financiera. Finalmente, las personas expertas entrevistadas vascas, europeas y españolas coinciden en que el fortalecimiento de las políticas gubernamentales y de la educación son condiciones esenciales de ecosistemas emprendedores dinámicos y evolucionados.

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2017

Laburpen exekutiboa

GEM proiektuaren 2017ko edizio honekin, hamalagarren urtez egin dugu Euskal Autonomia Erkidegoko⁸ jarduera ekintzailearen jarraipena eta hemeretzigarren urtez nazioarteko 100 herrialde baino gehiagotakoa. Azken urte honetan, proiektua kontinente eta garapen egoera guztietako 54 herrialdetan egin da. Herrialde horiek munduko biztanleriaren % 67,8 eta Barne Produktu Gordinaren % 86,0 hartzen dute (Singer et al, 2018).⁹

EAEn aztertutako urteetan, biztanleria helduak ekimen ekintzaileak abian jartzeko parte hartze mailak gora egin du urte batzuetan eta behera, ordea, beste batzuetan. Hala, zikloarekin batera joan den dinamika ikusi da, EAEko jarduera ekintzailean eragina izan baitute unean uneko egoera ekonomikoaren berezitasunek.

Horrenbestez, orain dela pare bat urtetik hona, EAEn jarduera ekintzailea hobetzen ari dela ikus dezakegu. Krisiaren ondoren, egoera onbideratzen ari da eta hori agerian geratzen da aurtengo txostenean, jarraian laburtuko ditugun emaitza nagusietako batzuek erakusten duten bezala.

Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

EAEko jarduera ekintzaileak, oro har, edo hasierako fasekoak emaitza hobekak izan ditu, nabarmen, 2017-18 urtean. Jarduera Ekintzailearen Tasaren arabera, 18 urtetik 64 urtera arteko biztanleria helduaren baitan, negozio sortu berriei edo berriei –alegia, 3,5 urte baino gutxiagoko antzintasuna dutenei– ekin dieten pertsonen ehunekoa 2016an % 3,3 izatetik aurtengo % 5,8 izatera igaro da. Hortaz, 2,5 puntuko hazkundera izan du adierazle horrek.

Aurrerapen horrek ez du ekarri EAEko herritarrek etorkizunean ekiteko duten asmoa proportzio berean haztea. Adierazle horren balioa igo egin da, baina gutxi. Enpresen sendotzeari lotutako adierazleak —42 hilabete baino gehiagoko antzintasuna duten negozioen jabeak jasotzen dituenak— hobera egin du. Azkenik, enpresak utzi dituzten herritarren ehunekoa aurreko ekitaldiarekiko bikoiztu egin da, bereziki erretiroa hartu duten enpresaburuen kopuruak aurtengo ere gora egin duelako.

EAEko ekintzailearen profila

Portaera ekintzailearen ikuspegitik, datuek iradokitzen digute aukerak identifikatzea dela, berriro ere, ekiteko arrazoi nagusia, prozesu ekintzailearen fase guztietan. EAEko ekintzailearen profila aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonak dira, 35 eta 45 urte artekoak, prestakuntza eta errenta maila handikoak.

⁸ Erakunde laguntzaile eta finantzatzaileen ahaleginari esker, 2017ko azterketa honetan EAEn bizi diren 2.000 pertsonari egin diegu inkesta, 18 eta 64 urte artekoak. Gainera, 36 pertsona adituri elkarrizketak egin dizkiegu, EAEko ekintzailetza ingurunearen baldintzei buruz. Xehetasun gehiago nahi izanez gero, Txosten honetako ataletako bakoitzean dagokion metodologiaren deskribapena kontsulta daiteke.

⁹ Azterketa honetan parte hartzen duen herrialde edo eskualde bakoitzean, jarduera ekintzailea, bere ezaugarriak eta ingurunearen baldintzak metodologia berbera erabiliz neurtzen dira. Horrek erreferentziazko lurraldeen arteko alderapenak errazten ditu. Hain zuzen ere, horixe da GEM proiektuan balio handieneko abantailetakoa bat.

Genero ikuspegiari begiratzuz gero, datuek erakusten digute emakumeen ekintzailtza tasa gizonetzkoaren azpitik dagoela, baina agerikoa da, urteek aurrera egin ahala, berdintzeko bidean dagoela. Hala ere, nabarmentzekoa da bai gizon ekintzaileek eta bai emakume ekintzaileek prestakuntza maila handia dutela.

Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

EAEn jarduera ekintzailearen bat abian jartzen duten bi pertsonatatik batek jarduera abian jartzeko 23.500 euro baino gutxiagoko kapital beharrak ditu. Zenbateko hori Espainiako batezbestekoa baino handiagoa da (15.000 euro), baita 2016ko datua baino handiagoa ere (15.000 euro). Hazkunde hori, nagusiki, hasieran inbertsio handia (150.000 eurotik gorakoa) behar izan duten proiektu sortu berrien ehuneko nabarmen handitu delako gertatu da. Talde sustatzaileen ekarpenak dira, berriro ere, proiektuen finantzaketa iturri nagusiak (kapital beharren % 45 finantzatzen dute, batez beste). Horren ondoren datoz finantza erakundeak (% 15,71), inbertsiogile espezializatuak (% 10,72), senitartekoen ekarpenak (% 10,36) eta laguntza publikoak (% 9,82).

Inbertsio informalararen tasa biztanleria helduaren % 2,9 ingurukoa izan zen. Kasuen erdian baino gehiagotan, inbertsiogile bakoitzak 12.000 euro edo gehiagoko ekarpena egin zuen. Kopuru hori 2016koa baino askoz handiagoa da (6.000 euro zen iaz), baita Espainiako medianari dagokion datua baino handiagoa ere (5.000 euro). Inbertsioak egiten dituztenen batez besteko adinak gora egin du (50 urte), inbertsiogileen artean pertsona erretiratuen presentzia handiagoa delako. Ildo beretik, nahiko handia da babesten dituzten proiektuei jakiteak eta esperientzia transferitzeko gaitasuna duten inbertsiogileen oinarria. Gainera, indarra hartu du inbertsio profesionalaren segmentuak (% 1,8 zen 2016an eta % 3,7 da aurten), hau da, negozio aukera erakargarri bat aurkitu ondoren inbertitzen duten pertsonak.

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

Ohikoa den bezala, Jarduera Ekintzailearen Tasak aztertzen dituen ekimen ekintzaile gehienak negozio sortu berriak dira, bereziki zerbitzuen sektorekoak. Hala, 2017. urtean hasierako fasean ekintzailtzat identifikatutako EAEko pertsonen % 88,7 zerbitzuen sektorean aritzen zen. Jakintzan intentsiboak ez diren zerbitzuak ziren nagusi, jakintzan intentsiboak ez direnen aldean (% 69,6 eta % 19,1, hurrenez hurren). Hain zuzen ere, azken bi urteetan gora egin du zerbitzuen sektoreko ekimen ekintzaileen pisu erlatiboak, bai jakintzan oinarritutako zerbitzuen kasuan (2015ean % 17,9 izatetik 2017an % 19,1 izatera) eta bai jakintzan oinarritzen ez diren zerbitzuen kasuan (% 65,6tik % 69,6ra).

Zerbitzuen jardueraren pisu handi horrekin bat, hasierako fasean dauden negozio horiek tamaina txiki-koak izan ohi dira. 2017an, enpleguari dagokionez, batez besteko tamaina 2,2 pertsonakoa izan zen. Kopuru hori 2016an ikusitakoa baino txikiagoa da. Baina hasierako fasean lanpostuak sortzen ari diren negozioei dagokien Jarduera Ekintzaileko Tasa, bereziki 1 eta 5 langile arteko tamaina dutenena, handitu egin da, 2016ko % 12,1etik azken urteko % 28,7ra. Aitzitik, hasierako fasean dauden ekintzaileek enpleguari dagokionez dituzten igurikimenek erakusten dute bost urtean espero den tamaina 4,8 pertsonakoa dela. Tarteka aztertuz gero, Jarduera Ekintzailearen Tasaren % 60,0k bost urte barru gutxienez pertsona bat kontratatzea espero zuten. Horrek igurikimenak behera egitea esan nahi du, aurreko urtearekin alderatuta. Hala ere, beherakada hori bost urte barru 1 eta 5 pertsona artean enplegatzeko igurikimena duten ekimenen pisuan besterik ez da ikusten. Ekimen horien pisua 2016an % 53 izatetik 2017an % 47 izatera igaro zen.

Berrikuntza mailari dagokionez, azken urtean berdintsu mantendu da bezero guztientzat edo bezero bazuentzat produktu edo zerbitzu berria eskaintzen zuten ekimenei lotutako Jarduera Ekintzaileko Tasa. Tasa hori % 45,4koa zen 2016an eta % 44,3koa 2017an. Hala, Euskal Autonomia Erkidegoa aurten ere Espainiako autonomia erkidegoen erdiaren gainetik gelditzen da eta Europar Batasuneko herrialde gehien eta berrikuntzan oinarritutako ekonomia gehien gainetik, biztanleria ekintzaileak eskaintzen duen produktuaren edo zerbitzuaren berritasunari begiratuta. Bestalde, lehiakiderik ez duten edo oso lehiakide gutxi dituzten ekimenen Jarduera Tasa Ekintzailea ere handitu egin da, azken urtean % 39,4 izatetik % 44,3 izatera igaro baita. Hala ere, EAE autonomia erkidegoen sailkapenaren erdian kokatu zen adierazle horretan, eta Europar Batasuneko herrialdeen eta berrikuntzan oinarritutako ekonomien batezbestekoaren azpitik. Azkenik, urte bateko edo urte bat eta bost urte arteko antzinasuna duten teknologiak erabiltzen dituzten ekimenei dagokien Jarduera Ekintzaileko Tasa 2016an % 30,4 izan zen eta 2017an, berriz, % 33,9. Hala, EAE autonomia erkidegoen erditik gora kokatu zen, baina Europar Batasuneko eta berrikuntzan oinarritutako ekonomietako batezbestekoaren azpitik.

Kalitate adierazleen artean, nazioarteko orientazioa ere aztertu dugu. EAEn hasierako fasean dagoen biztanleria ekintzailearen % 25,2k urteko salmenten % 1 gutxienez atzerrian egin zituen. Adierazle hori nahiko egonkorra da EAEn aurreko urtearekiko alderatuta, ehunekoa, iaz, % 24,2 izan baitzen. Nazioarteko orientazioa duten ekimen guztietatik, atzerrian salmenten % 1 eta % 25 artean lortzen zituztenen ehunekoa Jarduera Ekintzailearen Tasaren % 16,5 zen; atzerrian salmenten % 25 eta % 75 zituztenen ehunekoa, % 5,2; eta atzerrian salmenten % 75etik gora zituztenen ehunekoa, % 3,5.

Alderapenei dagokionez, EAE Espainiako autonomia erkidegoen sailkapenean erditik gora kokatu bazen ere, Europar Batasuneko eta berrikuntzan oinarritutako ekonomietako batezbestekoaren atzetik zegoen, jarduera ekintzailearen nazioarteko orientazioari begiratuz gero.

(Barne) ekintzailetzako jarduera EAEn

(Barne) ekintzailetzari dagokionez, 2017an elkarrizketatu genuen 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 1,5ek adierazi du lan egiten ari zen erakundeetan azken hiru urteetan ideia eta ekimen berritzaileak abian jartzen parte hartu duela edo prozesu hori gidatu duela. Ehuneko hori 1,5 puntu jaitsi da, 2016ko edizioari begiratuta. Baina, azken urteetako joerak aztertzen badira, portaera ziklikoa ikusten da, edizio bakoitzean hasierako egoeran eta sendotze bidean dauden enpresen kopuruak azal dezakeena. Beste herrialde batzuekin alderatuta, ikus daiteke EAE oraindik ere berrikuntzan oinarritutako Europako ekonomietan ikusitako (barne) ekintzailetzako jardueraren batezbestekotik urrun dagoela (% 5,1) eta, aurrean, Espainiako batezbestekoaren gaitetik (% 1,4). Espainiari dagokionez, EAE, adierazle honetan, bost autonomia erkidegoren azpitik dago: Katalunia (% 2,2), Madril (% 2,0), Kantabria (%2,0), Nafarroa (% 1,9) eta Aragoi (% 1,8). Joera horiek erakusten dute euskal enpresen ehuna osatzen duten enpresetan orientazio ekintzailea beherantz doala. Arrazoi horregatik, EAEk aurrean dituen gaur egungo beharrei eta egiturazko aldaketei begiratuta, ekintzailetza eta berrikuntza indartzea komeni da, EAEko ekintzailetza eta berrikuntza ekosistema osatzen duten eragileek hainbat esparrutan lan eginda.

EAEko herritarren balioen eta jarrerren hautematea

Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailea EAEko herritarrek duten hautematearen isla da. Hautemate horietako batzuek lotura dute ekiteko gaitasunekin; beste batzuek, berriz, inguruko kulturarekin, ekintzailetza gehiago edo gutxiago mesedetu baitezake. Edizio honetako azterketan ekintzailearen aurreko balio eta jarrerren hautemateari buruz lortu ditugun emaitzetatik hainbat alderdi azpimarratu behar ditugu.

Lehenengo, azpimarratu behar da negozio aukera onen hautematea handitzen joan dela azken urteetan, % 30,6ra iritsi arte. Hala, krisi ekonomikoaren aurreko mailak berreskuratu dira. Hala ere, Espainiako batezbestekoaren azpitik egoten jarraitzen du, batezbesteko horrek ere hazkundea izan baitu.

Bigarren, ekiteko behar diren jakite eta trebetasunei lotutako adierazleak eta beste ekintzaile batzuek ezagutzekoak egonkorak dira, eta Espainiako batezbestekoaren azpitik daude. Bestalde, ekiteko eragozpenen artean porrot egitearen beldurrak duen pisuak behera egin du azken urtean. Hori datu positibo bat da, erraztu egingo baitu pertsona gehiagok enpresa berri bat sortzeko erabakia hartzea.

Hirugarren, genero ikuspegiaren analisiak erakusten digu oraindik ere gizonen eta emakumeen artean desberdintasunak daudela arestian aipatutako hautemateetan. Oro har, emakumeek puntuazio txikiagoak ematen dizkiete ekitea errazten duten hautemateei (aukeren hautematea, norberaren trebetasunetan konfiantza eta erreferentzia ereduak). Era berean, puntuazio txikiagoa dute porrotaren beldurraren hautematean. Pertsona ekintzaileen alderapena hartuz gero, euskal emakumeen indarra ikus daiteke, gizonen baino aukera gehiago antzematen baitituzte eta konfiantza gehiago baitute beren jakite eta trebetasunetan.

Laugarren, Euskal Autonomia Erkidegoan kultura ekintzailearen inguruko hautematea neurtzen duten adierazleen mailak nahiko egonkor daude, nahiz eta joera interesgarriak erakusten dizkiguten. Bizitza estandarretan ekitate balio positiboa dela dioen adierazle goranzko joera du, azken urteetako finantza krisiaz geroztik. Bestalde, ekintzailetza aukera profesional on bat den edo ekintzaileek gizarte eta ekonomia estatus handia duten baloratzen duten beste adierazle batzuk ere maila berreskuratzen ari dira, krisi ekonomikoan beherakada bat izan ondoren. Azkenik, hedabideetan ekintzaileen arrakastari buruzko albisteak zabaltzeari dagokionez, aztertu dugun garai guztian (2005az geroztik) goranzko joera nabari da. Horrek erakusten du botere publikoak ahaleginak egiten ari direla gai honi ikusgarritasun handiagoa emateko.

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

36 pertsona adituri hainbat galdera itxi eta ireki eginez, GEM metodologiak ekiteko ingurunearen baldintzak aztertzeko aukera ematen du, enpresen sorrerari lagundu ohi dioten 12 faktore balioestearen bidez. EAEn dagokionez, elkarrizketatutako 36 adituek aitortzen dute *ekiteko euskal ingurunearen baldintzak* garatzerakoan, kontuan hartu behar direla askotariko eragileek egiten dituzten ahaleginak. Baina bide horretan lan egiten jarraitzeko beharra ere azpimarratzen dute, ingurune hori garatzeko eta sendotzeko.

2017ko edizioan, 1etik 5era arteko eskala erabiliz, EAEko adituek erdiko balioaz (3,0) gorako balioa eman diete soilik EAEko ekintzailera inguruneke hamabi baldintzetatik hiruri. Zehazki, balioespen onena izan duten baldintzak azpiegitura fisikoa eta zerbitzuena (4,0), gobernuaren programak (3,3) eta azpiegitura komertziala eta profesionala (3,0) izan dira. Ohikoa da baldintza horiek balioespen positiboa edukitzea. Aitzitik, balioespen txikiena jasotzen jarraitzen duten baldintzak lehen eta bigarren hezkuntzaren papera (1,8) eta jarduera ekintzailearen barne merkatuaren dinamika (1,9) dira. Ekosistema ekintzailearen baldintza gehienek balioespen txikia jaso dute elkarrizketatu ditugun adituen eskuetatik. Baina garrantzitsua da azpimarratzea Espainiako eta Europako adituen iritziz, kokapena ona dela azpiegitura fisiko eta zerbitzuetan, gobernuaren programetan, hezkuntza ertain eta gorenean, eta laguntza politiketan.

Era berean, elkarrizketatu ditugun EAEko adituei eskatu diegu *jarduera ekintzailea oztopatzen duten eta hari laguntzen dioten inguruneke baldintzen* inguruan iritzia emateko, baita *EAEko ekintzailera ingurunea sendotzeko gomendioak eskaintzeko* ere. Ildo horretatik, adituek azpimarratzen dute EAEn jarduera ekintzailea eragozten duen baldintza nagusia, oraindik ere, gizarte eta kultur arauak direla. Gainera, elkarrizketatutako adituek aitortzen dute euskal ingurunean ekiteko *aldeko baldintza nagusia* gobernuaren programak izan direla. Aurreko guztiagatik, EAEn elkarrizketatutako pertsonen *gomendio nagusiak* honakoak dira: (i) prozesu ekintzaileari lagunduko dioten gobernuaren programetan lan egiten jarraitzea; (ii) ekintzailea indartzea, hezkuntzaren eta prestakuntzaren bidetik; eta (iii) prozesu ekintzailean zehar laguntzeko gobernu politiketan sakontzen jarraitzea. *Benchmarking* hori egiterakoan, ikus dezakegu EAEko adituek identifikatu dituzten eragozpenak Europako eta Espainiako ekonomietan elkarrizketatu ziren pertsonen identifikatutako berdina izan zirela. Ekintzailera errazten duten elementuei dagokienez, baldintza bakarrean datoz bat guztiak: lan merkatuaren egoera, azken urteetako finantza krisiaren eraginaren ondorioz. Azkenik, EAEn, European eta Espainian elkarrizketatutako adituek uste dute gobernu politikak eta hezkuntza indartzea funtsezko baldintzak direla ekosistema ekintzaile dinamiko eta eboluzionatuetan.

GEM. Basque Country. Executive Summary 2017

Executive Summary

The 2017 GEM project constitutes the fourteenth year in the Basque Country (CAPV)¹⁰ and the nineteenth year in over 100 countries worldwide in which entrepreneurial activity has been monitored. The project has been set in motion in 54 countries across all continents and in all stages of development over the past year alone, representing 67.8% of the world's population and 86.0% of the world's GDP (Singer et al., 2018).¹¹

Over the time the project has been pursued in the Basque Country, there have been periods of booms and slumps in participation levels among the adult population in the autonomous region in terms of implementing entrepreneurial initiatives. The dynamics experienced in this respect have been pro-cyclical, as Basque entrepreneurial activity has been influenced by circumstances arising from the economic situation at any given time.

Consequently, an improvement in entrepreneurial activity in the CAPV has been noted over the past couple of years that has accompanied signs of recovery following the crisis, and this is evident in this year's report, as shown by some of the key results summarised below.

Diagnosis of the main indicators of the entrepreneurial process in the Basque Country

Total entrepreneurial activity or such activity in its early stage in the Basque Country has made significant progress over the year 2017-18. In accordance with the TEA indicator, the adult population between 18 and 64 years, identified as being nascent or new business entrepreneurs with less than 3.5 years' seniority, rose from 3.3% in 2016 to 5.8% in the current financial year, meaning a 2.5 per cent increase. This growth has not been accompanied by a proportional rise in the future intention rate for embarking on a business venture on the part of the Basque population, which has only slightly increased. The business consolidation rate, which represents the population of business owners with over 42 months' seniority, has moderately recovered, while the turnover rate has doubled in comparison to the previous year, especially owing to the retirement rate among businessmen and women, which has risen again this year.

Profile of Basque entrepreneurs

From the standpoint of entrepreneurial behaviour, data suggest that identifying opportunities remains the main reason for embarking on a business venture in all stages of the entrepreneurial process.

The profile of the individual involved in entrepreneurial activity in the Basque Country is very similar to that of previous years. Most entrepreneurs are males between 35 and 45 years of age, are highly qualified and have entered the higher income bracket.

¹⁰ Thanks to the effort made by collaborating and funding bodies, 2,000 individuals between 18 and 64 years of age residing in the Basque Country were interviewed for this 2017 survey, while 36 experts in conditions affecting the Basque entrepreneurial milieu were also interviewed. The methodological description of each part of the report may be consulted for further details.

¹¹ The following are measured in each country or region: entrepreneurial activity, its features and the determining factors of the milieu under a single methodology, which facilitates comparison between territories of reference and constitutes one of the most highly-rated advantages of the GEM project

If we take into account the gender standpoint, data indicate that the female TEA remains below the male rate, although it has been drawing closer over the years. Nonetheless, attention should be drawn to the fact that both male and female entrepreneurs evidence being highly qualified in both cases.

Funding of the entrepreneurial process in the Basque Country

One in every two individuals who embark on a business venture in the Basque Country started their activity (nascent stage) with capital requirements of under 23,500 Euros – which is above the national average for Spain (15,000 Euros) and represents a considerable increase over 2016 (15,000 Euros). This recovery is essentially the result of a significant rise in the number of nascent projects that have required large-scale investment for start-up purposes (>150,000 Euros). Contributions made by the core promotion team remain the main source of funding (providing an average 45% of capital requirements), followed by financial institutions (15.71%), specialist investors (10.72%), family contributions (10.36%) and public aid programmes (9.82%).

The informal investment rate accounted for around 2.9% of the adult population, with a contribution per investor equivalent to or above 12,000 Euros in over half of cases. This figure is noticeably higher than that of 2016 (6,000 Euros) and far above the average figure calculated for Spain (5,000 Euros). The average age of investors increases (50 years), with a greater presence of retired individuals among the group investor being noted, and the spectrum of investors with potential to transfer knowledge and experience to the projects they back is relatively broad. Moreover, the professional investment segment has increased in percentage points (3.7% as opposed to 1.8% in 2016), i.e. individuals who invest after having detected an appealing business opportunity.

Quality indices of the businesses identified in the Basque Country

As has become customary, most entrepreneurial initiatives noted by the TEA indicator refer to nascent and new businesses in the service industry. Thus, 88.7% of individuals in the Basque Country identified as being early-stage entrepreneurs in 2017 were offering services, with non-intensive services involving knowledge predominating over intensive services involving knowledge (69.6% as opposed to 19.1%). Indeed, the relative weight of entrepreneurial initiatives within the service industry has increased over the past two years – both in the case of knowledge-based services (from 17.9% in 2015 to 19.1% in 2017) and in the case of non-knowledge-based services (from 65.6% to 69.6%).

In keeping with the greater weight of service-based activities, businesses undertaken by early-stage entrepreneurial individuals tend to be small in size. In 2017, the average size noted in terms of employment was 2.2 people, which is relatively low compared to the average size noted in 2016. However, an increase in the TEA percentage corresponding to early-stage businesses with employment is noted, especially those employing between 1 and 5 people, increasing from 12.1% in 2016 to 28.7% over the past year. In contrast, job expectations among the early-stage entrepreneurial population identified in 2017 reflect the fact that, on average, the expected size within five years is one with 4.8 people involved. According to periods, nearly 60% of the TEA percentage corresponded to initiatives that expected to employ at least one person within five years, which means a fall in expectations in comparison to the previous year. However, this decrease is noted only in the weight of initiatives with expectations of employing between 1 and 5 individuals within five years, the weight of which fell from 53.0% in 2016 to 47.0% in 2017.

As regards level of innovation, the TEA percentage referring to initiatives involving a new product or service for all or some customers has been maintained over the past year, only slightly varying from 45.4% in 2016 to 44.3% in 2017. This has enabled the Basque Country to once again be ranked in the top half of the autonomous regions and above most EU countries and innovation-based economies, in accordance with the new features of the product or service offered by the entrepreneurial population. On the other hand, the TEA percentage referring to initiatives featuring or little or no competence increased, rising from 39.4% to 44.3% over the past year. However, the Basque Country was ranked exactly in the middle among autonomous regions according to this indicator, as well as just below the average for EU countries and innovation-based economies. Lastly, the TEA percentage referring to initiatives that use technologies that have been operating for less than one year or between one and five years also increased from 30.4% in 2016 to 33.9% in 2017, with the Basque Country being ranked in the top half of the autonomous regions, albeit below average levels for EU countries and innovation-based economies.

As a final indication of quality analysed, attention should be drawn to the international outreach of the early-stage entrepreneurial population in the Basque Country in 2017, referring to initiatives in which at least 1% of annual sales derived from overseas. This indicator evidences a certain degree of stability in the Basque Country in terms of the previous year, when this TEA subset achieved a 24.2% weight. Of the total number of initiatives with some degree of international outreach, those whose overseas sales accounted for between 1% and 25% represented 16.5% of the TEA percentage, those with overseas sales of between 25% and 75% represented 5.2%, and those with over 75% overseas sales represented 3.5%. In comparative terms, although the Basque Country was ranked in the top half of the autonomous regions on a national level, it was still behind the average for the European Union and innovation-based economies, in terms of the international outreach of its entrepreneurial activity.

(Intra)entrepreneurial activity in the Basque Country

In terms of (intra)entrepreneurial activity, 1.5% of the Basque population interviewed between 18 and 64 years of age in 2017 stated having either taken part in or overseen the setting in motion of entrepreneurial ideas and initiatives for the organisations where they worked over the past three years. This percentage reflects a drop by 1.5 percentage points from 2016. However, if trends in recent years are analysed, cyclical behaviour can be seen that might be explained by the number of early-stage enterprises together with consolidated ones each year. The benchmarking analysis confirms the Basque Country's ranking, although this remains far from the average for (intra)entrepreneurial activity noted in European innovation-based economies (5.1%) and only very slightly above the Spanish average (1.4%) this year. Within the Spanish context, the Basque Country is ranked below Catalonia (2.2%), Madrid (2.0%), Cantabria (2.0%), Navarre (1.9%) and Aragon (1.8%) according to this indicator. These show signs of a downward trend in terms of the entrepreneurial orientation of enterprises that have been established that form part of the Basque business fabric. Hence, in view of current needs and structural changes being faced by the Basque Country, entrepreneurship and innovation will need to be strengthened via diverse areas of activity by those agents who form part of the Basque entrepreneurial and innovation ecosystem.

Perception of values and attitudes among the Basque population

Entrepreneurial activity in the Basque Country is a reflection of the perceptions held by the Basque population. Some of these perceptions are linked to the abilities attached to embarking on a business venture while others are related to the culture surrounding them, which may be either more or less conducive to entrepreneurship. Attention can be drawn to different aspects from the results obtained this year on the perception of values and attitudes towards entrepreneurship.

Firstly, attention should be drawn to the fact that the perception of good business opportunities has been a growing aspect in recent years, rising to 30.6% and returning to pre-economic crisis levels. Having said this, it nonetheless remains below the Spanish average, which has also experienced similar growth.

Secondly, the indicators of knowledge and skills required to embark on business ventures and to gain an insight into other entrepreneurs have remained stable and slightly below the national average. For its part, the fear of failure as a hindrance to embarking on a business venture has diminished over this past year, which can be seen as a positive datum, as it encourages more individuals to take the decision to set up a new business.

Thirdly, an analysis of the gender perspective reveals that differences in perceptions among men and women continue to exist. Generally speaking, women score lower in those perceptions that facilitate entrepreneurship (perception of opportunities, confidence in the skills they have and reference models). However, they also score lower in the perception of fear of failure – if we focus on comparing entrepreneurial individuals, we can see the drive evident in Basque women in the fact that they detect more opportunities and are more confident about their knowledge and skills than their male counterparts.

Fourthly, indicators measuring the perception of entrepreneurial culture in the Basque Country have remained at more or less stable levels, although they reflect interesting trends. The indicator referring to the fact that fairness in terms of living standards among the population is a positive value remains a growing trend that started with the financial crisis experienced over the last few years. For their part, other indicators that rate whether entrepreneurship is a good professional option or whether entrepreneurs enjoy a high social and eco-

conomic status continue to grow after having experienced a slump as a result of the economic crisis. Lastly, in terms of the dissemination of news about successful entrepreneurs in the media, the growing trend also continues on the entire temporary horizon analysed (i.e. since 2005), which constitutes a reflection of the effort made by public authorities to ensure this issue remains visible.

Conditions for entrepreneurship within the milieu in the Basque Country

Based on a series of open-ended and closed-ended questions addressed to 36 experts, the GEM methodology enables the conditions governing the milieu to be analysed for embarking on business ventures by assessing 12 factors that normally tend to favour business creation. In the case of the Basque Country, the 36 Basque experts interviewed recognise the effort made by the different agents involved in developing *conditions for entrepreneurship within the milieu* over the different years the project has been set in motion, although they also evidence the need to continue working on developing/strengthening them.

In 2017, using a scale from 1 to 5, the Basque experts interviewed rated just three of the twelve conditions for entrepreneurship within the Basque entrepreneur milieu as being above the intermediate value (3.0). Specifically, the most highly-rated conditions were physical infrastructure and service-related infrastructure (4.0), Government programmes (3.3) and commercial and professional infrastructure (3.0), which traditionally obtain these types of rating. In contrast, conditions for entrepreneurship within the milieu that continue to obtain low ratings were those related to the role of primary and secondary education (1.8) and internal market dynamics (1.9) in Basque entrepreneurial activity. Although most conditions attached to the entrepreneurial ecosystem received a low rating from the Basque experts interviewed, it is important to draw attention to the fact that when contrasting them with the opinions of Spanish and European experts, there is recognition and a good stance regarding physical infrastructure and service-related infrastructure, Government programmes and back-up policies.

Likewise, the Basque experts interviewed were asked to give their opinion about the *conditions attached to the milieu that may hinder and favour entrepreneurial activity*, in addition to their recommendations for strengthening the Basque entrepreneurial milieu. In this respect, the experts draw attention to the fact that the main *condition that hinders* entrepreneurial activity in the Basque Country continues to be social and cultural norms. Similarly, they acknowledge the fact that one of the *most favourable conditions* for embarking on business ventures within the Basque milieu has been Government programmes. Consequently, the key recommendations of those interviewed remain focused on: (i) the fact they should continue working on any Government programmes that lend support to the different stages of the entrepreneurial process; (ii) that entrepreneurship should be strengthened via education and training; and (iii) that work should be continued on Government policies that lend support to the entire entrepreneurial process. When we carried out the benchmarking, we noted that the hindrances identified by Basque experts happen to be the same as those identified by individuals interviewed in European economies and in Spain. In the case of support, the only coinciding condition was the state of the job market owing to the effects caused by the recent financial crisis. Lastly, the Basque, European and Spanish experts interviewed coincide in the fact that a strengthening of Government and educational policies constitute the essential conditions of dynamic, highly-evolved entrepreneurial ecosystems.

GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2017

Résumé Exécutif

Avec l'édition 2017 du projet GEM, ce sont quatorze ans de suivi de l'activité entrepreneuriale dans la Communauté autonome du Pays basque (CAPV)¹² et dix-neuf ans dans plus de 100 pays au niveau international. Rien qu'au cours de la dernière année, le projet s'est développé dans 54 pays de tous les continents et à tous les stades de développement, qui représentent 67,8% de la population mondiale et 86,0% du PIB mondial (Singer et al., 2018).¹³

Pendant le développement du projet dans la CAPV, il y a eu, dans le territoire autonome, des époques de chute et des époques d'augmentation des niveaux de participation de la population adulte dans la mise en marche d'initiatives entrepreneuriales. La dynamique expérimentée dans ce sens a été procyclique, étant donné que l'activité entrepreneuriale basque a été influencée par les circonstances de la situation économique de chaque moment.

En conséquence, depuis quelques années l'on observe une amélioration de l'activité entrepreneuriale au sein de la CAPV qui accompagne les signes de récupération après la crise et cela est clairement présent dans le rapport de cette année, tel que le montrent certains des principaux résultats dont vous trouverez le résumé ci-dessous.

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV

Dans la CAPV, l'activité entrepreneuriale, totale ou en phase initiale, avance de façon significative durant l'année 2017-18. Conformément à l'indicateur TEA, la population adulte d'entre 18 à 64 ans, identifiée comme entrepreneuriale, d'affaires naissantes ou nouvelles, de moins de 3,5 ans d'ancienneté, passe de 3,3% de 2016 à 5,8% de l'exercice actuel, ce qui suppose une augmentation de 2,5 points. Cette avancée n'a pas été accompagnée d'une augmentation proportionnelle quant au taux d'intention future d'entreprendre de la population de la CAPV, qui n'a augmenté que très légèrement. L'indicateur de consolidation entrepreneuriale, qui représente la population propriétaire d'affaires avec plus de 42 mois d'ancienneté, se récupère de façon modérée et le taux d'abandon entrepreneurial a été multiplié par deux par rapport à l'exercice précédent, notamment en raison du fait que le nombre des chefs d'entreprise qui sont partis à la retraite a de nouveau augmenté au cours de cette édition.

Profil de la personne entrepreneuriale basque

Du point de vue du comportement entrepreneurial, les données suggèrent que l'identification des opportunités reste le motif principal pour entreprendre, et ce, dans toutes les phases du processus entrepreneurial.

¹² Grâce à l'effort des entités collaboratrices et de financement, pour la réalisation de cette étude en 2017, 2.000 personnes de 18-64 ans résidentes dans la CAPV ont fait l'objet d'une enquête et 36 personnes expertes ont fait l'objet d'entretiens plus poussés sur les conditions de l'environnement entrepreneurial. Pour plus de détail, vous pouvez consulter la description méthodologique de chacune des parties qui intègrent ce rapport.

¹³ Dans chaque région ou chaque pays participant, l'on mesure l'activité entrepreneuriale, ses caractéristiques et ses facteurs conditionnants de l'environnement sous une même méthodologie, ce qui facilite la comparaison entre les territoires de référence et représente l'un des avantages les plus valorisés du projet GEM.

Le profil de la personne impliquée dans le processus entrepreneurial dans la CAPV est très similaire à celui des éditions précédentes. La majorité des chefs d'entreprises sont des hommes d'entre 35 et 45 ans, avec un niveau de formation élevé et un niveau de revenu supérieur.

Pour ce qui est de la perspective de genre, les données indiquent que le TEA féminin reste au-dessous du masculin, quoique, avec les années, l'on constate peu à peu qu'ils se rejoignent. Toutefois, il faut souligner qu'aussi bien les chefs d'entreprises hommes que les chefs d'entreprises femmes présentent un niveau de formation élevé.

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

Sur deux personnes qui engagent une activité commerciale dans la CAPV, une commence son activité (phase naissante) avec des exigences de capital inférieures à 23.500 euros, ce qui est une donnée supérieure à la moyenne nationale espagnole (15.000 euros) et qui expérimente une considérable augmentation par rapport à 2016 (15.000 euros). Cette récupération est motivée fondamentalement par une augmentation considérable dans le pourcentage de projets naissants qui ont requis un investissement élevé pour leur démarrage (>150.000 euros) les apports de l'équipe de promotion continuent à représenter la principale source de financement (ils financent en moyenne 45% des besoins de capital), suivi par les institutions financières (15,71%), les investisseurs spécialisés (10,72%), les apports familiaux (10,36%) et les programmes d'aides publiques (9,82%).

Le taux d'investissement informel se situe autour de 2,9% de la population adulte avec un apport par investisseur égal ou supérieur, dans plus de la moitié des cas, à 12.000 euros. Ce chiffre est clairement supérieur à celui de 2016 (6.000 euros) et très au-dessus de la donnée moyenne comptabilisée au niveau national (5.000 euros). L'âge moyen de ceux qui investissent est en augmentation (50 ans), avec une plus forte présence de personnes retraitées dans le collectif investisseur. La base des investisseurs avec un potentiel pour transférer leurs connaissances et leur expérience dans les projets qu'ils soutiennent est relativement large. De plus, le segment de l'investissement professionnel (3,7% face à 1,8% en 2016), c'est-à-dire des personnes qui investissent après avoir détecté une opportunité commerciale attractive, est elle aussi en augmentation, en pourcentage.

Index de qualité des affaires identifiées dans la CAPV

Comme c'est habituel, la majorité des initiatives entrepreneuriales capturées par l'indicateur TEA correspond à des affaires naissantes et nouvelles dont l'activité est une activité de services. Ainsi, 88,7% des personnes de la CAPV identifiées comme entrepreneuriales en phase initiale en 2017 se consacraient aux services, avec une prédominance des services non intensifs en connaissance sur les services intensifs en connaissance (69,6% face à 19,1%). De fait, dans les deux dernières années, le poids relatif des initiatives entrepreneuriales de services a augmenté, aussi bien dans le cas des services basés sur la connaissance (depuis les 17,9% observés en 2015 jusqu'au 19,1% observé en 2017) comme dans le cas des services non basés sur la connaissance (depuis 65,6% jusqu'à 69,6%).

En cohérence avec le poids plus important des activités de services, les affaires des personnes entrepreneuriales en phase initiale identifiées tendent à être de taille réduite. En 2017, la taille moyenne observée en termes d'emploi était de 2,2 personnes, ce qui s'avère comparativement inférieur à la taille moyenne observée en 2016. Toutefois, l'on apprécie une augmentation du pourcentage du TEA correspondant à des affaires en phase initiale avec emploi, notamment celles dont la taille est d'entre 1 et 5 personnes employées, qui est passé de 12,1% en 2016 à 28,7% l'année dernière. En revanche, les attentes d'emploi de la population entrepreneuriale en phase initiale identifiée en 2107 reflètent que, en moyenne, la taille attendue en cinq ans est de 4,8 personnes. Par tranches, presque 60,0% du TEA étaient constitués par des initiatives qui espéraient employer au moins une personne en cinq ans, ce qui suppose une diminution des attentes par rapport à l'année précédente. Toutefois, cette diminution ne s'observe que dans le poids des initiatives avec des attentes d'emploi d'entre 1 et 5 employé(e)s dans les cinq ans, dont le poids est passé de 53,0% en 2016 à 47,0% en 2017.

En ce qui concerne le niveau d'innovation, au cours de l'année passée, le pourcentage du TEA correspondant à des initiatives dont le produit ou le service était novateur pour tous ou certains clients s'est maintenu. Ce niveau est passé de 45,4% en 2016 à 44,3% en 2017, ce qui a permis de positionner la CAPV une année encore au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes espagnoles et au-dessus de la majorité des pays de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation, selon la nouveauté du produit ou du service proposé par la population entrepreneuriale. Par ailleurs, le pourcentage du TEA correspondant à des initiatives

avec peu ou aucune compétence a augmenté : il est passé de 39,4% à 44,3% dans la dernière année. Toutefois, la CAPV s'est placée exactement à la moyenne pour ce qui est des communautés autonomes selon cet indicateur, et juste au-dessous de la moyenne des pays de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation. Enfin, le pourcentage du TEA correspondant à des initiatives qui utilisent des technologies de moins d'un an ou d'entre un et cinq ans a également augmenté de 30,4% en 2016 à 33,9% en 2017, ce qui a positionné la CAPV au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes, quoique avec des niveaux inférieurs à ceux de la moyenne de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation.

Comme dernier index de qualité analysé, il faut souligner l'orientation internationale de 25,2% de la population entrepreneuriale en phase initiale dans la CAPV en 2017, qui a correspondu à des initiatives avec au moins 1% de ventes annuelles provenant de l'étranger. Cet indicateur montre une certaine stabilité au sein de la CAPV par rapport à l'année précédente, lorsque ce sous-ensemble du TEA a atteint un poids de 24,2%. Du total des initiatives avec un certain degré d'orientation internationale, celles qui avaient entre 1% et 25% des ventes issus de l'extérieur représentaient 16,5% du TEA, celles qui avaient entre 25% et 75% des ventes de l'extérieur représentaient 5,2%, et celles qui avaient plus de 75% des ventes de l'extérieur représentaient 3,5%. Comparativement, même si, au niveau national, la communauté basque s'est placée au-dessus de plus de la moitié des autres communautés autonomes espagnoles, elle s'est positionnée derrière la moyenne de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation selon l'orientation internationale de leur activité entrepreneuriale.

Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV

En ce qui concerne l'activité (intra)entrepreneuriale, 1,5% de la population basque de 18 à 64 ans consultée dans l'édition 2017 a déclaré avoir participé à ou dirigé la mise en marche d'idées et d'initiatives entrepreneuriales pour les organisations dans lesquelles elles exerçaient leur travail dans les trois dernières années. Ce pourcentage reflète une diminution de 1,5 point par rapport à l'édition 2016. Toutefois, si on analyse les tendances des dernières années, l'on observe un comportement cyclique qui pourrait s'expliquer par le nombre d'entreprises en phase initiale et consolidées identifiées dans chacune des éditions. L'analyse de *benchmarking* confirme que le positionnement de la CAPV est encore éloigné de la moyenne d'activité (intra)entrepreneuriale qui a pu être observée dans les économies européennes basées sur l'innovation (5,1%) et très légèrement au-dessus de la moyenne espagnole (1,4%) dans cette édition. Dans le contexte espagnol, la CAPV se positionne au-dessous de la Catalogne (2,2%), de Madrid (2,0%), de la Cantabrie (2,0%), de la Navarre (1,9%), et de l'Aragon (1,8%) selon cet indicateur. Ces tendances montrent les indices d'une tendance à la baisse dans l'orientation entrepreneuriale des entreprises établies qui font partie du tissu entrepreneurial basque. C'est pourquoi, face aux besoins et aux changements structurels actuels auxquels la CAPV doit faire face, l'entrepreneuriat et l'innovation doivent être renforcés à travers différentes aires d'action de la part des agents qui font partie de l'écosystème entrepreneurial et innovant du Pays basque.

Perception des valeurs et des attitudes de la population basque

L'activité entrepreneuriale du Pays basque est un reflet des perceptions de la population basque. Certaines de ces perceptions sont liées aux aptitudes pour entreprendre et d'autres ont à voir avec la culture qui les entoure, qui peut être plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat. Parmi les résultats obtenus dans cette édition sur la perception de valeurs et attitudes envers l'entrepreneuriat l'on peut souligner différents aspects.

Tout d'abord, il faut souligner que la perception des bonnes opportunités commerciales a augmenté au cours des dernières années pour atteindre 30,6%, et a ainsi récupéré les niveaux antérieurs à la crise économique. Malgré tout, cette perception reste en-dessous de la moyenne espagnole, qui a également expérimenté une telle croissance.

Deuxièmement, les indicateurs de connaissances et d'habilités nécessaires pour entreprendre et de connaissance d'autres entrepreneurs se maintiennent stables et légèrement en-dessous de la moyenne nationale. Pour sa part, la peur de l'échec comme obstacle pour entreprendre a diminué au cours de l'année passée, ce qui s'avère être une donnée très positive car cela permettra à d'autres personnes de prendre la décision de créer une nouvelle entreprise.

Troisièmement, l'analyse de la perspective de genre montre qu'il y a encore des différences dans les perceptions précédentes entre femmes et hommes. En général, les femmes présentent des notes plus basses dans

les perceptions qui poussent à entreprendre (perception des opportunités, confiance en leurs capacités et modèles de référence). Mais elles présentent également des notes plus basses en ce qui concerne la perception de la crainte de l'échec. Si nous nous centrons sur la comparaison des personnes entrepreneuriales, l'on peut voir que l'élan des femmes basques dans le fait qu'elles détectent plus d'opportunités et ont plus confiance en leurs connaissances et en leurs capacités que les hommes.

Quatrièmement, les indicateurs qui mesurent la perception sur la culture entrepreneuriale au Pays basque se maintiennent à des niveaux plus ou moins stables, quoiqu'elles reflètent des tendances intéressantes. L'indicateur selon lequel l'équité dans les standards de vie de la population est une valeur positive suit la tendance croissante qui a commencé avec la crise financière de ces dernières années. Par ailleurs, les autres indicateurs qui estiment si l'entrepreneuriat est une bonne option professionnelle ou si les chefs d'entreprises ont un statut social et économique élevé continuent à croître après un creux marqué suite à la crise économique. Finalement, en ce qui concerne la diffusion des nouvelles concernant les chefs d'entreprise à succès dans les moyens de communication suit également la tendance croissante de tout l'horizon analysé (depuis 2005), ce qui est un reflet de l'effort des pouvoirs publics pour donner de la visibilité à cette question.

Conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV

À partir d'une série de questions fermées et ouvertes orientées vers 36 personnes expertes, la méthodologie GEM permet l'analyse des conditions de l'environnement pour entreprendre à travers la valorisation de 12 facteurs qui tendent normalement à favoriser la création d'entreprises. Dans le cas de la CAPV, les 36 personnes expertes basques interrogées 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, quoiqu'elles mettent aussi en évidence le besoin de continuer à travailler dans leur développement et leur renforcement.

Dans l'édition 2017, à l'aide d'une échelle de 1 à 5, les personnes expertes basques consultées n'ont noté au-dessus de la valeur intermédiaire (3,0) que trois des douze conditions de l'environnement entrepreneurial basque. Concrètement, les conditions les mieux notées ont été l'infrastructure physique et de services (4,0), les programmes gouvernementaux (3,3) et l'infrastructure commerciale et professionnelle (3,0) qui traditionnellement reçoivent ce type de notes. En revanche, les conditions de l'environnement pour entreprendre qui continuent à recevoir les notes les plus basses ont été celles qui sont liées au rôle de l'éducation primaire et secondaire (1,8), et la dynamique de marché interne (1,9) dans l'activité entrepreneuriale basque. La majorité des conditions de l'écosystème entrepreneurial a reçu une valorisation basse par les personnes expertes basques consultées, mais il est important de souligner que, en les contrastant avec les opinions des personnes expertes du reste de l'Espagne ou de l'Europe, il existe une reconnaissance et un bon positionnement en ce qui concerne l'infrastructure physique et de services, les programmes gouvernementaux, l'enseignement moyen et supérieur, les politiques gouvernementales et les politiques de soutien.

De la même façon, l'on demande aux personnes expertes basques consultées d'émettre une opinion sur les *conditions de l'environnement qui entravent et qui favorisent l'activité entrepreneuriale, ainsi que leurs recommandations pour renforcer l'environnement entrepreneurial basque*. À ce sujet, les personnes expertes soulignent que la principale *condition qui entrave* l'activité entrepreneuriale dans la CAPV continue à être de l'ordre des normes sociales et culturelles. Ainsi, les personnes expertes consultées reconnaissent que l'une des *conditions les plus favorables* pour entreprendre dans l'environnement basque s'est concrétisée dans les programmes gouvernementaux. C'est pour cela que les *principales recommandations* des personnes basques consultées sont continuellement orientées vers : (i) le fait qu'il faut continuer à travailler à des programmes gouvernementaux qui soutiennent les différentes étapes du processus entrepreneurial ; (ii) le fait de renforcer l'entrepreneuriat à travers l'éducation et la formation ; et (iii) le fait de continuer à travailler à des politiques gouvernementales qui apportent un soutien tout au long du processus entrepreneurial. En effectuant le *benchmarking*, nous observons que les obstacles identifiés par les personnes expertes basques sont les mêmes qui ont été identifiés par les personnes consultées dans les économies européennes et dans le reste de l'Espagne. Dans le cas des soutiens, la seule condition qui coïncide est l'état du marché du travail à cause des effets produits par la récente crise financière. Enfin, les personnes expertes consultées, qu'elles soient basques, européennes ou espagnoles coïncident sur le fait que le renforcement des politiques gouvernementales et de l'éducation sont des conditions essentielles d'un écosystème entrepreneurial dynamique et évolué.

Parte 1

El fenómeno emprendedor en el País Vasco

A partir de los datos APS, obtenidos de la encuesta dirigida a 2.000 personas de 18 a 64 años residentes en la CAPV en 2017, la primera parte del informe presenta el análisis de los aspectos más relevantes del fenómeno emprendedor vasco, así como un *benchmarking* de los principales indicadores en comparación con otras economías a nivel internacional y otras Comunidades Autónomas dentro del Estado español. En concreto, (i) se evidencia la importancia de los valores, las percepciones y las actitudes para emprender por parte de la población adulta en la CAPV; (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, etc.). Finalmente, se presentan las principales conclusiones y el anexo metodológico de esta sección.

Capítulo 1

El fenómeno emprendedor

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

La teoría económica clásica ha analizado la decisión de emprender como una decisión que se toma desde un punto de vista estrictamente racional. Las personas cuentan con toda la información disponible, lo que les permite valorar los beneficios y los costes que tiene emprender un negocio. Para calcular esos beneficios y costes, los individuos tienen en cuenta factores como las probabilidades de éxito de su negocio o las oportunidades laborales a las que renuncian por crearlo. Así, en esta corriente se han analizado factores demográficos, económicos y relacionados con el capital humano que facilitan o dificultan la decisión de emprender. Entre ellos podemos mencionar el nivel educativo, la situación laboral, la experiencia previa, la edad o el género.

Este enfoque económico del emprendimiento se puede completar con otro proveniente de otras disciplinas como la psicología o la sociología, en el que se defiende que los individuos también toman la decisión de emprender en función de determinadas percepciones sobre sus valores y aptitudes para emprender, así como por las percepciones sobre la cultura que les rodea. Tal y como determinados trabajos académicos defienden (Arenius y Minniti, 2005), esas percepciones resultan de vital importancia para tomar la decisión de emprender. Además, el ser humano es un ser social que tiende a tomar decisiones que están bien vistas por su entorno, razón por la cual tendrá mayor predisposición a emprender si percibe que está en un contexto cultural favorable.

Siguiendo la metodología GEM, este apartado presenta algunos indicadores individuales y contextuales vinculados a los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada. Dicho análisis se presenta para el conjunto de la población y, posteriormente, se desagregada en función de variables como el género o si la persona está involucrada en el proceso emprendedor o no lo está. Podemos definir población involucrada como aquellas personas que están iniciando un negocio o son propietarias de negocios ya establecidos, mientras que la población no involucrada la constituyen las personas que no están relacionadas con ninguna actividad empresarial.

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

En lo que concierne a las percepciones individuales, el proyecto GEM presenta cuatro indicadores distintos: (1) la percepción de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, (2) la percepción de si el individuo posee los conocimientos y habilidades necesarios para emprender un negocio, (3) la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, y (4) el conocimiento de alguna persona que haya emprendido en los últimos dos años. La Tabla 1.1.1 presenta el dato de estos cuatro indicadores para el año 2017 en la CAPV, distinguiendo entre la población involucrada en el proceso de emprender y la que no lo está.

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender.
CAPV 2017

	% de la población de 18-64 años		
	<i>involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>no involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>Total (involucrada + no involucrada)</i>
Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses	48,1%	28,3%	30,6%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	81,8%	35,4%	40,7%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	34,7%	43,4%	42,4%
Conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años (modelos de referencia)	50,0%	27,1%	29,7%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

La investigación en emprendimiento explica que la identificación de una oportunidad de negocio es el paso previo a la decisión de emprender. Se defiende que es el paso más fundamental de todo el proceso emprendedor¹⁴. El proyecto GEM permite conocer el porcentaje de la población vasca que percibe que existen **oportunidades para emprender** en los próximos meses. Concretamente ese porcentaje es del 30,6%, lo que indica que en torno a un tercio de la población vasca opina que pueden existir buenas oportunidades de negocio en su entorno. Si distinguimos entre población involucrada y no involucrada vemos cómo las personas que están emprendiendo puntúan en este indicador en torno a 20 puntos porcentuales más (48% frente a 28%), lo que indica que, efectivamente, las personas que están emprendiendo son mucho más optimistas en relación con la existencia de oportunidades de negocio. No solo eso, sino que probablemente estén más alerta ante dichas oportunidades¹⁵ y por esa razón también consideran que existen con mayor abundancia.

El capital humano del emprendedor es otro elemento fundamental a la hora de crear una empresa¹⁶. Los individuos tienen diferentes **conocimientos y habilidades** para emprender (habilidades de gestión, de conocimiento del mercado, de innovación o de creatividad...), ya que unas personas están mucho más preparadas que otras para afrontar determinadas situaciones. Concretamente, el 40,7% de la población vasca consideraba que tiene los conocimientos y habilidades necesarias para poder emprender. Sin embargo, al igual que ocurría con el indicador anterior, ese porcentaje sufre una gran variación entre aquellas personas que están emprendiendo y las que no. Mientras que el 81,8% de las personas emprendedoras consideran que están preparadas, tan solo el 35,4% de las que no emprenden consideran que tendrían los conocimientos necesarios para hacerlo. Por lo tanto, para decidir emprender resulta fundamental que el individuo perciba que tiene esas habilidades.

Otra característica fundamental de los emprendedores es la tolerancia al riesgo. Como es sabido, mientras que un trabajador por cuenta ajena percibe un salario más o menos constante, los beneficios del emprendedor están sujetos a mucha mayor incertidumbre. Un emprendedor tendrá que responder ante todos sus costes (salarios, materias primas, suministros, proveedores...), mientras que sus ingresos dependerán de la evolución de su empresa, lo que hace que el riesgo de perder dinero sea considerable. Por ello, se argumenta que los emprendedores son personas más tolerantes al riesgo. El proyecto GEM utiliza un indicador que aproxima esta cuestión, preguntando si los individuos perciben que el **miedo al fracaso** puede ser un obstáculo para emprender. Concretamente, un 42,4% de la población vasca lo percibe como tal. Sin embargo, ese porcentaje es de unos 10 puntos porcentuales inferior para la pobla-

¹⁴ Para mayor detalle, consultar el trabajo de Venkataraman (1997).

¹⁵ El concepto de alerta ante las oportunidades proviene del trabajo de Kirzner (1979).

¹⁶ Para más información, consultar el trabajo de Fuentelsaz et al. (2018).

ción emprendedora, lo que muestra que para este grupo de individuos el miedo al fracaso es un menor obstáculo para tomar la decisión de emprender¹⁷.

Finalmente, el proyecto GEM pregunta a los individuos si conocen a otras personas que hayan emprendido en los últimos dos años. Es lo que se conoce en la literatura sobre emprendimiento como **modelos de referencia** (para más detalle, consultar Bosma et al., 2012). Los modelos de referencia pueden actuar como ejemplo para otras personas, incentivando su comportamiento emprendedor y dándoles el apoyo moral y los consejos que puedan necesitar. La encuesta GEM incluye por este motivo esta pregunta. Concretamente, el 29,7% de la población vasca responde afirmativamente, por lo que cerca de un tercio de las personas encuestadas conocen a otras que han emprendido recientemente. Sin embargo, ese porcentaje aumenta hasta el 50% en el caso de la población que está emprendiendo, lo que indica que conocer a otros emprendedores favorece considerablemente la decisión de emprender.

En cuanto a la **evolución** de los indicadores anteriores, el Gráfico 1.1.1 muestra su evolución para el periodo 2005-2017 de la población vasca. La parte superior del gráfico refleja la evolución de las percepciones que impulsan la actividad emprendedora (percepción de oportunidades, modelos de referencia, y conocimientos y habilidades para emprender) y la parte inferior del gráfico muestra la evolución de la percepción que limita (el miedo al fracaso). Antes de analizar las diferentes percepciones cabe destacar que el horizonte temporal analizado viene marcado por la crisis económica mundial padecida durante varios años a partir 2008, con especial profundidad en España, y una incidencia algo menor en el País Vasco. Este contexto sin duda determina gran parte de la evolución de los indicadores.

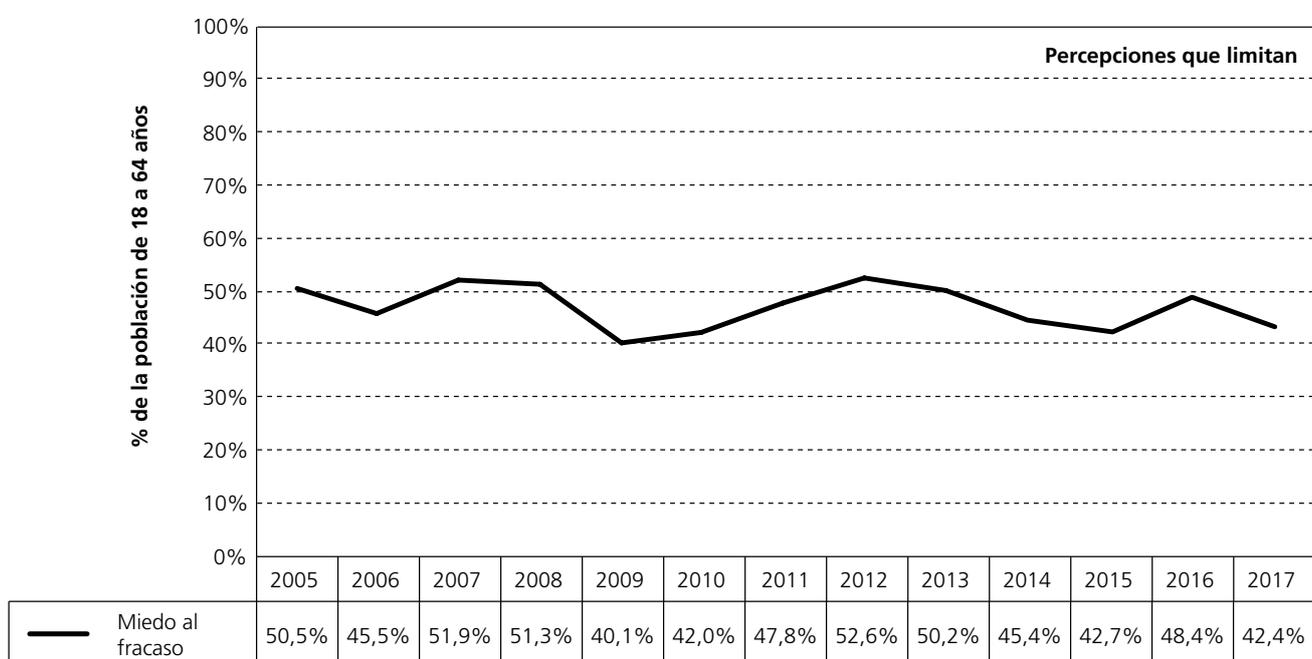
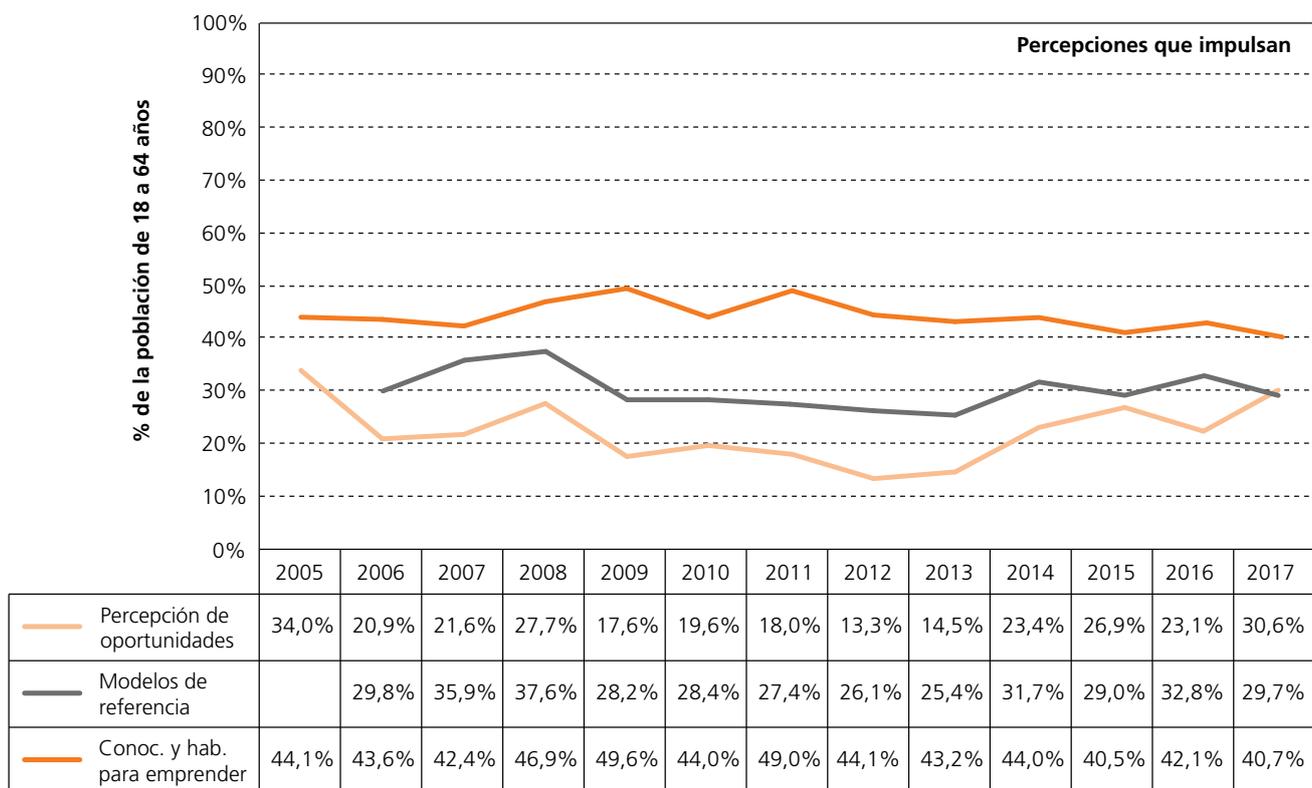
La evolución de la percepción de **oportunidades para emprender** viene marcada por el contexto económico existente. Como hemos puesto de manifiesto, la recesión económica se prolongó desde 2008 (los primeros signos de desaceleración) hasta 2014 (primer año que vuelve el crecimiento económico). Precisamente en el 2008 se produce el primer bajón en este indicador, ya que tan solo el 17,6% de la población percibe que hay oportunidades para emprender, y en el año 2014 comienza de nuevo la subida. El año 2017 continúa con la tendencia de los últimos años ya que hasta el 30,6% percibe buenas oportunidades, cifra que no se alcanzaba desde el año 2005.

El indicador de **modelos de referencia** es más estable a lo largo del tiempo ya que gira siempre en torno al 30%. En cualquier caso, en los últimos años, coincidiendo también con la recuperación económica, está en una ligera tendencia creciente (a pesar de que el año 2017 supone una ligera disminución). Por su parte, el indicador de percepción sobre la posesión de los **conocimientos y habilidades necesarias** para emprender tampoco sufre grandes variaciones, y en todo el horizonte temporal analizado siempre está por encima del 40%. Resulta curioso que el tope máximo de dicho indicador en el análisis coincide con los momentos de mayor profundidad de la crisis económica.

Finalmente, el último indicador analizado hace referencia al **miedo al fracaso** como un obstáculo para poder emprender. Es un indicador que tampoco sufre grandes variaciones en todo el horizonte temporal analizado y que siempre se mueve en la horquilla del 40-50%. Para cerca de la mitad de la población vasca el miedo al fracaso constituye una limitación importante para poner en marcha una iniciativa emprendedora.

¹⁷ Para más información sobre esta cuestión consultar los trabajos de Arenius y Minniti (2005) o Wennberg et al. (2013).

Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender.
CAPV 2005-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

Desde hace unos años el informe GEM analiza las percepciones anteriores desde una perspectiva de género, analizando si existen diferencias significativas entre sexos. Tradicionalmente, la investigación en emprendimiento ha detectado que las mujeres emprenden menos que los hombres, y una explicación puede radicar en las percepciones que hemos analizado a lo largo de este apartado (para mayor detalle, consultar el trabajo de Orser et al., 2010). Así, la Tabla 1.1.2 recoge los indicadores sobre los valores y actitudes de la sociedad vasca desagregados por género, diferenciando entre el grupo de personas involucradas en el proceso emprendedor y el grupo de aquellas que no lo están.

Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2017

	% 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	44,6%	52,5%	48,1%	31,5%	25,1%	28,3%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	80,7%	83,3%	81,8%	39,3%	31,7%	35,4%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	35,7%	33,3%	34,7%	43,9%	42,8%	43,4%
Conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años (modelos de referencia)	51,2%	48,4%	50,0%	27,8%	26,5%	27,1%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Como hemos comentado, existen factores que favorecen la decisión de emprender (percepción de buenas oportunidades de negocio en el entorno en los próximos 6 meses, la percepción de tener los conocimientos y habilidades necesarias, o conocer a otros emprendedores), y otros factores que dificultan esa decisión (miedo al fracaso).

En lo relativo a la **percepción de oportunidades** vemos cómo en la población involucrada ese porcentaje es mayor en mujeres que en hombres (8 puntos porcentuales) y que, sin embargo, cuando nos fijamos en la población no involucrada esa diferencia se revierte y los hombres tienen un porcentaje mayor que las mujeres (concretamente, 6 puntos porcentuales). Estos datos nos indican que, por lo general, los hombres son más optimistas que las mujeres en la existencia de oportunidades de negocio, algo que es congruente con el hecho de que haya más hombres que mujeres llevando a cabo iniciativas emprendedoras. Sin embargo, si nos centramos en las personas emprendedoras, las mujeres son más optimistas en relación con las oportunidades, lo que indica que ese pequeño porcentaje de mujeres emprendedoras tienen un empuje superior al de los hombres emprendedores, percibiendo una mayor cantidad de oportunidades de negocio.

Este patrón se repite si analizamos el indicador de percibir que poseen los **conocimientos y las habilidades** necesarias para emprender. Si acudimos a la población no emprendedora ese porcentaje es sustancialmente superior en la población masculina (8 puntos porcentuales). Sin embargo, si nos centramos en las personas emprendedoras es ligeramente superior entre las mujeres, que llegan a alcanzar el 83,3%. Por lo tanto, de nuevo vemos que, por lo general, los hombres perciben que tienen mayores capacidades para emprender que las mujeres, pero si nos focalizamos en las personas que ya están emprendiendo no es así, ya que las mujeres emprendedoras tienen mayor confianza en esas habilidades.

El **miedo al fracaso** es un factor que dificulta la decisión de emprender ya que esas personas se focalizan más en los potenciales resultados negativos que en los positivos. Un 34,7% de la población in-

volucrada en el proceso emprendedor percibe el miedo al fracaso como un obstáculo, mientras que el 43,4% de la población no involucrada lo percibe como tal. Eso indica que cuanto menor sea el miedo al fracaso de una población mayor será el nivel de emprendimiento. A pesar de ello, la población masculina vasca (tanto la que está involucrada en el proceso emprendedor como la que no está) tiene un porcentaje ligeramente superior de miedo al fracaso que la población femenina. Un resultado que tendría que favorecer, aunque fuese a medio plazo, es que la población femenina vasca se aproxime a la tasa de emprendimiento de los hombres.

Finalmente, hemos comentado ya la importancia que resulta tener **modelos de referencia** o conocer a personas que hayan emprendido o estén emprendiendo, ya que permite a las personas emprendedoras consultarles preocupaciones o seguir su modelo. En ese sentido, los hombres (tanto aquellos que están en el proceso emprendedor como los que no) tienen porcentajes ligeramente superiores a las mujeres en este indicador, lo que les facilitará tomar la decisión de emprender con mayor frecuencia.

Como vemos, los hombres vascos tienen mayores puntuaciones en las percepciones que impulsan la actividad emprendedora que las mujeres vascas lo que explica, aunque sea de manera parcial, que la tasa de emprendimiento femenina sea algo inferior a la masculina. Sin embargo, el miedo al fracaso en la población masculina es ligeramente superior, lo que indica que esa diferencia no es tan grande, ya que las mujeres vascas perciben el obstáculo del miedo al fracaso en menor medida que los hombres. En cualquier caso, si los poderes públicos desean fomentar el emprendimiento entre las mujeres, tendrían que tomar medidas para intentar reducir las diferencias entre hombres y mujeres en las percepciones que facilitan emprender.

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

Las percepciones individuales sobre la actividad emprendedora tienen una influencia notoria en la decisión de emprender. Sin embargo, hay que destacar que, por la naturaleza social del ser humano, las personas tienden a tomar decisiones que están bien vistas en el contexto en el que operan. Existen contextos muy favorables a la cultura emprendedora, donde los emprendedores gozan de una imagen muy positiva, y otros donde no se pone en valor la contribución que realizan para la sociedad¹⁸. Este apartado presenta una descripción de una serie de indicadores culturales de la población vasca susceptibles de influir en su comportamiento emprendedor (véase la Tabla 1.1.3), como por ejemplo 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 es alto en el contexto vasco, así como el papel de los medios de comunicación en la difusión del éxito de las iniciativas emprendedoras.

Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2017

	% de la población de 18-64 años		
	<i>involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>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	76,3%	78,4%	78,1%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	54,2%	55,5%	55,4%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	46,3%	47,9%	47,7%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	60,5%	58,0%	58,3%

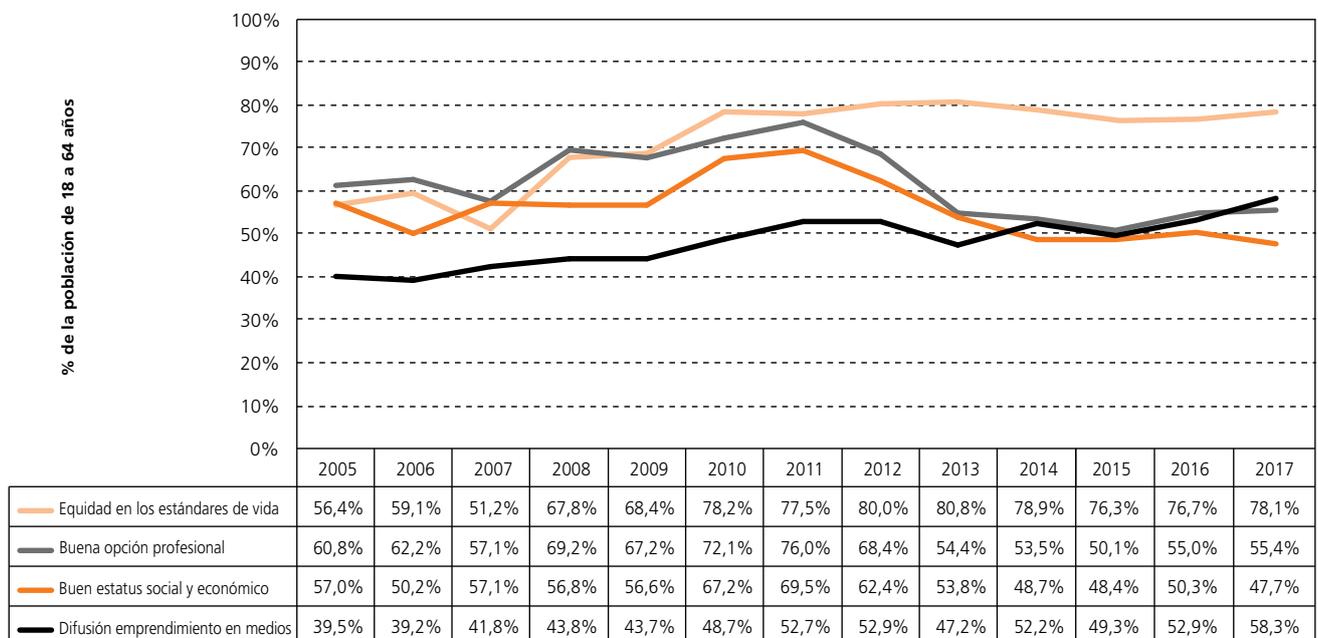
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

¹⁸ Para más información, se puede consultar el trabajo de Urbano y Álvarez (2014).

Un factor relevante de la cultura de un país o región es la **equidad en los estándares de vida**. Existen sociedades en las cuales la equidad es un valor positivo, mientras que en otras no lo es tanto ya que se considera que cada cual tiene que recibir lo que se merece. Según la opinión de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada, el 78,1% de la población manifiesta su preferencia hacia una equidad en los estándares de vida (véase la Tabla 1.1.3). Si distinguimos entre la población involucrada en el proceso emprendedor y la que no lo está, vemos cómo la población involucrada manifiesta una preferencia por la equidad en los estándares de vida ligeramente inferior (en torno a 2 puntos porcentuales). En cuanto a su evolución, el Gráfico 1.1.2 muestra cómo este es un indicador que experimentó una tendencia creciente entre 2005 y 2010 (coincidiendo con la explosión de la crisis financiera) y que desde entonces se encuentra más o menos estable en torno al 80%. Es decir, 4 de cada 5 personas vascas consideran que es un valor positivo. Más aún, en el último año este indicador ha experimentado una ligera subida, pero dentro de los márgenes mencionados.

Otro indicador relevante para medir la cultura de un espacio geográfico es la opinión que tienen las personas dentro de un territorio dado sobre la aceptación del **emprendimiento como opción profesional** en dicho territorio. Como hemos comentado, si la percepción de que emprender es una buena opción profesional en el País Vasco, habrá un mayor porcentaje de personas que estarán dispuestas a llevar a cabo una actividad emprendedora. Para valorar esta cuestión, las personas encuestadas tendrán en cuenta factores como el equilibrio entre la vida profesional y personal, las ventajas y desventajas emocionales que produce el ser emprendedor, o los ingresos medios que ofrece la opción de emprender como medio de vida. Concretamente, un 55,4% de la población vasca considera que emprender es una buena opción profesional, y no existen diferencias significativas entre las respuestas que dan las personas emprendedoras y las que no. Es un indicador que, tal y como refleja el Gráfico 1.1.2, ha aumentado ligeramente con respecto al año anterior, después de unos años en los cuales la tendencia a la baja era considerable. Probablemente, después de varios años de dificultades económicas, en los que los emprendedores lo tenían especialmente difícil para poder sobrevivir, la mejora de la situación económica se empieza también a ver reflejada en este indicador.

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Un indicador bastante relacionado con el anterior es el que mide el **estatus social y económico** de las personas emprendedoras¹⁹. A diferencia de la percepción sobre hasta qué punto el emprendimiento resulta atractivo como opción profesional, este otro indicador hace referencia al estatus de los emprendedores para el conjunto de la sociedad, sin valorar lo deseable que puede ser la profesión en sí misma. En el País Vasco, un 47,7% de la población considera que los emprendedores de éxito tienen un alto estatus social y económico. En este caso, tampoco se observan diferencias considerables entre personas emprendedoras y no emprendedoras. En cuanto a su evolución, el Gráfico 1.1.2 refleja un patrón parecido al anterior indicador, con un descenso acusado desde 2011 y que desde entonces se encuentra más o menos estable, cerca del 50%.

Finalmente, cabe destacar el papel que ejercen los **medios de comunicación** en la promoción y la difusión de la actividad emprendedora. Hay trabajos como el de Aldrich y Yang (2012) que ponen de manifiesto que cumplen un papel crucial a la hora de visibilizar la labor que realizan los emprendedores y de transmitir una imagen a la población sobre la labor que realizan. Por ejemplo, se pueden concentrar en visibilizar los escándalos de corrupción asociados a la clase empresarial o, por el contrario, destacar la labor que cumplen en el bienestar del conjunto de la población (generación de puestos de trabajo, introducción de productos o servicios que mejoran la vida de la gente...). El dato que arroja este indicador es que un 58,3% de la población vasca considera que se difunden noticias de personas emprendedoras exitosas en los medios de comunicación. Es un porcentaje que supera con holgura el 50% y que es 2 puntos porcentuales mayor para la población emprendedora. Probablemente, esta diferencia se deba a que los propios emprendedores o emprendedoras tienen mayores incentivos para buscar este tipo de noticias en los medios de comunicación. En cuanto a su evolución, vemos cómo presenta una tendencia creciente desde el comienzo de la recolección de datos y que en el año 2017 ha seguido aumentando hasta llegar a la cifra mencionada. Esta evolución puede venir explicada por la cantidad de esfuerzos que desde los poderes públicos se están destinando a la promoción y visibilidad del emprendimiento.

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

Esta sección presenta los resultados de los indicadores culturales siguiendo una perspectiva de género. La Tabla 1.1.4 muestra las diferencias que presentan dichos indicadores en función del género.

Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2017

	% 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	76,4%	76,1%	76,3%	78,5%	78,2%	78,4%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	51,7%	57,3%	54,2%	55,1%	56,0%	55,5%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	52,8%	37,4%	46,3%	49,4%	46,5%	47,9%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	63,1%	56,8%	60,5%	59,0%	56,9%	58,0%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

¹⁹ Para cuestiones relacionadas con el estatus social de los emprendedores se puede consultar el trabajo de Etzioni (1987).

Por lo general, las diferencias no son especialmente significativas. El primero de los indicadores, el relativo a la **equidad en los estándares de vida**, no presenta diferencias entre géneros. Con relación al **emprendimiento como opción profesional**, las mujeres tienen una opinión algo más favorable que los hombres ya que un 56% considera que sí que es una buena opción, mientras que el 55,1% de los hombres lo considera así también. Una diferencia que se acrecienta a favor de las mujeres si nos centramos en la población involucrada en el proceso emprendedor (57% frente a 51%). Este dato indica que las mujeres son capaces de valorar mejor las ventajas que tiene para la vida personal el crear una empresa propia y no depender de un trabajo por cuenta ajena.

Resulta llamativo que en el indicador relativo al **estatus social y económico de los emprendedores** esta diferencia resulta ser al revés, ya que en este caso son los hombres los que consideran que el emprender otorga un estatus positivo. Y, al igual que pasaba con el anterior indicador, esta diferencia se acrecienta (pero en este caso a favor de los hombres) cuando analizamos únicamente las respuestas de la población emprendedora (52,8% frente a 37,4%). Esta diferencia indica que los hombres otorgan a las personas emprendedoras un estatus social mayor que las mujeres. Finalmente, en el indicador de los **medios de comunicación** ese patrón se repite ya que los hombres de nuevo consideran en mayor proporción que se difunden noticias sobre emprendedores exitosos (3 puntos porcentuales), y esa diferencia se ve acrecentada si nos focalizamos en la población involucrada en el proceso emprendedor (7 puntos porcentuales).

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

Una de las grandes ventajas que tiene la metodología GEM es que permite realizar comparaciones entre las regiones y los países participantes, de forma que todos los indicadores que se obtienen en cada edición se pueden contrastar con los de otras zonas geográficas para hacer una valoración. Eso nos permite ubicar al País Vasco frente al resto de comunidades autónomas españolas y frente a otros países, sobre todo con economías del mismo nivel de desarrollo, para valorar en qué situación relativa se encuentra en lo que respecta a las percepciones sobre los valores y la cultura emprendedora.

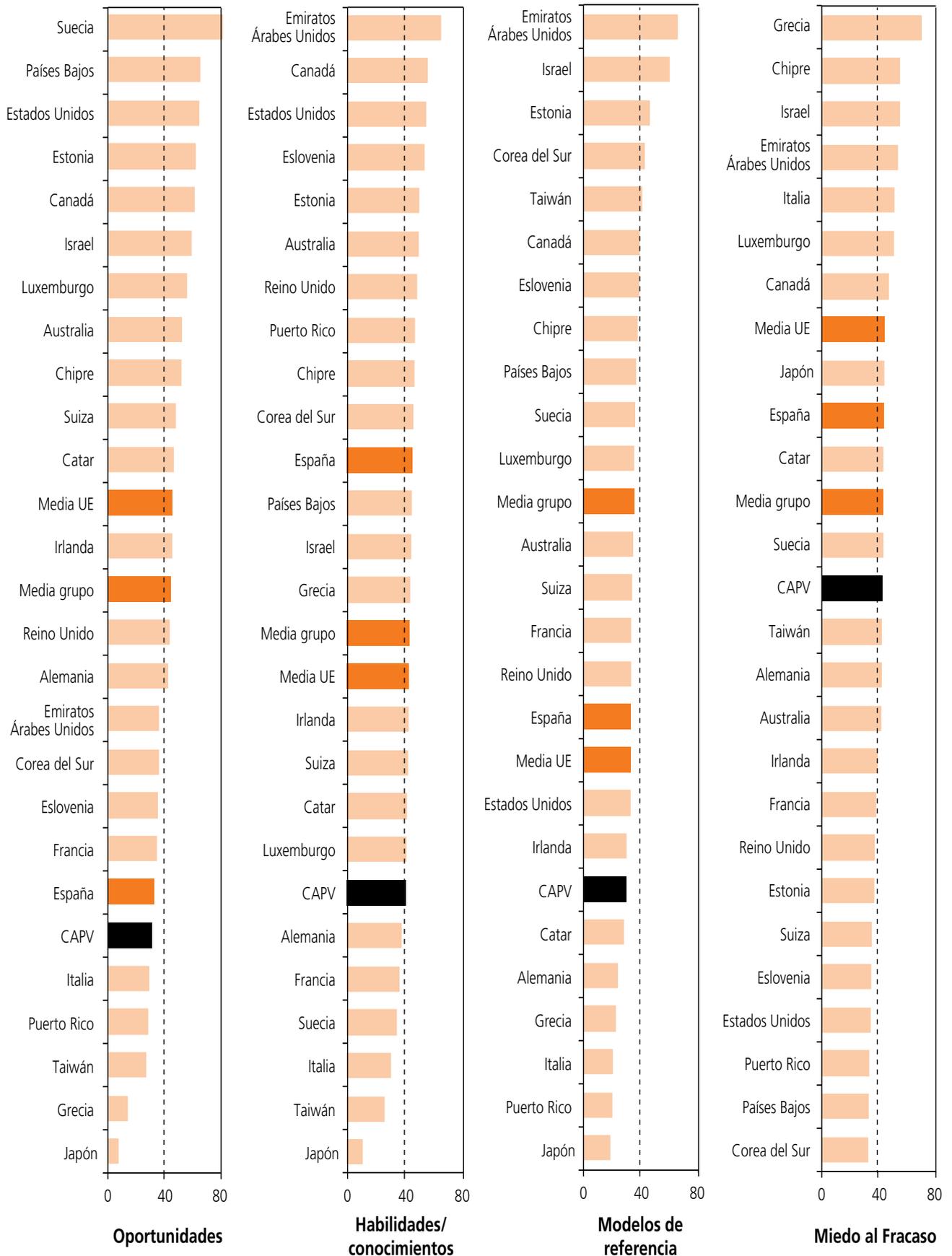
Para realizar la comparativa entre diferentes tipos de economías se parte de la metodología desarrollada por el Foro Económico Mundial²⁰, que clasifica a las economías en tres categorías en función de su estado de desarrollo: (1) economías basadas en los factores de producción, que son las economías con menor grado de desarrollo, (2) economías basadas en la eficiencia, las de grado intermedio de desarrollo, y (3) economías basadas en la innovación, grupo compuesto por los países de mayor grado de desarrollo, entre los que se encuentra España (y por ende también sus comunidades autónomas). Así, el benchmarking de los indicadores del País Vasco se compara con los obtenidos en los países basados en la innovación (la media del grupo en su conjunto, así como la media de los países de la Unión Europea) y, a nivel regional, comparando los mismos indicadores con los obtenidos en el resto de las comunidades autónomas españolas.

El Gráfico 1.1.3 muestra la posición relativa del País Vasco respecto a otras economías basadas en la innovación. En primer lugar, podemos destacar cómo las variaciones entre países son muy considerables. Por ejemplo, en relación con la **percepción de oportunidades**, vemos cómo el 79,5% de la población sueca percibe que hay buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses, mientras que en el caso de Japón únicamente el 7,4% de la población tiene dicha percepción. España se encuentra en una posición relativamente baja según este indicador con un valor de 31,9%²¹, junto a otras economías como Francia o Italia, mientras que el País Vasco presenta un indicador que es muy parecido al español, con un valor de 30,6%. Así, el País Vasco se sitúa en una posición baja de acuerdo con la percepción de oportunidades para emprender a pesar de que, como hemos comentado antes, este indicador ha logrado aumentar en los últimos años con la mejora de la situación económica. El dato resulta preocupante ya que la percepción de buenas oportunidades de negocio es un antecedente de vital importancia para tomar la decisión de emprender. Teniendo un dato comparativamente tan bajo en relación con otras economías innovadoras, no es de extrañar que la tasa de emprendimiento vasca también sea baja con respecto a otras tasas de emprendimiento de países europeos.

²⁰ Para más información, consultar su *página web*: <http://www.weforum.org>. Es una clasificación que ha sido utilizada en multitud de trabajos académicos, como Fuentelsaz et al. (2015).

²¹ Para más información sobre la situación de España, consultar el informe GEM España elaborado por Peña et al. (2018).

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 2017



Fuente: GEM (APS, 2017).

La variabilidad en el indicador sobre posesión de **conocimientos y habilidades para emprender** resulta ser algo menor que en el indicador anterior. En este caso, el país cuya población percibe en mayor proporción que tiene los conocimientos y habilidades necesarios para crear un negocio es Emiratos Árabes con un 64,8%, seguido de países como Canadá, Estados Unidos y Eslovenia. En el furgón de cola encontramos a países como Italia, Taiwán o Japón, que de nuevo marca el mínimo con un 10,8%. España en este caso se encuentra en una posición intermedia con un 44,8%, pero por encima de la media del grupo de países innovadores y también por encima de la media de la Unión Europea. Sin embargo, con un 40,7%, el País Vasco está por debajo de los valores de referencia acabados de mencionar. En cualquier caso, no se encuentra tampoco tan alejado de la media de los países innovadores, estando por encima de potencias económicas como Alemania, Francia, Suecia o Italia.

En los **modelos de referencia** la posición relativa del País Vasco es bastante parecida, ya que se encuentra en una posición por debajo de la media de España, de los países innovadores y de la Unión Europea. Sin embargo, esa desventaja tampoco es especialmente importante. Mientras que en España un 33% de la población conoce a otros emprendedores, en el País Vasco ese porcentaje se queda en el 29,7% de la población. Este dato es congruente con el hecho de que en el País Vasco la tasa de emprendimiento es ligeramente inferior a la media española, por lo que resulta lógico que, en promedio, menos personas conozcan a otras personas emprendedoras. Si nos fijamos en los países que lideran este indicador, de nuevo Emiratos Árabes Unidos marca el tope con un 66% de la población que conoce a otros emprendedores, mientras que países como Grecia, Italia, Puerto Rico o Japón se encuentran en las posiciones más retrasadas con porcentajes que giran en torno al 20%. De nuevo, podemos recalcar lo importante que resulta conocer a otros emprendedores o emprendedoras para tomar la decisión de emprender.

Finalmente, el último de los indicadores de percepciones hace referencia al **miedo al fracaso** como un obstáculo para tomar la decisión de emprender. En este caso, valores altos de este indicador pueden determinar que una población sea menos emprendedora. En este caso, el país con mayor miedo al fracaso es Grecia con un 70,2%, seguido de economías como Chipre o Israel. En cuanto a los países en los que el miedo al fracaso resulta ser un obstáculo menor para emprender, encontramos a Corea del Sur con un 32,6%, seguido de Países Bajos, Puerto Rico o Estados Unidos. España con un 43,6% se encuentra en el nivel medio de las economías innovadoras y las economías de la Unión Europea, mientras que el País Vasco se encuentra ligeramente mejor que todos ellos ya que únicamente un 42,4% de la población vasca percibe que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender. En cualquier caso, las diferencias con la media española siguen siendo muy bajas.

De manera complementaria, el Gráfico 1.1.4 posiciona al País Vasco junto al resto de comunidades autónomas españolas. Aquí el contexto cultural resulta ser más parecido, por lo que las diferencias entre las diferentes regiones son bastante menores que en la comparación anterior donde, a pesar de centrarnos en economías desarrolladas, los países pertenecían a contextos geográficos y culturales mucho más alejados. Sin embargo, podemos también apuntar las diferencias existentes entre comunidades autónomas y ubicar al País Vasco respecto a ellas.

Con relación a la **percepción de oportunidades**, las comunidades autónomas de Madrid y de Cataluña lideran la tabla, lo que no es de extrañar ya que representan los dos polos con mayor actividad económica y, por lo tanto, la población de esas regiones percibe que existen más oportunidades para emprender. Por el otro lado, las regiones de Asturias y las dos Castillas se encuentran en el furgón de cola, probablemente motivado por ser regiones más despobladas y con menos concentración de actividad económica. El País Vasco, a pesar de ser una de las regiones más prósperas, se encuentra en una posición media-baja, lo que indica que la población vasca percibe en promedio menos oportunidades que las regiones del resto de España.

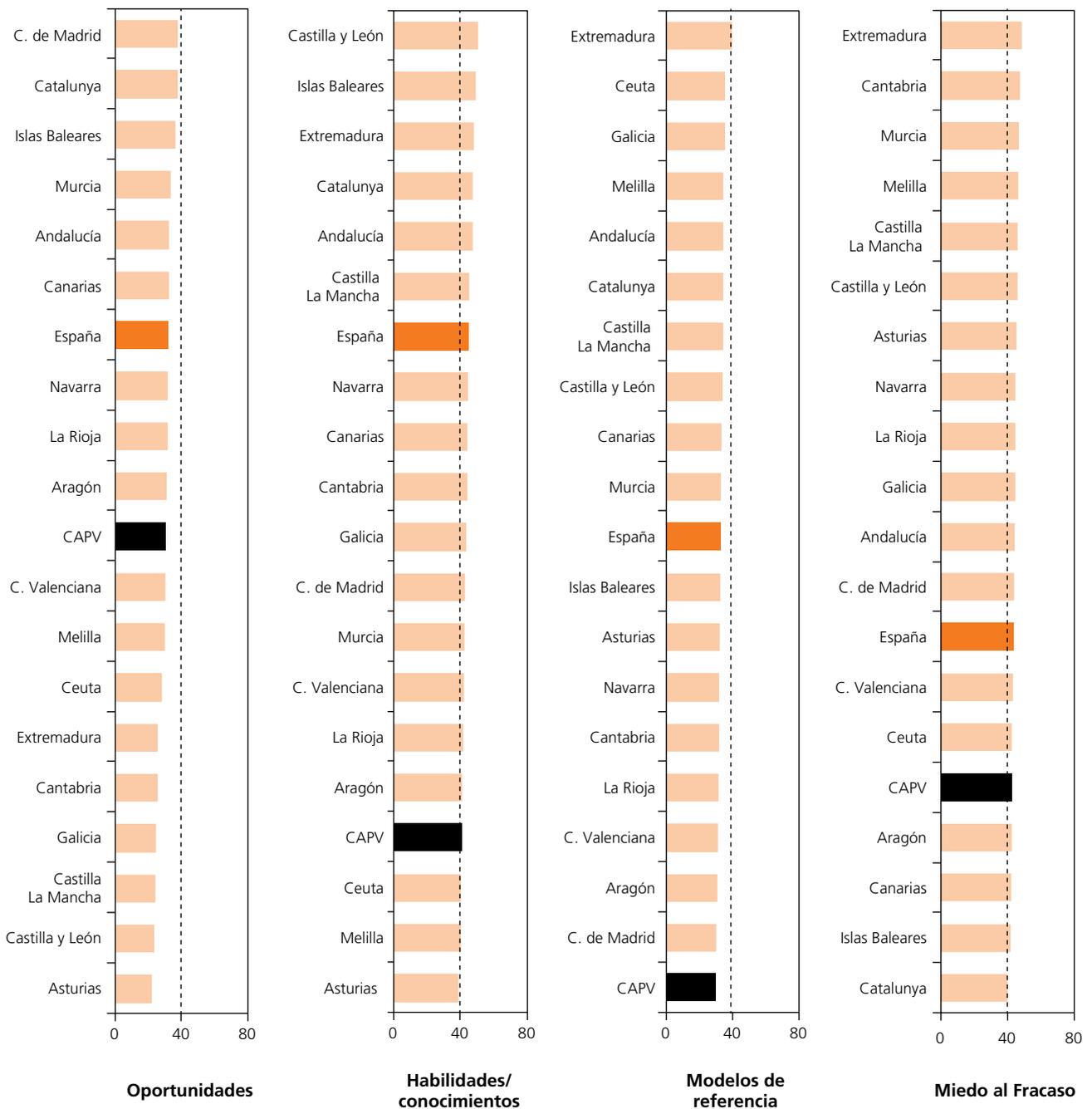
Las diferencias en el indicador de **conocimientos y habilidades para emprender** son también escasas. Lideran la clasificación Castilla y León, las Islas Baleares, Extremadura y Cataluña; mientras que en el furgón de cola está Asturias, las dos ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, y el País Vasco. Si bien es cierto que el País Vasco está en una de las posiciones más retrasadas, la diferencia con las comunidades autónomas de cabeza es de menos de 10 puntos porcentuales.

En relación con los **modelos de referencia**, Extremadura, Ceuta o Galicia están en las posiciones delanteras mientras que el País Vasco se encuentra en el último lugar con un 29,7%. Sin embargo, de nuevo aquí las diferencias no son especialmente grandes, ya que el País Vasco se ubica a menos de 5 puntos porcentuales de la media de España que es de 33%. Como hemos explicado, el valor de este

indicador viene dado porque el País Vasco tiene una tasa de emprendimiento inferior a la media española.

Finalmente, en el indicador de **miedo al fracaso**, las regiones para las cuales dicha percepción supone un mayor obstáculo son Extremadura, Cantabria y Murcia. En el otro extremo, aparecen Cataluña y las Islas Baleares, dos de las regiones con mayores tasas de emprendimiento de España, por lo que no es casualidad su baja puntuación en este indicador. En este caso, el País Vasco puntúa por debajo de la media española y se sitúa entre las regiones donde la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo es menor.

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 2017



Fuente: GEM (APS, 2017).

1.2. Resultados de la actividad emprendedora

A continuación, se analizan los resultados de actividad emprendedora en la CAPV teniendo en consideración las siguientes seis perspectivas:

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, tal y como se definen en la conceptualización del proceso emprendedor descrito en la introducción del informe. En concreto, se ofrece un análisis de:
 - a) El índice de población *emprenedora 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 en fase inicial 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 2016-julio 2017).
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 internacional²², nacional y por comunidades autónomas españolas

1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

Durante el año 2017-18, la CAPV muestra un avance en su actividad emprendedora total muy significativo. El 5,8% de la población vasca (entre 18 a 64 años) ha creado un nuevo negocio (de hasta 42 meses de vida), lo que supone un incremento de más de 2 puntos porcentuales con respecto al ejercicio anterior. El intenso incremento emprendedor ha tenido un mayor impacto en las iniciativas *nuevas* (3-42 meses), cuyo peso ha aumentado 1,5 puntos porcentuales, que en los negocios *nacientes* (0-3 meses), cuyo peso ha aumentado sólo 1 punto porcentual (véase el Gráfico 1.2.1).

El agudo avance en los niveles de actividad emprendedora en fase inicial no ha tenido un acompañamiento equilibrado en el índice de intención emprendedora futura. El porcentaje de personas emprendedoras *potenciales* que en 2017 declaran su intención de emprender en los tres próximos años sólo mejora levemente del 4,3% al 4,5%. El indicador de población propietaria de *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida), se recupera en siete décimas porcentuales, si bien no alcanza el nivel que presentaba hasta el año 2016, en torno al 7-8%. La tasa de cierre empresarial se duplica respecto al ejercicio anterior, en línea con el incremento del TEA (véase la Tabla 1.2.1).

²² En este caso, dividimos a los 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 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Tabla 1.2.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial.
CAPV 2004-2017

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TEA	5,4%	5,4%	6,4%	6,9%	2,8%	2,5%	3,9%	4,4%	3,0%	3,7%	3,4%	3,3%	5,8%
Nacientes	2,0%	2,2%	2,8%	3,6%	1,5%	0,7%	2,0%	2,4%	1,6%	1,8%	1,3%	1,6%	2,6%
Nuevas	3,5%	3,3%	3,6%	3,3%	1,3%	1,8%	1,8%	2,0%	1,4%	1,9%	2,1%	1,7%	3,2%
Consolidadas	8,8%	5,4%	4,3%	9,0%	7,4%	6,8%	7,3%	8,4%	7,9%	8,0%	7,1%	4,9%	5,6%
Potenciales	4,5%	2,1%	4,2%	7,5%	3,5%	4,2%	9,0%	8,9%	6,0%	5,4%	3,7%	4,3%	4,5%
Abandonos	1,1%	0,9%	0,6%	1,0%	1,4%	0,7%	1,7%	1,7%	1,5%	1,5%	1,2%	0,9%	1,8%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

La actividad emprendedora total en la CAPV presenta un avance muy evidente. En concreto, los nacimientos empresariales de hasta 3,5 años de vida experimentan un incremento muy notable, en la misma línea que los abandonos (que regresan a las cifras observadas en el desencadenante de la crisis). Sin embargo, la mejora generalizada de la actividad emprendedora no ha supuesto una evolución lineal ni en el potencial emprendedor futuro, ni en las actividades empresariales *consolidadas*.

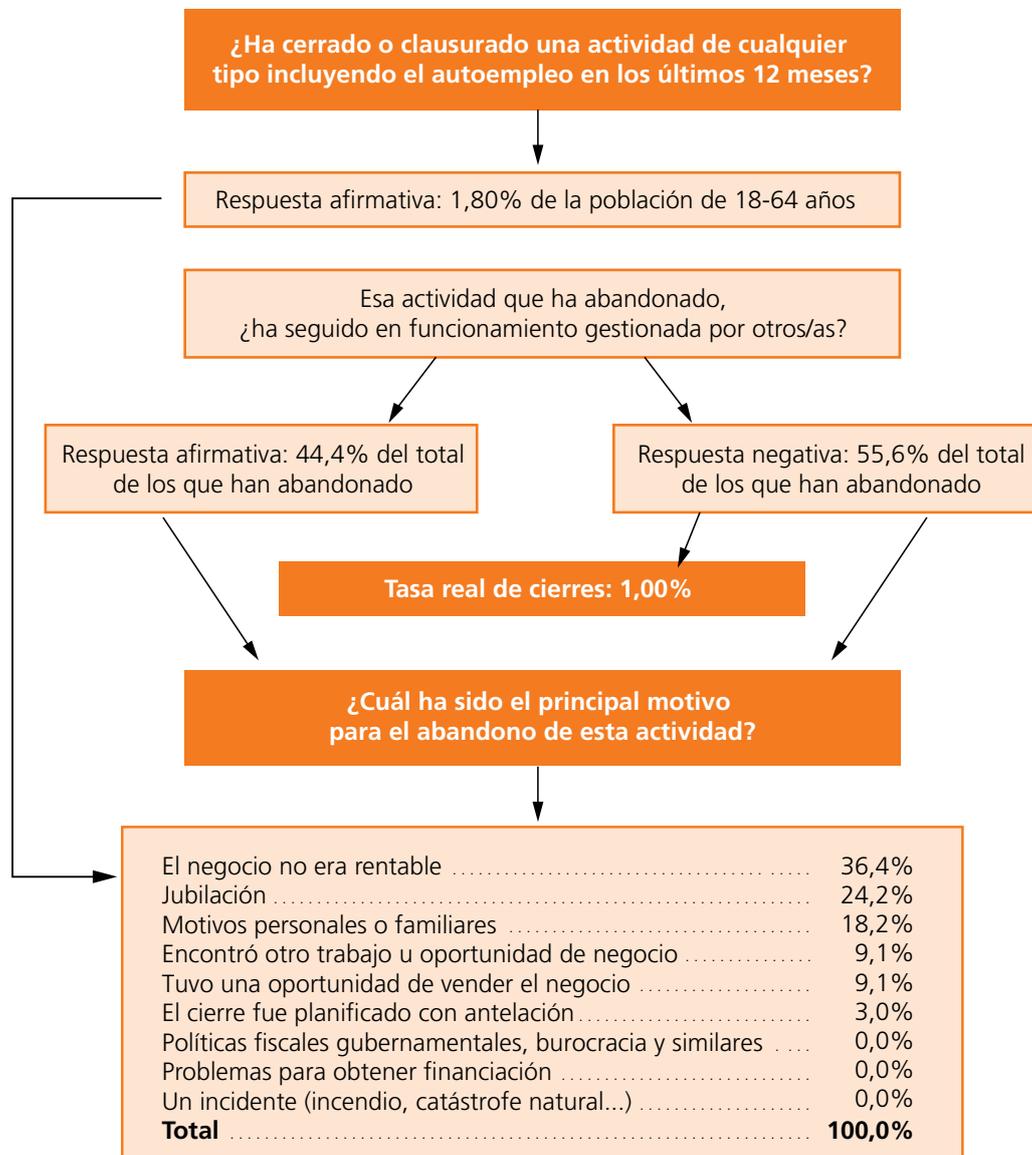
El Gráfico 1.2.2 muestra las razones de abandono del negocio y su continuidad con otros/as propietarios/as. Los resultados indican que, a pesar de haberse duplicado la cifra de cierre empresarial, el 44,4% de los *abandonos* empresariales supone un traspaso del negocio a otros/as propietarios/as y no cierres definitivos, por lo que la tasa neta de *cierres* se sitúa en un 1,0%.

La principal razón de cierre es la falta de rentabilidad del negocio (36,4%). Por segundo año consecutivo, se observa un incremento muy llamativo en la cifra de ceses por jubilación. Este año se eleva en un 28%, después de duplicarse en 2016. La edad media de las personas empresarias en la CAPV se mantiene en 50 años, lo cual demanda un impulso a la sucesión empresarial para el aseguramiento de empleos y actividad económica en las empresas consolidadas.

Por otra parte, casi la mitad de los ceses (44,4%) son traspasos empresariales a otros propietarios/gestores. La cifra acumulada de los motivos: jubilación (24,2%), encontrar otra oportunidad laboral o de

negocio (9,1%) y la posibilidad de vender la empresa (9,1%), se acerca a la cifra de traspaso. La falta de financiación y las políticas fiscales, gubernamentales y la burocracia no parecen ser una barrera a la supervivencia en esta edición.

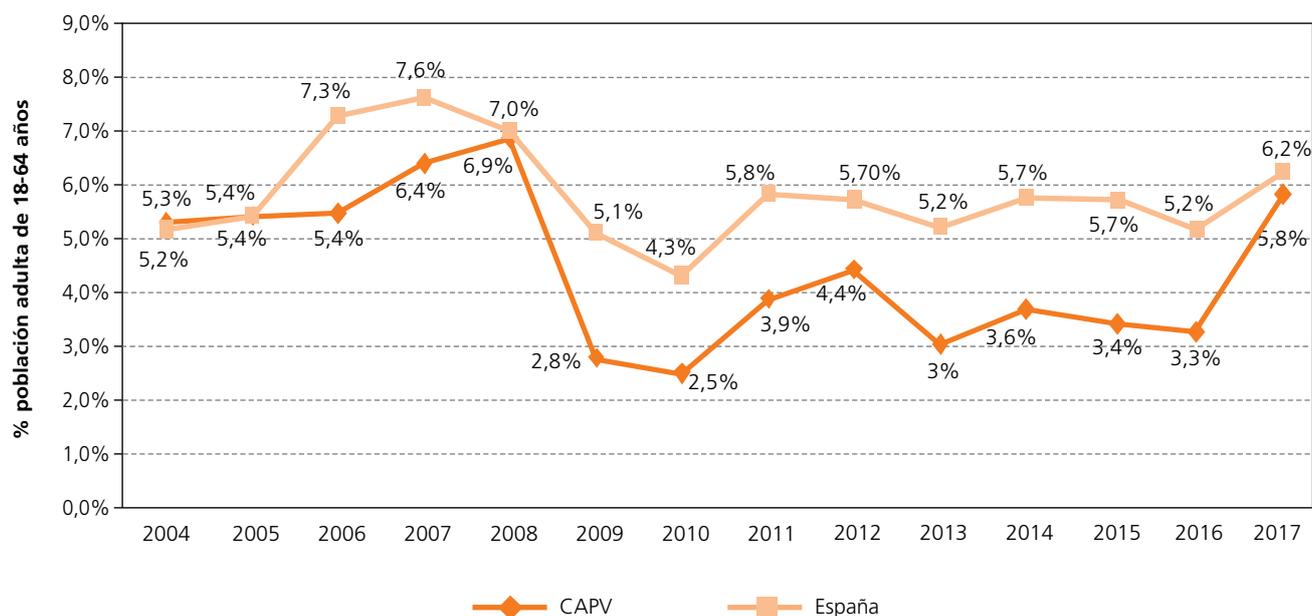
Gráfico 1.2.2. Abandono empresarial y motivo de abandono.
CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

La comparación con España muestra un incremento emprendedor mucho más acentuado en la CAPV (véase el Gráfico 1.2.3). Los datos de actividad emprendedora españoles se incrementan en 1 punto porcentual, mientras que, tal y como hemos comentado anteriormente, el avance vasco alcanza los 2,5 puntos porcentuales. Como resultado observamos un acercamiento de las cifras de la CAPV a la media española, tras un largo periodo de gran distancia de la CAPV respecto al dato de emprendimiento español.

Gráfico 1.2.3. Evolución del índice de actividad emprendedora.
TEA, CAPV-España, 2004-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

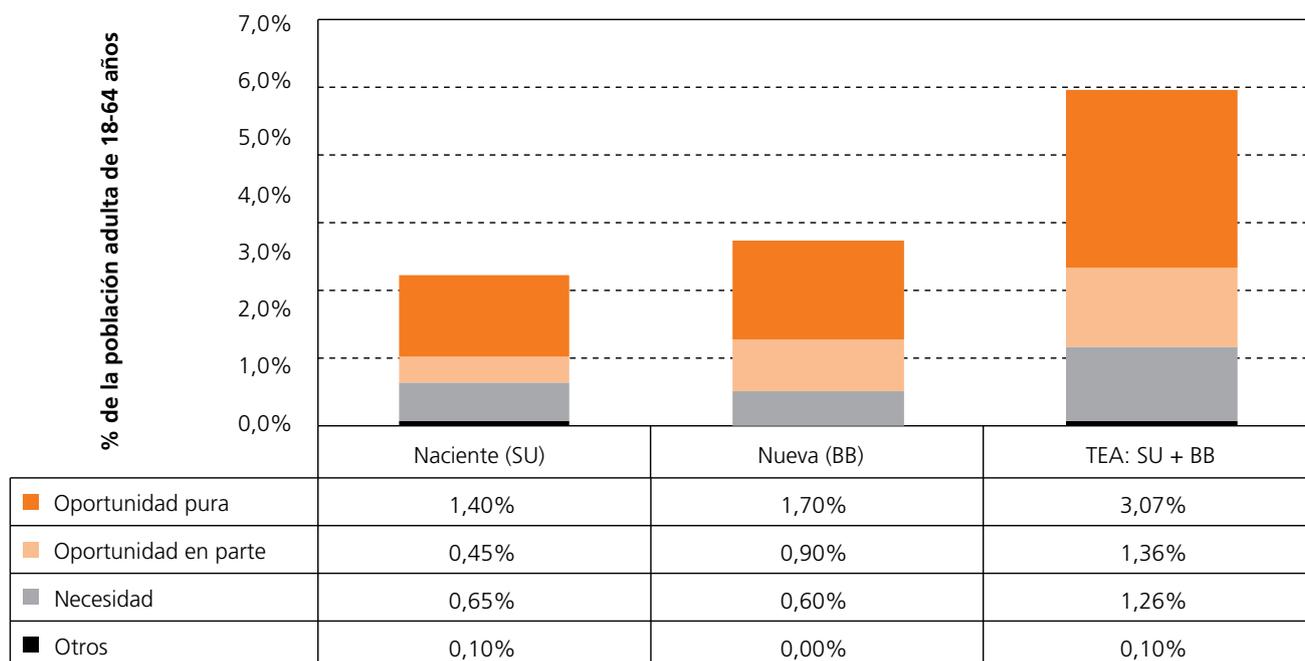
A partir de las entrevistas realizadas a la población adulta vasca de 18-64 años en 2017, el Gráfico 1.2.4 resume los indicadores que evidencian los diversos motivos que empujan el comportamiento de las personas emprendedoras vascas, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (SU) y nueva (BB). Además, se analiza la tasa de actividad emprendedora en fase inicial que aglutina a iniciativas nacientes y nuevas.²³

Tal y como se ha indicado previamente, en la edición 2017 el indicador TEA se sitúa en el 5,8% de la población de 18-64 años entrevistada en la CAPV. Del total, el 4,43% de la población adulta corresponde a personas emprendedoras en fase inicial por oportunidad, motivadas por la identificación de una oportunidad, bien sea de manera pura y exclusiva (3,07%) o de manera parcial (1,36%). Al desagregar el TEA motivado por oportunidad, el 1,85% corresponde a iniciativas emprendedoras nacientes que han sido generadas por la identificación de una oportunidad de negocio, mientras que el 2,60% corresponde a actividades emprendedoras nuevas también originadas por una oportunidad.

Por el contrario, el 1,26% de la población vasca está involucrada en iniciativas emprendedoras en fases iniciales debido a la necesidad como motivación principal por emprender. Por su parte, el 0,65% de la población son personas identificadas como emprendedoras nacientes por necesidad, mientras que el 0,6% son personas identificadas como emprendedoras con empresas nuevas que han creado su negocio por necesidad (véase el Gráfico 1.2.4).

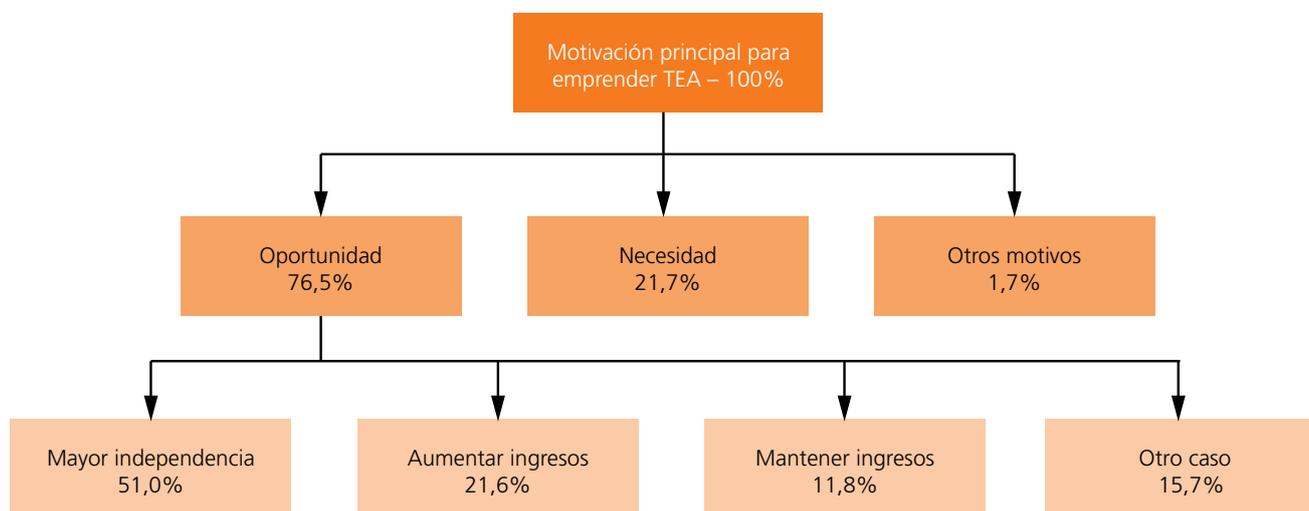
²³ Las siglas SU con las que se identifica a las iniciativas nacientes se refieren al anglicismo *start-up*, mientras que las siglas BB con las que se identifican a las empresas nuevas se refieren al anglicismo *baby business*. Para mayor detalle de las definiciones de estos grupos, se recomienda revisar la conceptualización de los indicadores del proceso emprendedor en la introducción, o en su defecto el glosario que se incluye al final de esta parte del informe.

Gráfico 1.2.4. Motivos para emprender.
TEA, CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Gráfico 1.2.5. Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender.
CAPV 2017



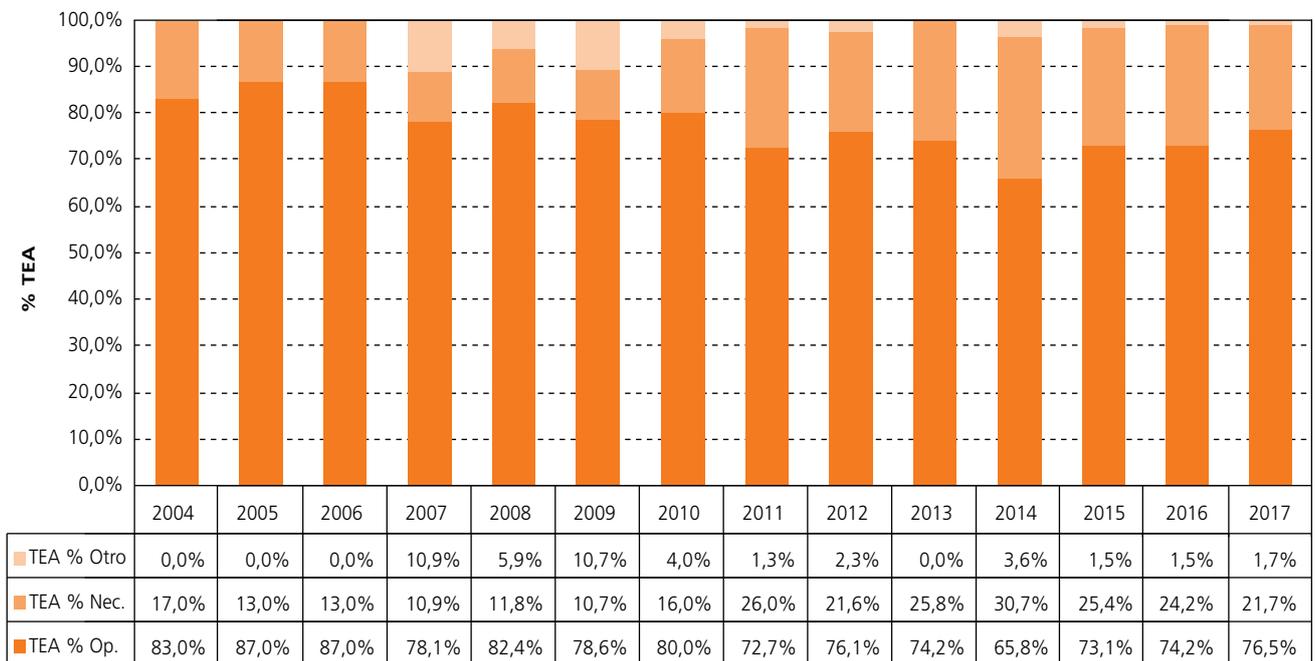
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Centrando la atención en los motivos para emprender que representa la tasa TEA, tal y como se muestra en el Gráfico 1.2.5, el 76,5% de las personas emprendedoras en fase inicial emprendieron motivadas por la identificación de una oportunidad en 2017, mientras que aquellas que manifestaron haberlo hecho motivadas por una necesidad, o por otros motivos representaron el 21,7% y el 1,7%, respectivamente. Particularmente, aquellas personas vascas que emprendieron por haber detectado una oportunidad lo hicieron impulsadas por obtener una mayor independencia (51%) e incluso por aumentar (21,6%) o mantener (11,8%) sus ingresos.

El Gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa TEA según los motivos para emprender en el periodo 2004-2017 en la CAPV. En términos generales, se contempla como tendencia que, a lo largo de todo el periodo, el principal motivo para emprender en la CAPV está relacionado con la identificación de una oportunidad de negocio. Cabe destacar que, en el ejercicio 2009, fue adquiriendo un mayor protagonismo el emprendimiento por necesidad, que entonces se situaba en el 10,7% y ha llegado a duplicar su peso relativo situándose en el 21,7% en 2017.

A su vez, se observa que el emprendimiento motivado por la identificación de una oportunidad está adquiriendo mayor peso en los últimos años, situándose en el 76,5% en el ejercicio 2017. Dicho de otro modo, en la actualidad aproximadamente 8 de cada 10 emprendedores inician su actividad porque han detectado una oportunidad en el mercado.

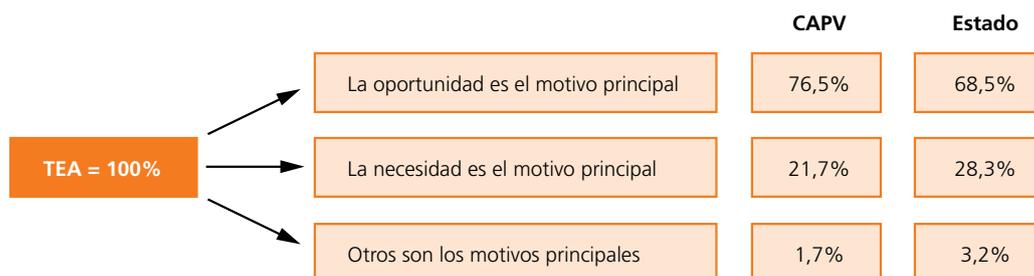
Gráfico 1.2.6. Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Al comparar los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.7), se aprecia que en la CAPV ha tenido mayor relevancia la identificación de oportunidades como principal motivación para emprender (76,5%) en comparación con el Estado (68,5%).

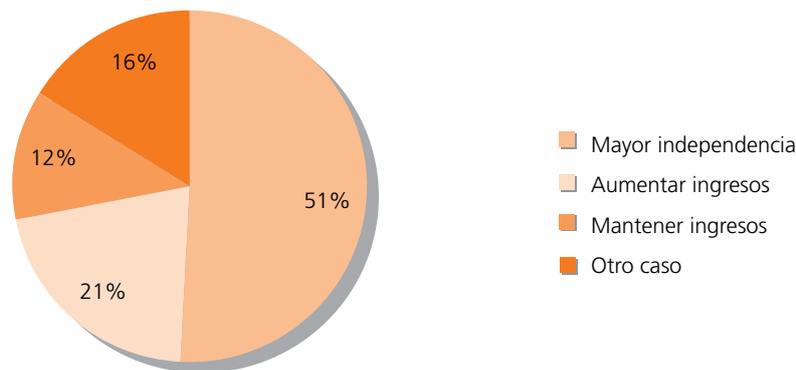
Gráfico 1.2.7. Principal motivo para emprender. CAPV y España 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

En síntesis, la motivación que impulsa el emprendimiento en la CAPV es una combinación de oportunidad y necesidad (véase el Gráfico 1.2.8). Considerando solo al conjunto que ha emprendido por la detección de una oportunidad, el peso de las personas que lo han hecho por mantener o aumentar ingresos se mantiene muy similar en comparación a la edición 2016. En cambio, la proporción de personas que han emprendido por el interés de conseguir una mayor independencia en 2017 (51%) muestra una disminución respecto al ejercicio 2016 (68%).

Gráfico 1.2.8. La actividad emprendedora en fase inicial por oportunidad según el motivo específico para emprender. % del TEA CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este apartado se detalla el perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor en 2017. Por tanto, este análisis se desarrolla teniendo en cuenta las distintas fases del proceso emprendedor de acuerdo con la conceptualización del proceso emprendedor descrita en la introducción: emprendedor/a potencial, emprendedor/a en fase inicial (empresa creada con menos de 42 meses) y emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses).

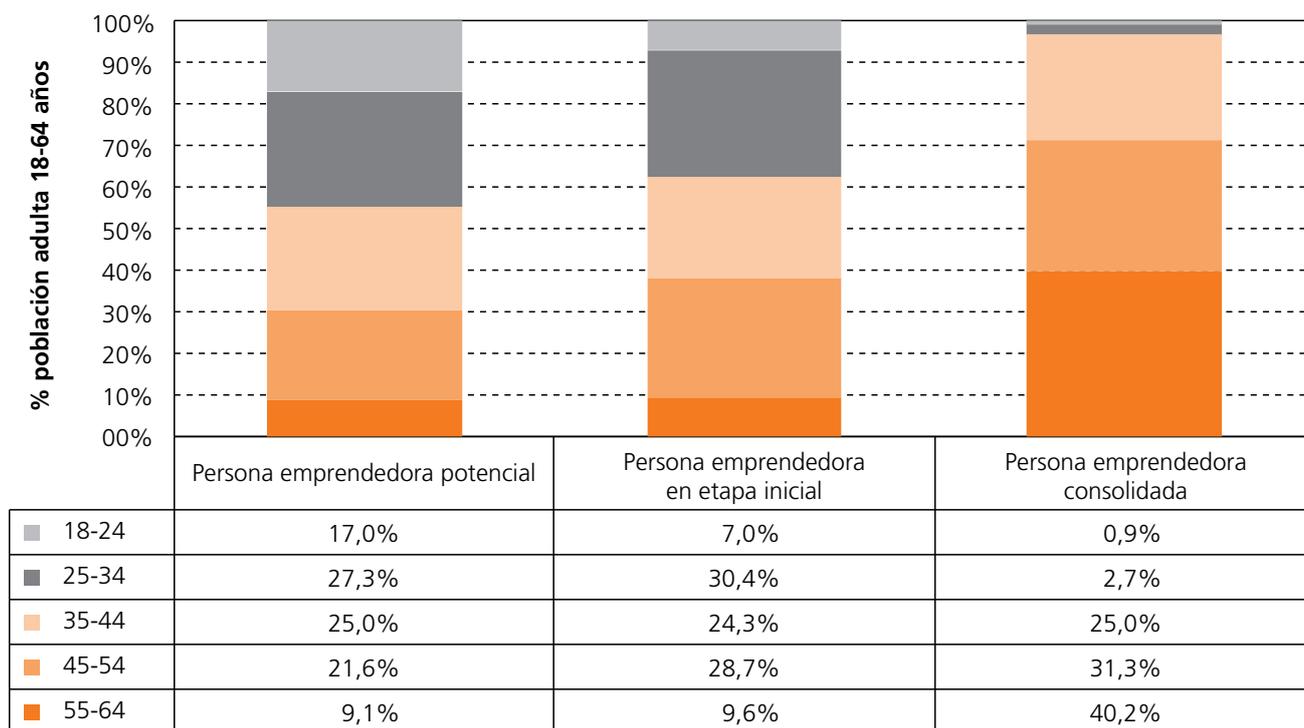
Distribución por Edad

La distribución por edad de las personas emprendedoras varía dependiendo de la fase en la que se encuentren (Véase el Gráfico 1.2.9). En este aspecto, se destacan dos tendencias muy interesantes. Por un lado, la mayoría de las personas emprendedoras vinculadas a iniciativas emprendedoras en fase de consolidación (más de 42 meses) tiene una edad superior a 45 años (71,5%). Este tramo de edad no es tan significativo para el resto de los perfiles de personas emprendedoras, siendo éste un rasgo distintivo entre las diferentes etapas. Esto es, tan sólo el 38,3% de las personas emprendedoras que han manifestado haber puesto en marcha alguna iniciativa emprendedora de menos de 42 meses, y el 30,7% de las personas que han manifestado su intención de emprender en los próximos 3 años tienen más de 45 años.

Por otro lado, se observa que el 37,4% de las personas emprendedoras en etapas iniciales tiene no más de 34 años, mientras que entre quienes han indicado su intención de emprender en los próximos tres años las personas jóvenes de hasta 34 años representan el 44,3% del total.

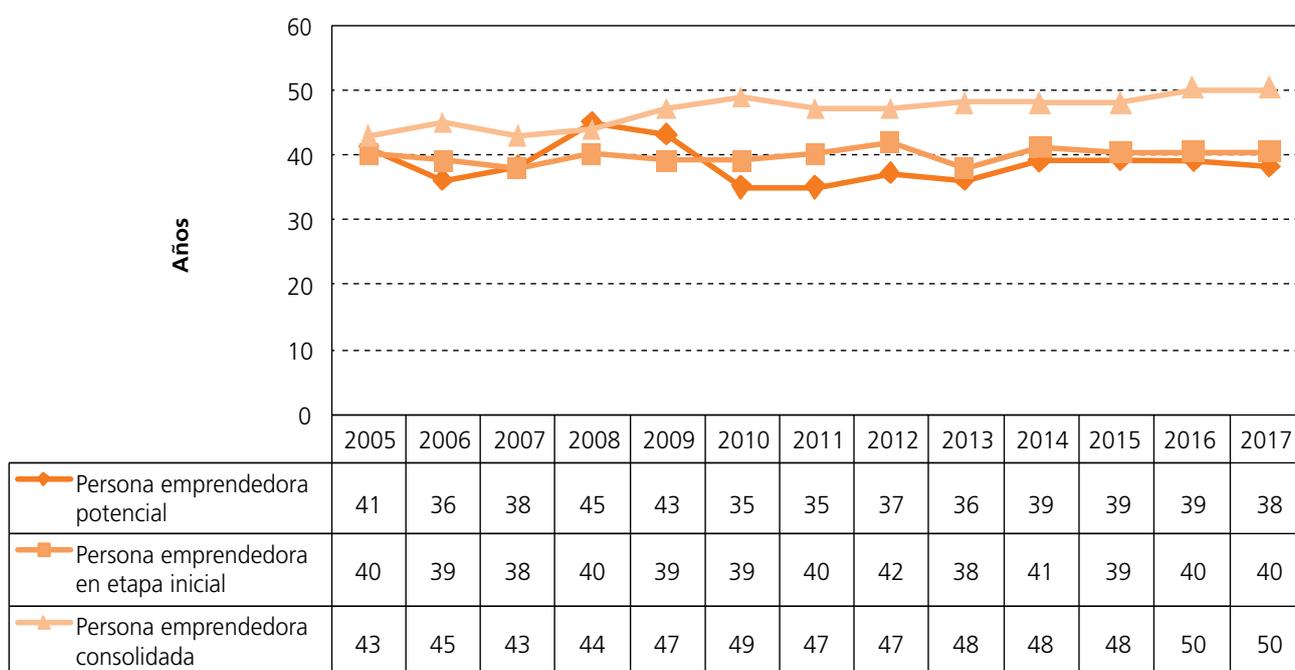
Como suplemento de este análisis, el Gráfico 1.2.10 muestra la evolución significativa de la edad promedio de las personas emprendedoras en función de la fase en la que se encuentren. En este sentido, se observa que la media de edad de las personas emprendedoras en las distintas fases se mantiene muy similar respecto a ejercicios anteriores. En concreto, el promedio de edad de las personas que desarrollan iniciativas emprendedoras en fase inicial (menos de 42 meses) y de las personas emprendedoras consolidadas es igual a la edición anterior, siendo de 40 años en el primer caso y de 50 años en el segundo. En cuanto a las personas emprendedoras potenciales se observa que la edad media sigue siendo similar a la del ejercicio anterior (38 años en 2017 y 39 años en 2016). De esta manera, se percibe que cuanto más avanzada sea la fase del proceso emprendedor, la edad de la persona emprendedora es superior, lo que se debe al conocimiento y la experiencia acumulados por la persona emprendedora durante el proceso emprendedor.

Gráfico 1.2.9. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor.
CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Gráfico 1.2.10. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor.
CAPV 2005-2017

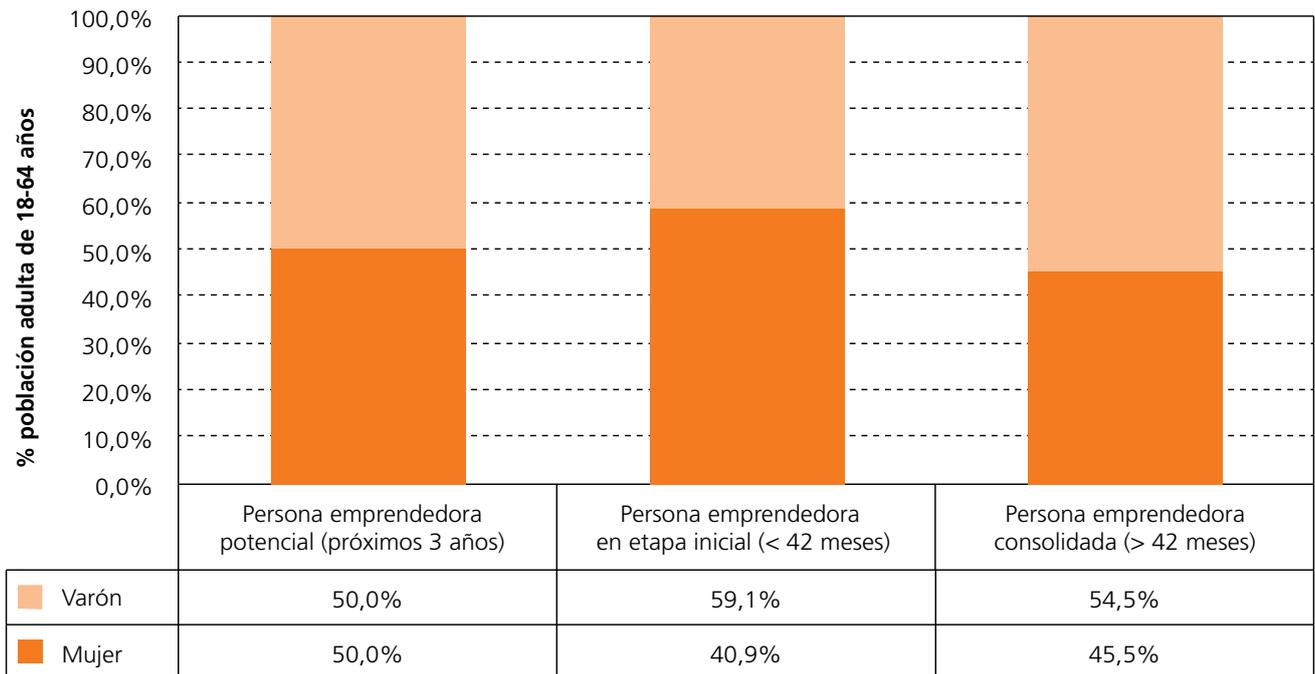


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Distribución por Género

Tal y como se puede observar en el Gráfico 1.2.11, los indicadores obtenidos en la edición 2017 muestran que el 50% de las personas vascas que manifestaron tener la intención de emprender en los próximos tres años era mujer, lo que indica que las intenciones de emprender entre los varones y las mujeres tienen el mismo peso. Respecto a la presencia de la mujer en el resto de las etapas del proceso emprendedor, el 40,9% de las personas con empresas en etapa inicial son mujeres (48,5% en 2016), mientras que el 45,5% de las personas con empresas consolidadas son mujeres (46,9% en 2016), por lo que se observa una disminución en ambos casos de la participación de la mujer en el proceso emprendedor.

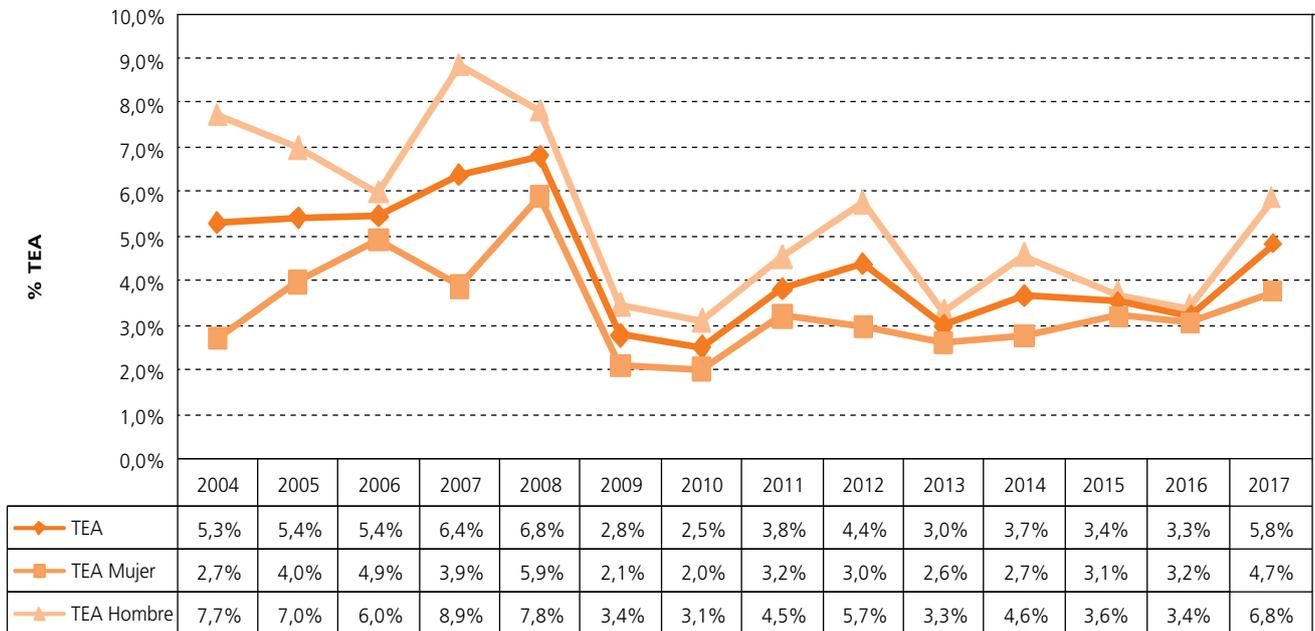
Gráfico 1.2.11. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

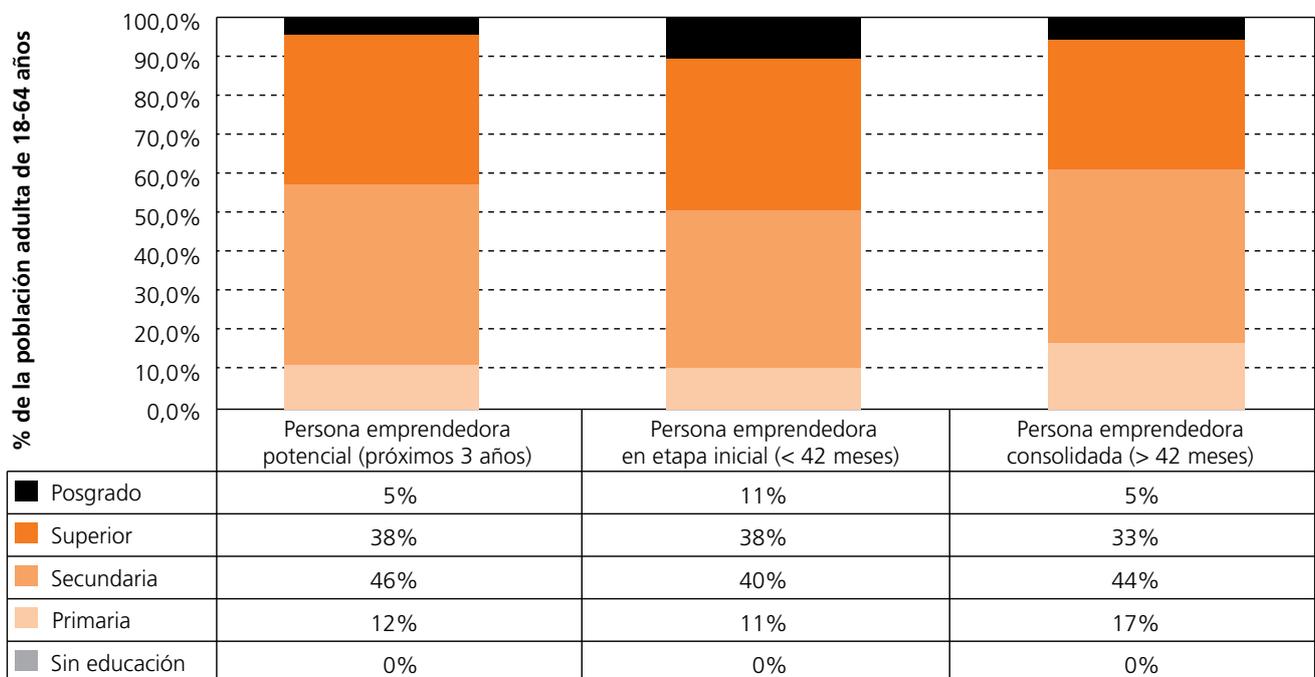
Si nos concentramos en la tasa de actividad emprendedora (TEA), en ediciones previas, la evolución en el porcentaje de mujeres vascas que han llevado a cabo iniciativas en etapa inicial ha ido acercándose poco a poco al porcentaje de varones vascos (véase el Gráfico 1.2.12). No obstante, en la edición 2017, la diferencia entre la tasa masculina de la actividad emprendedora en fase inicial y la tasa femenina ha aumentado representando 2 puntos porcentuales a favor de los hombres.

Gráfico 1.2.12. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Gráfico 1.2.13. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

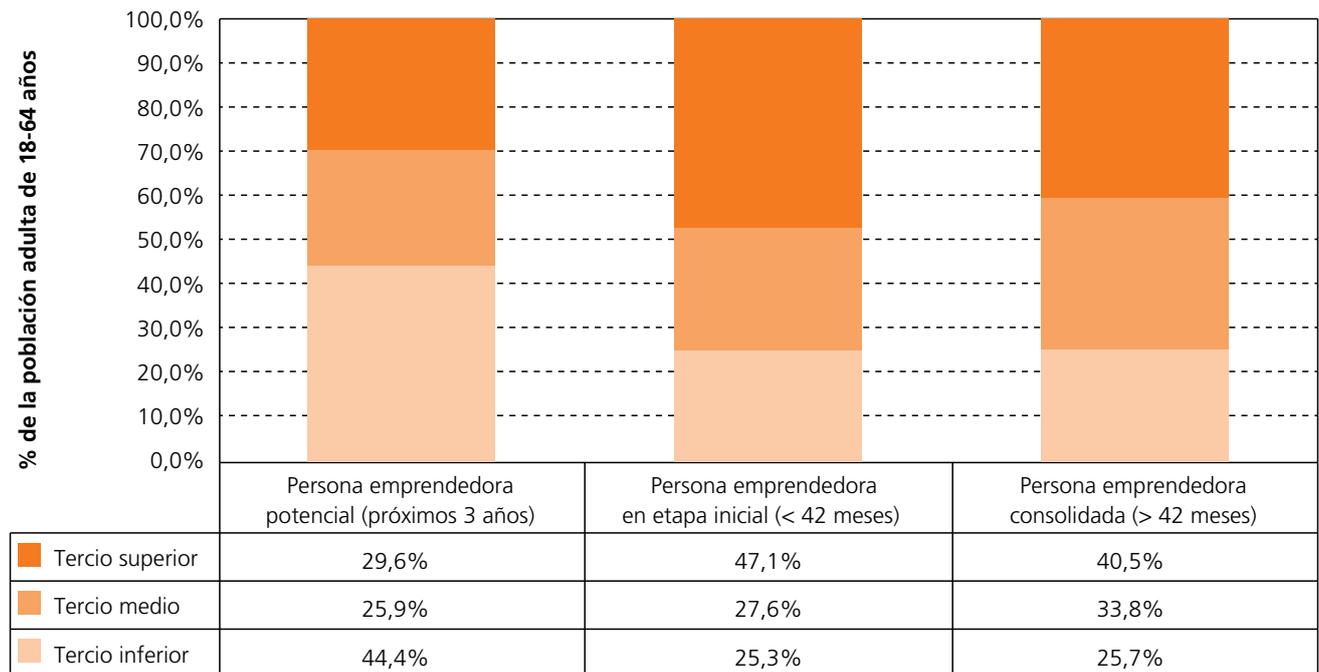
Distribución por Nivel de Educación

En la edición 2017, se observa que, en las diferentes fases del proceso emprendedor, la mayoría de las personas emprendedoras identificadas posee estudios de secundaria o superiores (véase el Gráfico 1.2.13). Concretamente, en el caso de las personas emprendedoras en etapa inicial (menos de 42 meses), aproximadamente un 50% tiene estudios superiores (licenciatura, ingeniería o equivalente) o de posgrado (máster o doctorado) y más de un 40% en el caso de las personas emprendedoras potenciales. Con respecto a la edición 2016, la tendencia es positiva en lo que se refiere a las personas emprendedoras en fase inicial. Sin embargo, se observa que disminuye la proporción de personas emprendedoras potenciales con estudios superiores.

Distribución por Nivel de Renta

En lo que respecta al nivel de renta, la mayoría de las personas emprendedoras vascas entrevistadas en 2017 ha indicado tener un nivel de renta considerable (véase el Gráfico 1.2.14). Particularmente, en el caso de las personas emprendedoras en etapas iniciales y consolidadas, al igual que en la edición anterior, más del 40% de las personas emprendedoras se ubica en el tercio de renta más alto. No obstante, en el caso de las personas emprendedoras potenciales se observa una disminución del peso de las personas con mayor nivel de renta.

Gráfico 1.2.14. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género²⁴

En diversas ediciones anteriores de este estudio se ha identificado que generalmente las mujeres emprenden menos que los hombres de acuerdo con el indicador TEA o nivel de actividad emprendedora en

²⁴ Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2016.

fase inicial. Si bien esta brecha se ha venido reduciendo, todavía existe interés por profundizar en el análisis de la actividad emprendedora vasca desde el punto de vista del género. Por ello, en este apartado se analizan algunos indicadores (edad, nivel de estudios) para identificar si existen diferencias entre los emprendedores y las emprendedoras entrevistados/as por el proyecto GEM de la CAPV en 2017.

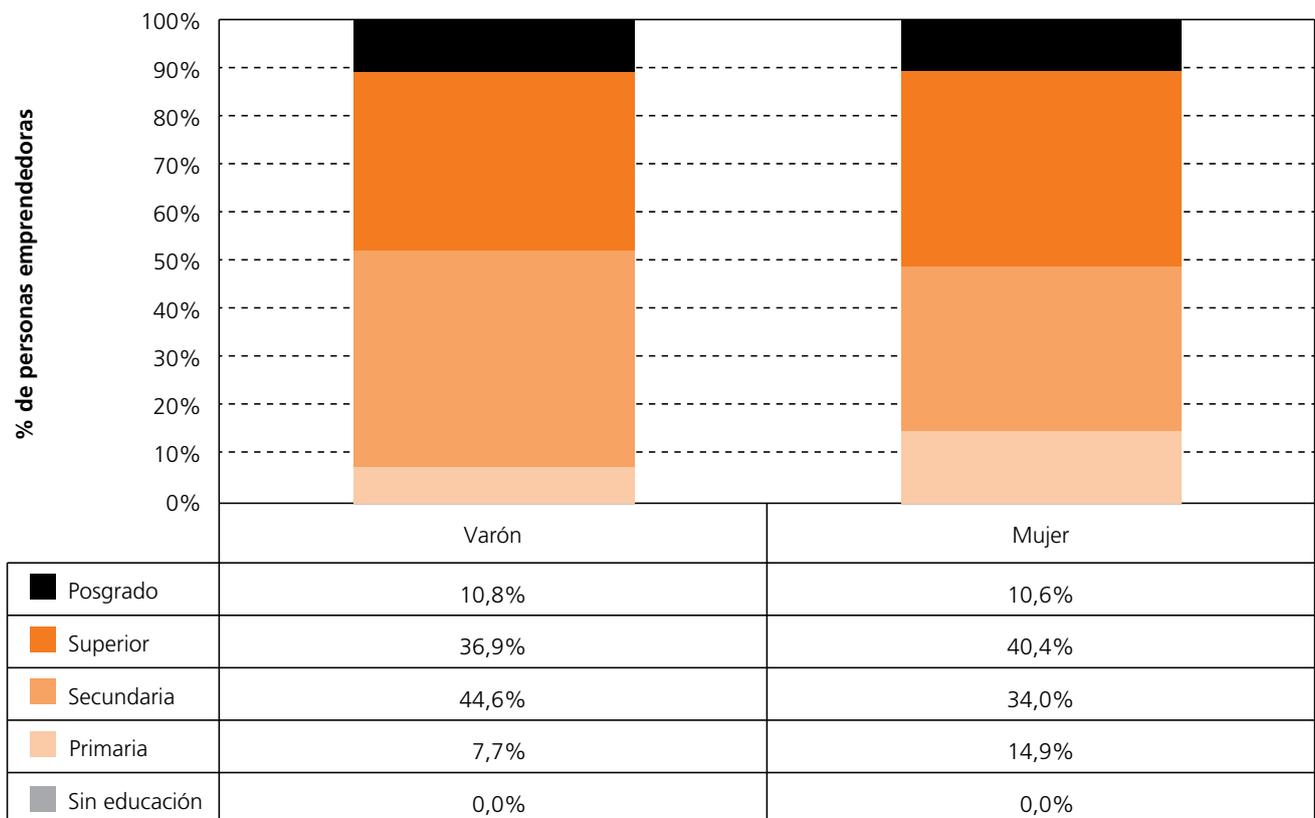
Edad de las personas emprendedoras y el género

A diferencia de los anteriores ejercicios donde la edad de las emprendedoras vascas era ligeramente superior a la de los emprendedores vascos, en la edición 2017, no existen diferencias en este sentido. En particular, la edad promedio tanto de las emprendedoras vascas como de los emprendedores que se encuentran en fase inicial es de 40 años.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

Teniendo en cuenta el nivel de estudios de las personas emprendedoras en fase inicial según su género (véase el Gráfico 1.2.15), el porcentaje de emprendedores vascos sin estudios o con estudios primarios (7,7%) es inferior al de las emprendedoras vascas (14,9%). Un 47% de los emprendedores vascos y un 51% de las emprendedoras vascas han manifestado tener estudios superiores o de posgrado. Respecto a la edición 2016, se observa que en la edición presente el porcentaje de emprendedoras entrevistadas con estudios superiores es mayor que el de los emprendedores entrevistados con estudios superiores.

Gráfico 1.2.15. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2017

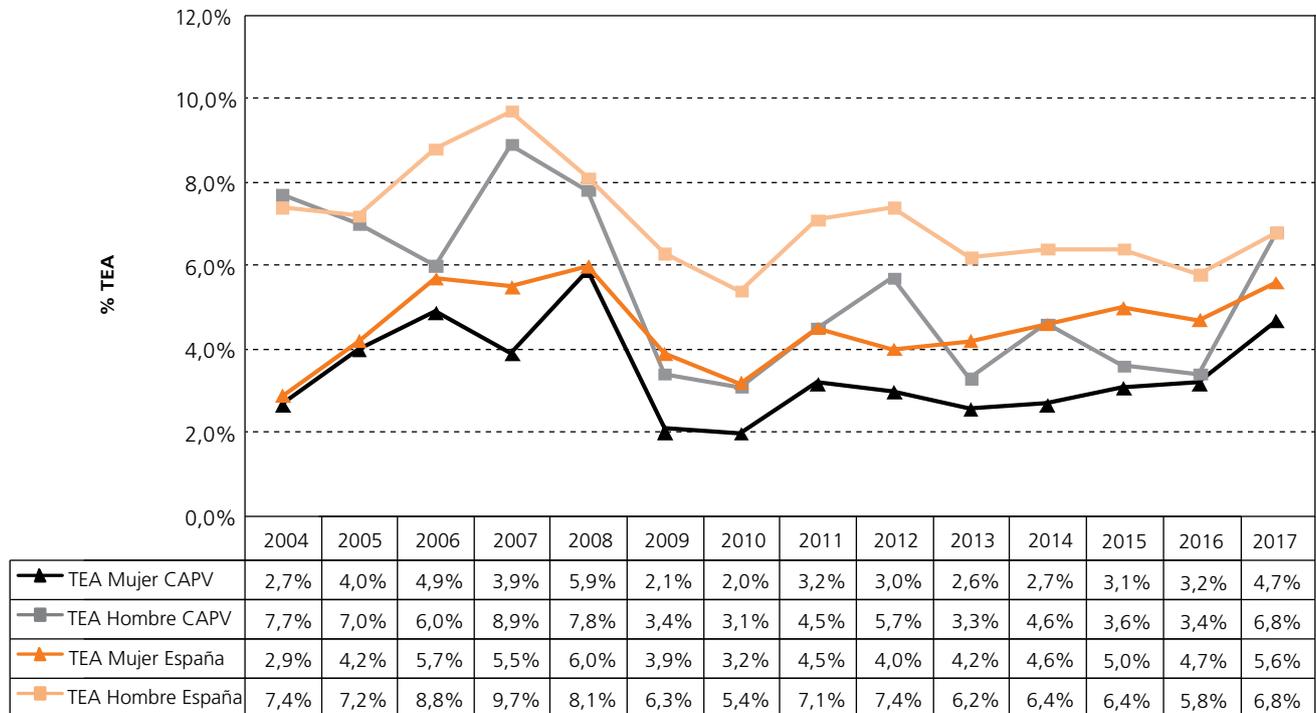


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Motivos para emprender y el género

En la edición 2017, tanto en el ámbito regional como en el nacional, la actividad emprendedora masculina sigue siendo superior a la actividad emprendedora femenina (véase el Gráfico 1.2.16).

Gráfico 1.2.16. Evolución del TEA según el género.
CAPV-España 2004-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Durante 2017 en España, la tasa TEA femenina se ha situado en un 5,6% y la tasa TEA masculina en un 6,8%. En el País Vasco, la tasa de actividad emprendedora femenina ha aumentado 1,5 puntos porcentuales (de 3,2% a 4,7%) mientras que la tasa de actividad emprendedora masculina ha aumentado 3,4 puntos porcentuales (de 3,4% a 6,8%) en comparación con el ejercicio anterior. Al observar la evolución del TEA desde el 2004, el TEA femenino ha variado entre un mínimo del 2% en el 2010 y un máximo del 4,9% en 2006 (muy similar a la edición actual), mientras que el TEA masculino ha variado entre un mínimo del 3,1% en 2010 y un máximo de 8,9% en 2007.

En concreto, la ratio mujer/hombre ha pasado del 0,95 en 2016 al 0,69 en 2017, lo que supone que por cada 10 hombres que son emprendedores en el territorio hay casi 7 mujeres que también son emprendedoras (véase el Tabla 1.2.2).

Tabla 1.2.2. Evolución Ratio Mujer/Hombre.
CAPV 2004-2017

Ratio	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Mujer/Hombre	0,56	0,82	0,43	0,76	0,61	0,65	0,71	0,52	0,78	0,60	0,86	0,95	0,69

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Tal y como se ha evidenciado en diversas secciones de este informe, la identificación de oportunidades ha sido un factor determinante en los indicadores de actividad emprendedora de la CAPV. En el

ejercicio 2017, el TEA femenino por oportunidad representa el 3,3% de la población de mujeres entrevistadas, mientras que las mujeres emprendedoras en fase inicial que han emprendido por necesidad representan el 1,3%. En el caso del TEA masculino, el 5,5% de la población de hombres de 18-64 años ha emprendido por oportunidad y el 1,2% lo ha hecho por necesidad. La ratio mujer-hombre del TEA por oportunidad se sitúa en un 0,6, y la misma ratio respecto al indicador TEA por necesidad se sitúa en un 1,08. Esto significa que por cada 1% de hombres que crean una empresa por oportunidad, hay una proporción de mujeres que emprenden por la misma razón que es equivalente a más de la mitad (Véase el Tabla 1.2.3). Por el contrario, en el caso de que la iniciativa emprendedora sea por cuestiones de necesidad, teniendo en cuenta la ratio entre mujeres y hombres, no existen grandes diferencias.

Tabla 1.2.3. Motivos para emprender según el género. CAPV 2017

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	4,4%	3,3%	5,5%	60,0%
Por necesidad	1,3%	1,3%	1,2%	108,3%
Otros motivos	0,1%	0,1%	0,1%	100,0%
Total	5,8%	4,7%	6,8%	69,1%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

La disponibilidad de capital es un elemento importante que condiciona el proceso de puesta en marcha de un proyecto empresarial. Las fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de tipo bancario, son muchas veces inalcanzables para proyectos de emprendimiento cuyo perfil (ausencia de garantías y trayectoria pasada) escapa a los estándares de riesgo de las entidades financieras. Por otro lado, los fondos provenientes del capital privado profesional (*venture capital*, préstamos participativos o redes de inversión privada) han mostrado un menor desarrollo en el contexto europeo (con respecto a Estados Unidos), circunscribiéndose además a una tipología de proyectos de negocio muy particular (escalables, innovadores y alto crecimiento). En tales circunstancias, el canal informal de financiación, entendido como el capital procedente de personas allegadas al emprendedor (amigos/as, familiares, compañeros/as de trabajo, etc.) representa una alternativa clave en la financiación de los proyectos en las fases más tempranas.

El proyecto GEM realiza una medición de serie de variables que aportan información de interés para comprender mejor la evolución de la financiación durante el proceso emprendedor, haciendo posible realizar un seguimiento y contrastar los datos de la CAPV con los registrados por otras regiones/países participantes en el proyecto.

Financiación de la actividad emprendedora naciente

El Gráfico 1.2.17 representa la evolución de las necesidades de capital de los proyectos de negocio en fase naciente en la CAPV en el periodo 2005-2017²⁵. Utilizando la mediana como indicador de referencia²⁶, el capital promedio necesario para iniciar una nueva actividad empresarial se situó en 2017 en 23.499 euros. Este dato implica que la mitad de los proyectos en fase de creación inician su actividad con unas necesidades de financiación superiores a dicho umbral. Tras tres años de caídas consecutivas, este dato supone un incremento destacable respecto al capital arranque que promedió la CAPV en

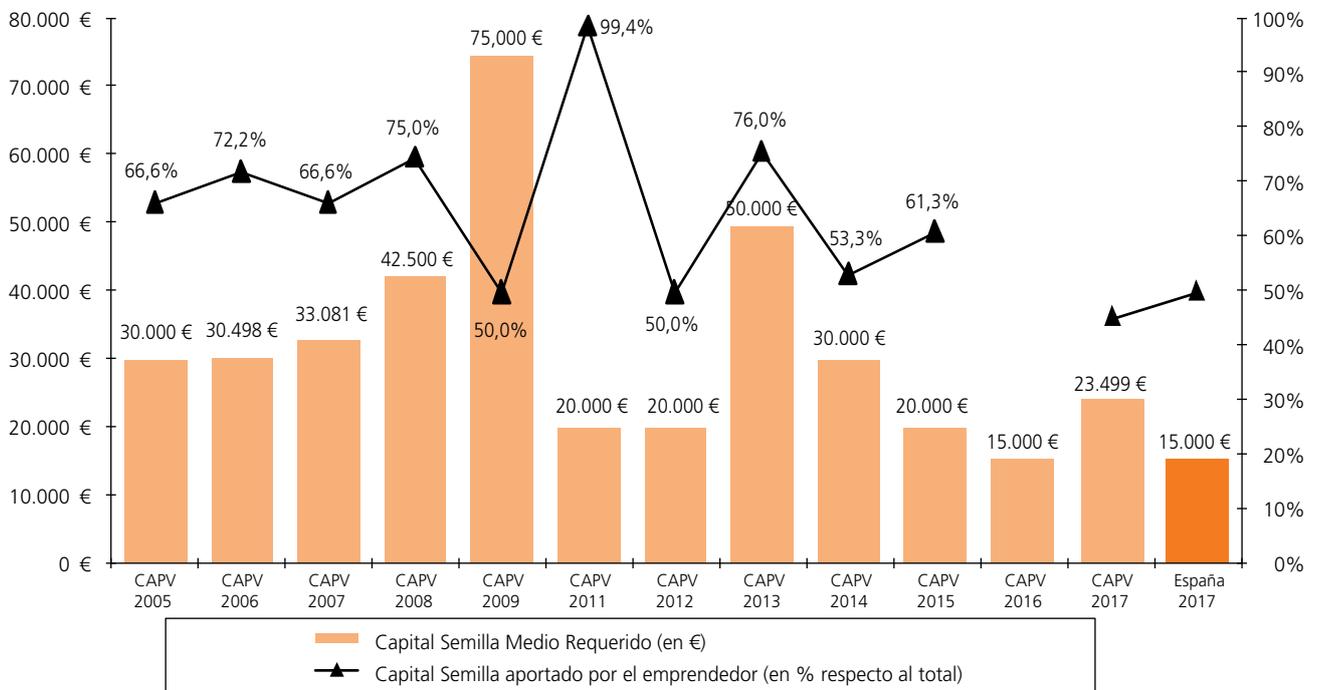
²⁵ Los datos están calculados sobre el total de proyectos que afirman requerir de capital para poder emprender una nueva actividad. En el año 2016 un 3% de los proyectos nacientes afirmaron no necesitar suma de capital alguna para arrancar su negocio.

²⁶ La elevada dispersión aconseja el uso de la mediana como medida de referencia debido a su mayor representatividad en el análisis e interpretación de los datos.

el año 2016 (15.000 euros). No obstante, esta cifra queda todavía lejos de los valores que alcanzó esta variable en el período pre-crisis (2005-2009), si bien se sitúa por encima del dato computado al reflejado en el conjunto de España (véase el Gráfico 1.2.17).

La financiación requerida para emprender es una variable de interés que correlaciona muy probablemente con el tamaño y la proyección futura de las nuevas empresas creadas. La menor prevalencia del emprendimiento por necesidad, habitualmente fundamentado en proyectos de autoempleo de menor envergadura y proyección, puede explicar en parte la recuperación que ha experimentado en esta variable en el año 2017. No obstante, y tal y como venimos subrayando en las últimas ediciones de este informe, parece consolidarse una tendencia a la baja en el capital requerido para emprender si se comparan los datos con los que presentaba esta variable en la década pasada. Esta tendencia está de hecho en sintonía con una creciente concienciación a la hora de afrontar austeramente las fases más iniciales (prototipados, pruebas de concepto, etc.), facilitado además por un abaratamiento en el acceso a ciertos recursos clave (fundamentalmente tecnológicos).

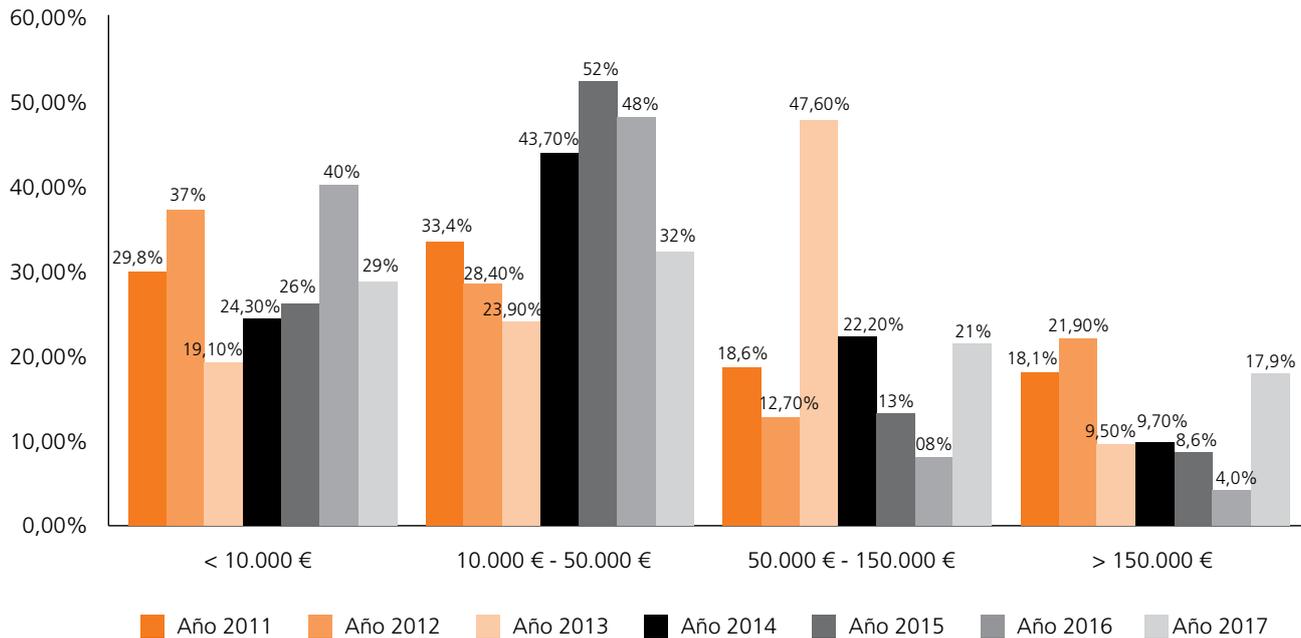
Gráfico 1.2.17. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2017) y España 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

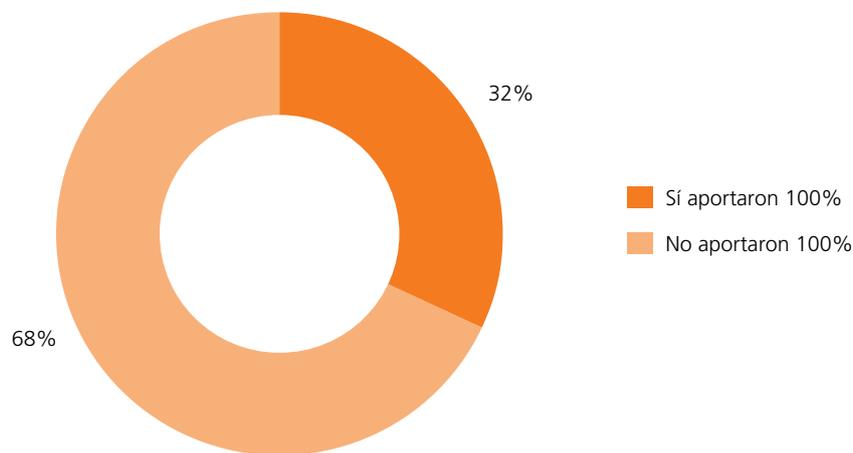
Por tramos de inversión, se aprecia un notable incremento en el grupo de proyectos cuya puesta en marcha requiere de un desembolso económico de mayor cuantía. Concretamente, en fase naciente, el número de personas que necesitaron más de 150.000 euros para arrancar su actividad si situó en el 17,9% (frente al 4% en 2016), algo que también ocurre en el tramo que oscila entre los 50.000 y 150.000 euros (21,4% frente al 8% en 2016). En este sentido, se podría decir que cuatro de cada diez proyectos arrancaron con unas necesidades de capital relativamente elevadas (> 50.000 euros). Por el contrario, desciende de forma moderada el porcentaje de proyectos que inician su actividad con unas necesidades de financiación muy pequeñas, inferiores a 10.000 euros (28,6% frente al 40% en 2016) (véase el Gráfico 1.2.18).

Gráfico 1.2.18. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2017



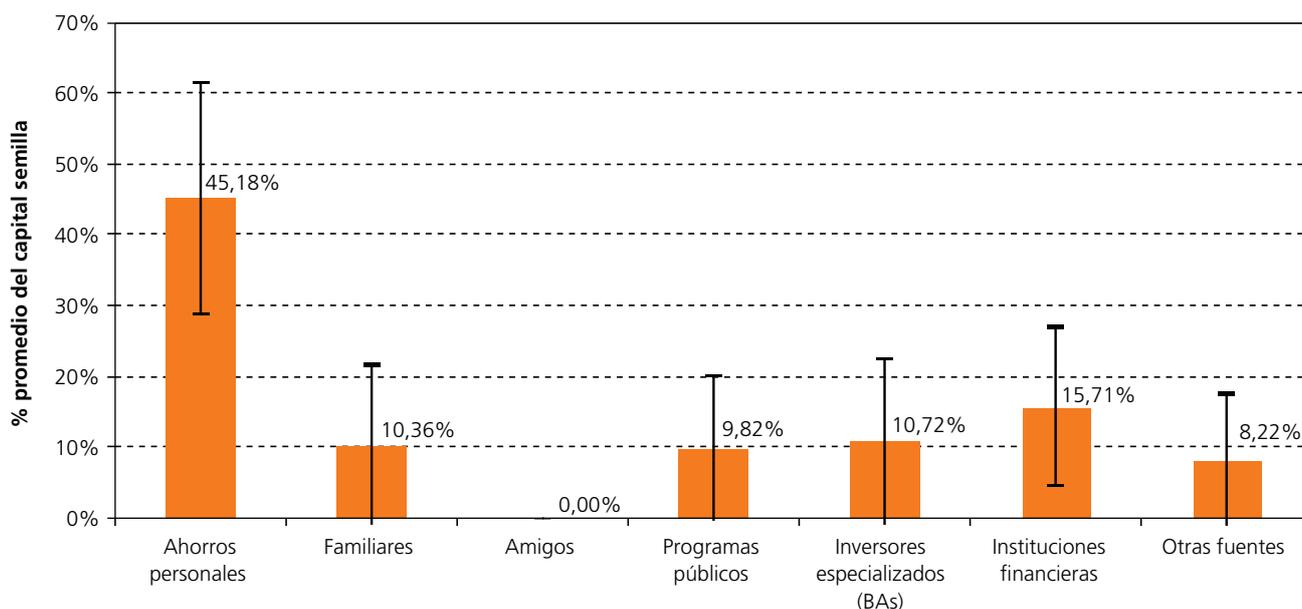
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Gráfico 1.2.19. Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2017



El informe GEM aporta en esta edición información relativa a las fuentes de procedencia de la financiación utilizada (o que esperan acceder) (véase el Gráfico 1.2.20). En promedio, casi la mitad del capital requerido (45,8%) se sufraga a través de las aportaciones del equipo promotor. Además, sabemos que en tres de cada diez proyectos que nacen, la totalidad del capital arranque proviene en su totalidad de los propios ahorros de los/as promotores (véase Gráfico 1.2.19). En segundo lugar, se encuentran las instituciones financieras, que cubrirían de media un 15,71% de las necesidades de financiación semilla, seguido de los inversores especializados o *business angels* (10,72%), las aportaciones de familiares (10,36%), y los programas de ayudas públicas a través de subvenciones (9,82%).

Gráfico 1.2.20. Porcentaje promedio del capital semilla (que se ha accedido o se espera acceder) de las personas emprendedoras nacientes según la fuente de origen. CAPV 2017



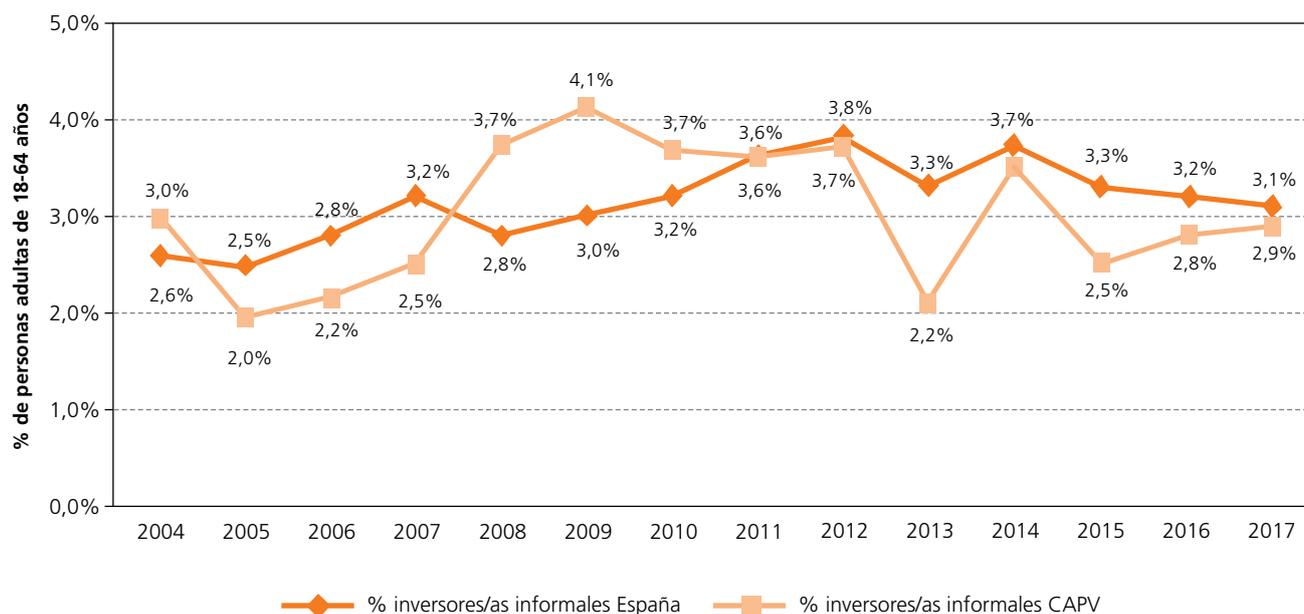
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017). Nota: Las líneas verticales representan el intervalo de confianza al 95%.

La inversión informal en la CAPV

La conocida como inversión informal engloba al conjunto de personas que a título individual deciden invertir su dinero en iniciativas de negocio que se encuentran aún en fase de gestación o creación. La gran mayoría son personas inversoras no profesionales, es decir, familiares o amigos que guardan un vínculo personal con quien emprende y cuya decisión de invertir viene explicada por su deseo de apoyar a esa persona que inicia un nuevo proyecto empresarial. No obstante, existe también un grupo creciente de personas cuyo perfil responde a una inversión materializada de acuerdo con criterios profesionales, dedicando parte de su patrimonio a la búsqueda de oportunidades de negocio en *start-ups* con alto potencial de crecimiento.

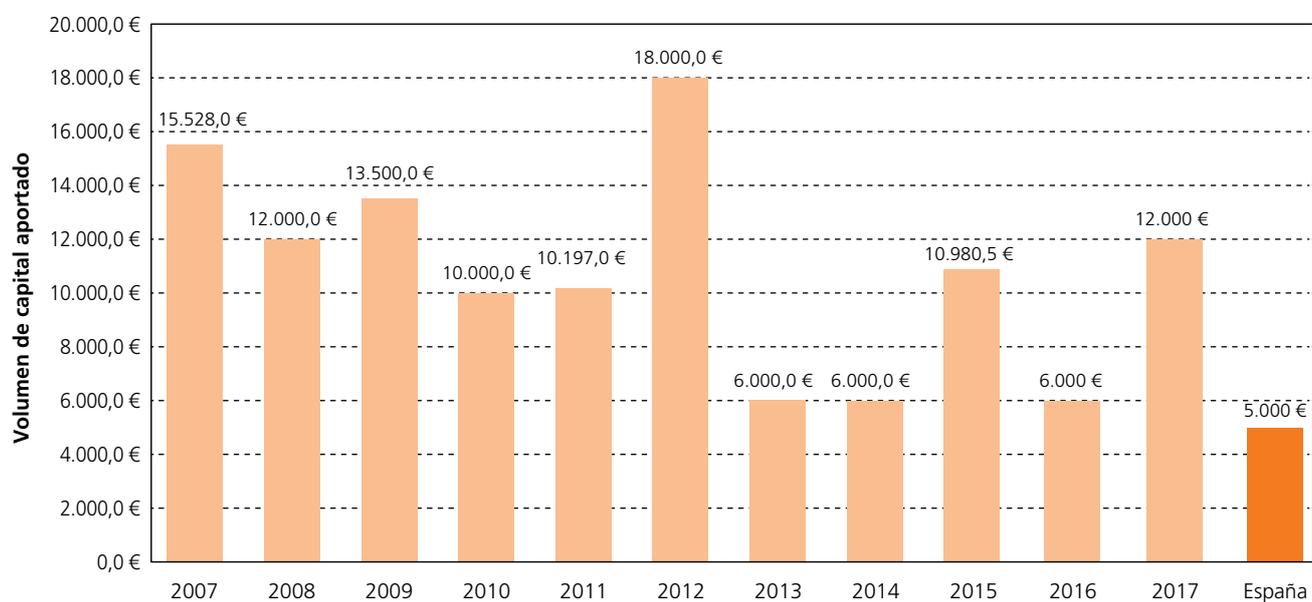
En su conjunto, la inversión informal desempeña un papel clave en la financiación de los ecosistemas de emprendimiento. Debido a la ausencia de registros estadísticos, son prácticamente inexistentes los estudios que dimensionan los niveles de inversión informal disponibles en un determinado país o región. Para paliar este déficit, el proyecto GEM cuantifica las tasas de inversión informal, entendida como el porcentaje de personas adultas (entre 18 y 64 años) que han invertido dinero propio en los últimos tres años en negocios ajenos (no participando de manera directa en su gestión). En el año 2017 esta tasa se situó en la CAPV en el 2,9%, una décima porcentual más respecto al año anterior (2,8%) y ligeramente inferior al dato computado en el conjunto de España (3,1%) (véase el Gráfico 1.2.21). En términos de mediana, la mitad realiza una aportación de 12.000 euros o más, por encima del dato computado en 2016 (6.000 euros) y ampliamente por encima también del valor mediana de la financiación aportada en el conjunto de España (5.000 euros) (véase el Gráfico 1.2.22).

Gráfico 1.2.21. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Gráfico 1.2.22. Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2017 y España 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

El perfil de la persona inversora informal en la CAPV

A pesar de que es complicado trazar un perfil que se considere representativo para el conjunto del colectivo inversor, la Tabla 1.2.4 recoge una serie de datos relacionados con el perfil socioeconómico de estas personas. Algunos de los aspectos más destacables de este análisis se describen a continuación:

- Son mayoría de hombres quienes invierten (55,2%). Desciende moderadamente la presencia de mujeres dentro del colectivo (44,8% frente al 57,5% en 2016) tras años sucesivos de reducción de la brecha de género²⁷.

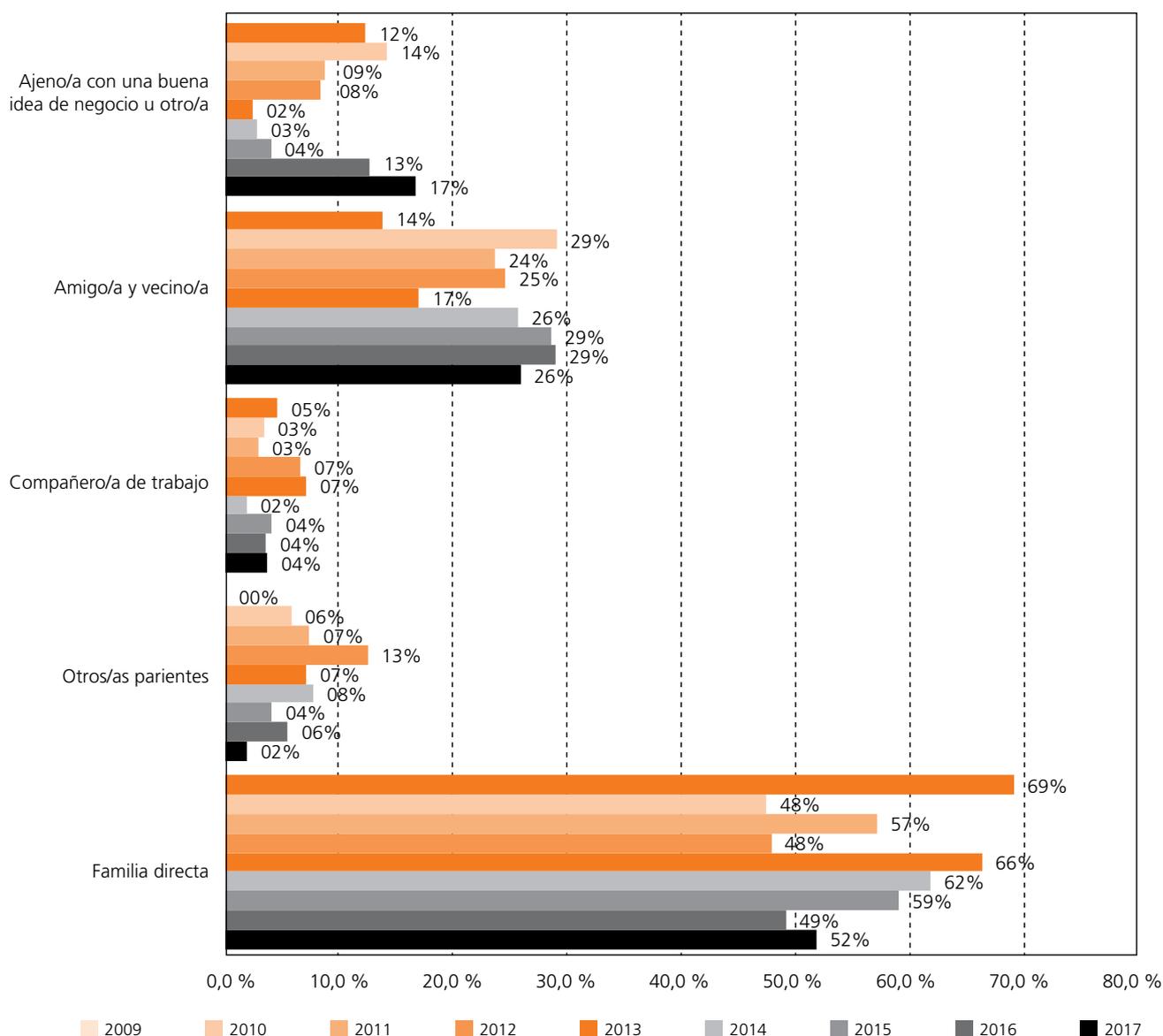
Tabla 1.2.4. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV.
Periodo 2010-2017

Características		2011 CAPV	2012 CAPV	2013 CAPV	2014 CAPV	2015 CAPV	2016 CAPV	2017 CAPV
Género	Hombres	65,6%	61,2%	50,3%	57,3%	48,0%	42,5%	55,2%
	Mujeres	34,4%	38,8%	49,7%	42,7%	52,0%	57,5%	44,8%
Edad Media		45 años	46 años	46 años	48 años	48 años	48 años	50 años
Nivel de estudios	Universitarios	42,0%	43,1%	35,7%	44,5%	37,6%	56,5%	57,9%
Situación Laboral	Empleado/a activo/a	70,5%	73,5%	68,7%	61,0%	66,0%	66,1%	70,2%
	Trabaja en su domicilio	1,4%	2,7%	4,7%	5,5%	8,0%	5,7%	3,5%
	Jubilado/a	11,2%	9,8%	11,9%	14,2%	18,0%	15,1%	19,3%
	Estudiante	7,2%	3,6%	2,6%	2,0%	2,0%	0,0%	3,5%
	No trabaja, otros	9,7%	10,5%	12,1%	17,3%	6,0%	13,1%	3,5%
Nivel de renta	Hasta 10.000€	2,2%	3,8%	3,7%	12,8%	6,1%	2,7%	4,9%
	10.001-20.000€	14,7%	21,3%	22,5%	15,9%	9,1%	18,9%	9,8%
	20.001-30.000€	19,7%	20,1%	14,8%	29,5%	27,2%	29,7%	26,8%
	30.001-40.000€	28,7%	26,6%	22,1%	15,3%	18,2%	21,7%	29,3%
	40.001-60.000€	21,6%	13,3%	18,5%	11,6%	27,3%	18,9%	12,2%
	60.001-100.000€	11%	11,1%	18,4%	8,3%	6,0%	8,1%	9,8%
Más de 100.000€	2,1%	3,8%	0,0%	6,6%	6,1%	0,0%	7,3%	
Son personas emprendedoras	Fase inicial (0-42 meses)	5,6%	13,5%	4,8%	4,9%	8,0%	0,0%	5,2%
	Consolidados (> 42 meses)	7,1%	19,4%	9,5%	11,9%	12,0%	3,6%	12,1%
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	SÍ	23,8%	22,2%	7,3%	14,7%	8,0%	11,1%	14,0%
	NO	76,2%	77,8%	92,7%	85,3%	92,0%	88,9%	86,0%
Abandonó un negocio en los últimos 12 meses	SÍ	6,9%	5,4%	0,0%	3,4%	4,0%	0,0%	1,7%
	NO	93,1%	94,6%	100,0%	96,6%	96,0%	100%	98,3%
Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (próx. 6 meses)	SÍ	35,2%	23,9%	17,4%	28,1%	34,1%	26,1%	44,9%
	NO	64,8%	76,1%	82,6%	71,9%	65,9%	73,9%	55,1%
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	69,6%	68,6%	55,0%	68,5%	52,0%	50,0%	59,6%
	NO	30,4%	31,4%	45,0%	31,5%	48,0%	50,0%	40,4%
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	39,7%	44,5%	42,9%	39,6%	40,1%	37,0%	36,2%
	NO	60,3%	55,5%	57,1%	60,4%	59,9%	63,0%	63,8%
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%	36,7%	37,0%	50,9%
	NO	53,3%	59,1%	68,9%	72,6%	63,3%	63,0%	49,1%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

²⁷ El informe «*Business Angels AEBAN 2017*», publicado por la *Asociación Española de Business Angels*, pone de manifiesto que la presencia de mujeres en el segmento profesionalizado de inversión es anecdótica ya que tan sólo un 8% de las inversiones en 2016 fueron realizadas por mujeres. Este dato pone de relieve la importante brecha de género existente en la inversión de carácter profesional, es decir, aquella orientada a aportaciones de capital en proyectos prometedores de alta proyección futura. En este contexto, la mayor presencia de mujeres inversoras que refleja el proyecto GEM estaría probablemente vinculada a inversiones informales no profesionalizadas (apoyo financiero hacia familiares o personas de su entorno).

Gráfico 1.2.23. Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión.
CAPV 2008-2017



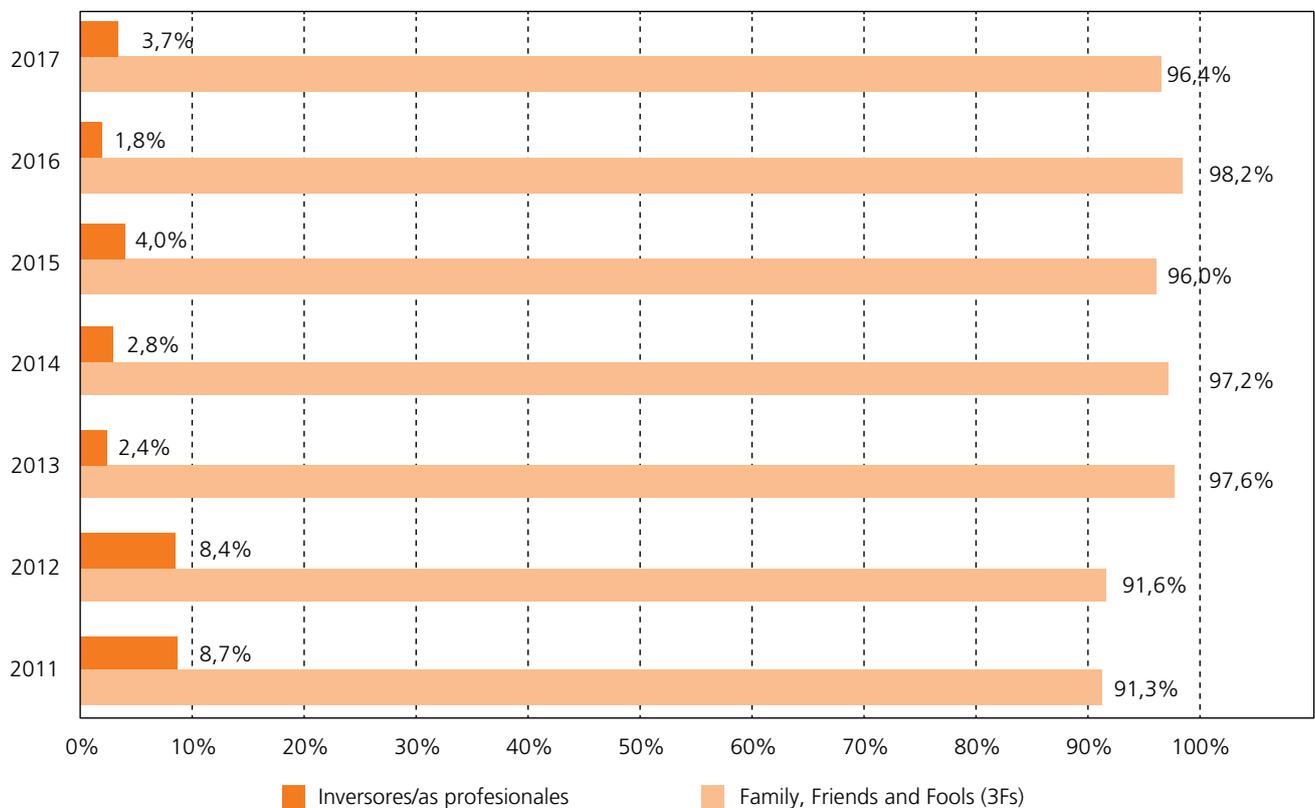
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

- La edad media aumenta hasta los 50 años (dato más alto de la serie histórica de datos), un hecho que estaría relacionado con el mayor porcentaje de personas inversoras que se encuentran en situación de jubilación (19,3% frente al 15,1% en 2016). Siete de cada diez que invierten se encuentran en activo en su ejercicio profesional (70,2%).
- Un 17,3% de las personas que invierten son a su vez promotores de su propio proyecto empresarial, bien en fase de gestación (5,2%) o consolidado (12,1%). En este sentido, aproximadamente dos de cada diez personas involucradas en el circuito informal de inversión cuentan con la capacidad de compartir una experiencia empresarial vivida en primera persona.
- Sigue en progresión ascendente el porcentaje de personas inversoras con estudios universitarios (57,9%, dato más alto en la serie de datos). Además, casi seis de cada diez afirman estar en posesión del conocimiento y las habilidades necesarias para emprender (59,6%). Por otro lado, aumenta de manera notable el porcentaje de personas inversoras que han recibido alguna vez formación relacionada con la creación de empresas (50,9% frente al 37% en 2016). En este sentido, podemos afirmar que hay una base importante del colectivo inversor que contaría con el potencial necesario para transferir, además de dinero, conocimiento a los proyectos en los que invierten.

Por último, resulta de interés analizar el tipo de vínculo o relación que existe entre quien invierte y los proyectos receptores de esos fondos. El estudio del tipo de relación existente resulta de interés para poder delimitar el conocido como segmento profesional de inversión privada, también conocido como *business angels*, cuyas características difieren de las aportaciones provenientes del núcleo familiar o próximo al emprendedor/a (perfil de inversión no profesional). De hecho, es este vínculo de tipo familiar el que explica la mayor parte de las inversiones (véase el Gráfico 1.2.23). Una de cada dos aportaciones proviene de familiares directos (51,9%). Le siguen amigos/as o vecinos/as (25,9%), compañeros/as de trabajo (3,7%) y otros parientes (1,9%). Dentro de la categoría de otros, se congregan también casos en los que la relación está cimentada en vínculos que responden a esta misma tipología (pareja o lazos familiares y laborales). En su totalidad, todos los casos citados anteriormente responderían a la tipología de inversor conocida como 3Fs (Family, Friends & Fools), que en su conjunto congregaron en 2017 un 96,4% del total de las aportaciones realizadas (véase el Gráfico 1.2.24).

De una manera mucho más minoritaria, existe otro perfil de inversor/a cuya actuación responde a parámetros mucho más profesionalizados en la medida en que invierten en buenas y prometedoras ideas de negocio que son lideradas por personas ajenas a su círculo personal más próximo (familiares y amigos). El papel que desempeñan en los ecosistemas de emprendimiento e innovación es muy relevante dado que arriesgan su dinero en proyectos de negocio de alto potencial y recorrido, pero que se encuentran en fases demasiado tempranas como para recurrir a fuentes tradicionales de financiación. Esta tipología de inversor/a más profesional (conocida como *business angels*), organizada cada vez más a través de redes y clubes de inversión, representó en 2017 a un 3,7% de la inversión informal (frente al 1,8% en 2016) (véase el Gráfico 1.2.24).

Gráfico 1.2.24. Tipología de inversión informal.
CAPV 2011-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

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

Este apartado está dedicado a realizar un análisis comparado de la actividad emprendedora de la CAPV, en el entorno internacional, nacional y por comunidad autónoma.

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

En la Tabla 1.2.5 incluye los tres principales indicadores de actividad emprendedora en el ámbito internacional. Es decir, el porcentaje de población adulta de 18-64 años que ha manifestado estar involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: en negocios en fase inicial o, en negocios consolidados y emprendedor/a potencial. Los tres indicadores se clasifican, en función de su nivel de desarrollo, en tres grupos:

- Países con economías basadas en los factores de producción (Grupo 1).
- Países con economías basadas en la eficiencia (Grupo 2).
- Países con economías basadas en la innovación (Grupo 3).

Tabla 1.2.5. Porcentaje de población adulta involucrada en fase inicial (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países según la etapa de desarrollo y CCAA españolas, GEM 2017

<i>Países basados en los factores de producción (Grupo 1)</i>				<i>Países basados en la eficiencia (Grupo 2)</i>			
	<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>		<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>
<i>Media grupo</i>	14,1	12,7	36,9	<i>Media grupo</i>	14,9	8,9	30,1
Madagascar	21,8	29,4	45,0	Ecuador	29,6	15,4	52,3
Kazajistán	11,3	2,4	51,5	Guatemala	24,8	12,3	46,1
India	9,3	6,2	14,1	Perú	24,6	7,4	48,7
				Líbano	24,1	33,2	40,0
				Chile	23,8	9,9	47,3
				Malasia	21,6	3,8	28,3
				Tailandia	21,6	15,2	44,9
				Brasil	20,3	16,5	18,7
				Colombia	18,7	8,7	56,9
				Panamá	16,2	4,7	23,7
				Uruguay	14,7	6,4	32,2
				Letonia	14,2	7,7	21,8
				México	14,1	1,4	18,8
				Egipto	13,3	5,7	57,6
				Irán	13,3	10,6	42,3
				Eslovaquia	11,8	10,0	14,9
				Arabia Saudita	11,5	3,2	33,7
				Sudáfrica	11,0	2,2	15,2
				China	9,9	6,8	20,0
				Croacia	8,9	4,4	22,8
				Polonia	8,9	9,8	11,2
				Marruecos	8,8	10,4	30,7
				Indonesia	7,5	10,4	28,3
				Argentina	6,0	6,7	14,0
				Bosnia y Herzegovina	4,0	1,4	6,8
				Bulgaria	3,7	6,5	5,6

Países basados en la innovación (Grupo 3)				Comunidades Autónomas Españolas			
	Fase inicial	Consolidadas	Potenciales		Fase inicial	Consolidadas	Potenciales
Media grupo	9,2	6,9	18,1				
Media países UE	8,1	7,0	13,4	Media España	5,3	7,4	6,3
Estonia	19,4	11,4	22,3	Cataluña	8,0	9,1	6,7
Canadá	18,8	6,2	23,1	C. Madrid	7,4	5,9	7,1
Estados Unidos	13,6	7,8	19,0	C. - La Mancha	7,2	11,6	7,5
Corea del Sur	13,0	11,4	25,0	Andalucía	7,2	4,5	8,9
Israel	12,8	3,3	30,6	Extremadura	6,4	10,8	7,6
Australia	12,2	9,0	15,4	Castilla y León	6,4	10,0	4,3
Puerto Rico	10,6	1,6	24,7	Cantabria	6,3	10,5	6,8
Países Bajos	9,9	8,6	10,4	Islas Baleares	6,0	7,7	6,8
Luxemburgo	9,1	3,3	16,5	CAPV	5,8	5,6	4,5
Emiratos Árabes U.	9,0	5,6	56,3	Galicia	5,1	11,2	5,9
Irlanda	8,9	4,4	14,8	Navarra	4,9	7,8	5,4
Taiwán	8,6	12,1	29,5	Canarias	4,9	4,9	8,7
Suiza	8,5	10,5	12,3	Murcia	4,5	5,8	8,4
Reino Unido	8,4	6,7	9,2	Aragón	3,8	7,3	4,3
Catar	7,4	1,3	18,8	Ceuta	3,6	3,9	6,1
Chipre	7,3	8,9	18,4	La Rioja	3,6	7,9	4,7
Suecia	7,3	4,2	10,0	Asturias	3,3	6,1	3,8
Eslovenia	6,9	6,8	16,7	C. Valenciana	3,3	5,2	5,8
España	6,2	7,1	6,8	Melilla	2,9	4,9	5,7
Alemania	5,3	6,1	8,9				
Grecia	4,8	12,4	7,4				
Japón	4,7	6,3	7,5				
Italia	4,3	6,0	12,2				
Francia	3,9	3,6	19,1				

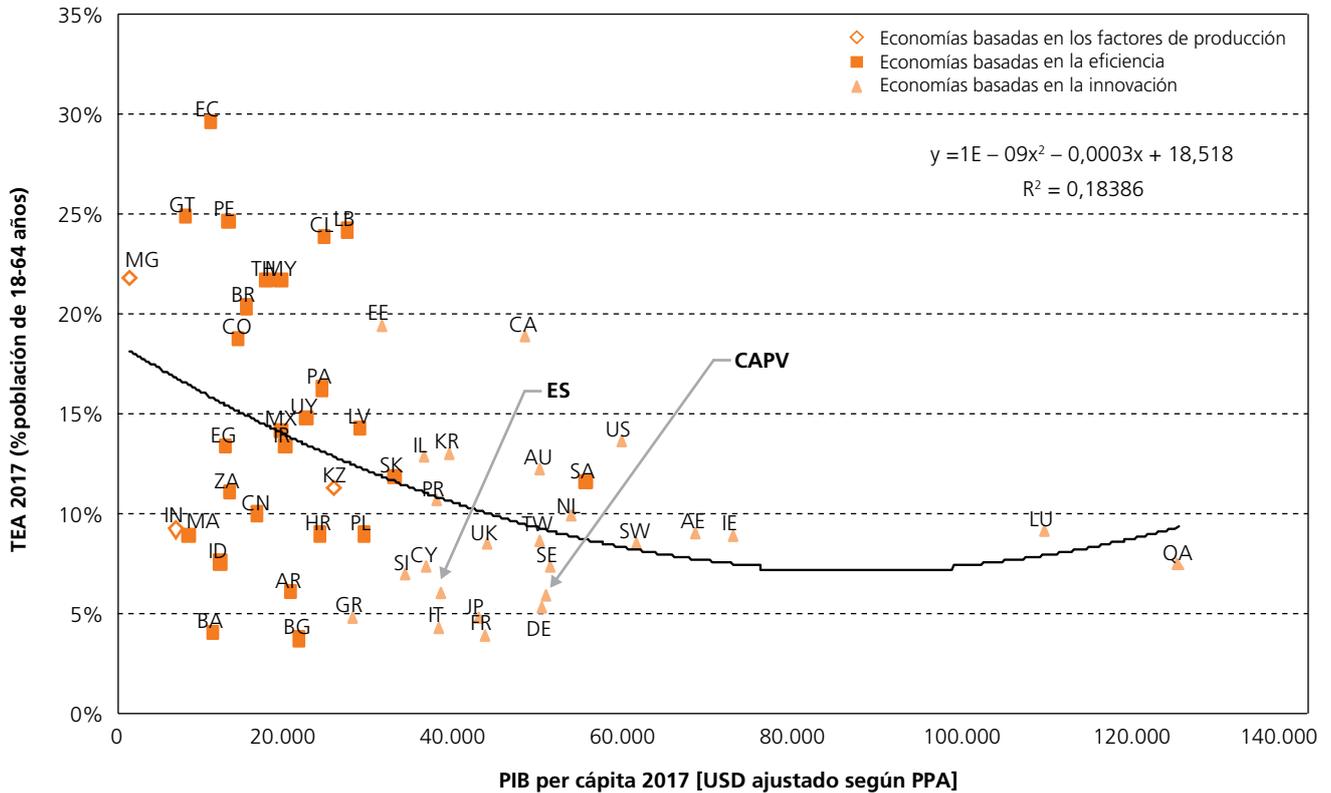
Fuente: Peña et al. (2018).

La tasa de actividad emprendedora es, en general, superior en los países en vías de desarrollo (Grupo 1) y con desarrollo intermedio (Grupo 2) que en las economías más avanzadas (Grupo 3) (Véase Tabla 1.2.5). Dejando a un lado el Grupo 1 en el que destaca Madagascar, en el Grupo 2, un año más Ecuador lidera el ranking de actividad emprendedora en fase inicial o TEA de forma muy estable, 29,6%. Le siguen Guatemala, Perú, Líbano y Chile, que muestran tasas de actividad emprendedora que superan el 23%. Por su parte, Egipto, Colombia y Ecuador destacan por su tasa de potencial emprendedor que revela que más de la mitad de su población tiene intención de emprender durante los 3 próximos años. Perú, Chile y Guatemala también superan el 45% de intención emprendedora futura. Y el Líbano presenta el mayor dato de consolidación empresarial con los mejores números emprendedores del Grupo 2, es decir con todos los indicadores en zona elevada. Bulgaria se sitúa en la posición contraria con datos completamente opuestos a los de Ecuador. Por otro lado, merece destacarse la escasa tasa de consolidación empresarial de México y Bosnia y Herzegovina. Bosnia y Herzegovina se caracteriza además por tener bajas tasas de emprendimiento con menos de 3,5 años de vida.

El Gráfico 1.2.25 completa el análisis anterior mostrando la distribución de los países participantes en GEM en función de su tasa de emprendimiento y su nivel de bienestar económico (Acs et al., 2004). La relación cuadrática que observamos muestra que el incremento de PIB *per cápita* de los países reduce su propensión a emprender. La disminución emprendedora avanza hasta un umbral de PIB *per cápita* a partir del cual el índice de creación empresarial aumenta de nuevo. La posición de la CAPV en esta repre-

sentación gráfica no presenta novedades, incluso con el avance emprendedor que hemos observado en esta edición. Es decir, la CAPV continúa situándose por debajo de la curva, lo que indica una dinámica emprendedora inferior a la que debería mostrar en función de su nivel económico. Italia, Japón, Francia y Alemania presentan una situación similar a la CAPV, muy distinto del cuadrante superior en el que, con un PIB per cápita cercano al vasco, destacan Estados Unidos, Canadá y Australia como economías basadas en la innovación con los mayores niveles de TEA en 2017.

Gráfico 1.2.25. Relación cuadrática 2017 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico

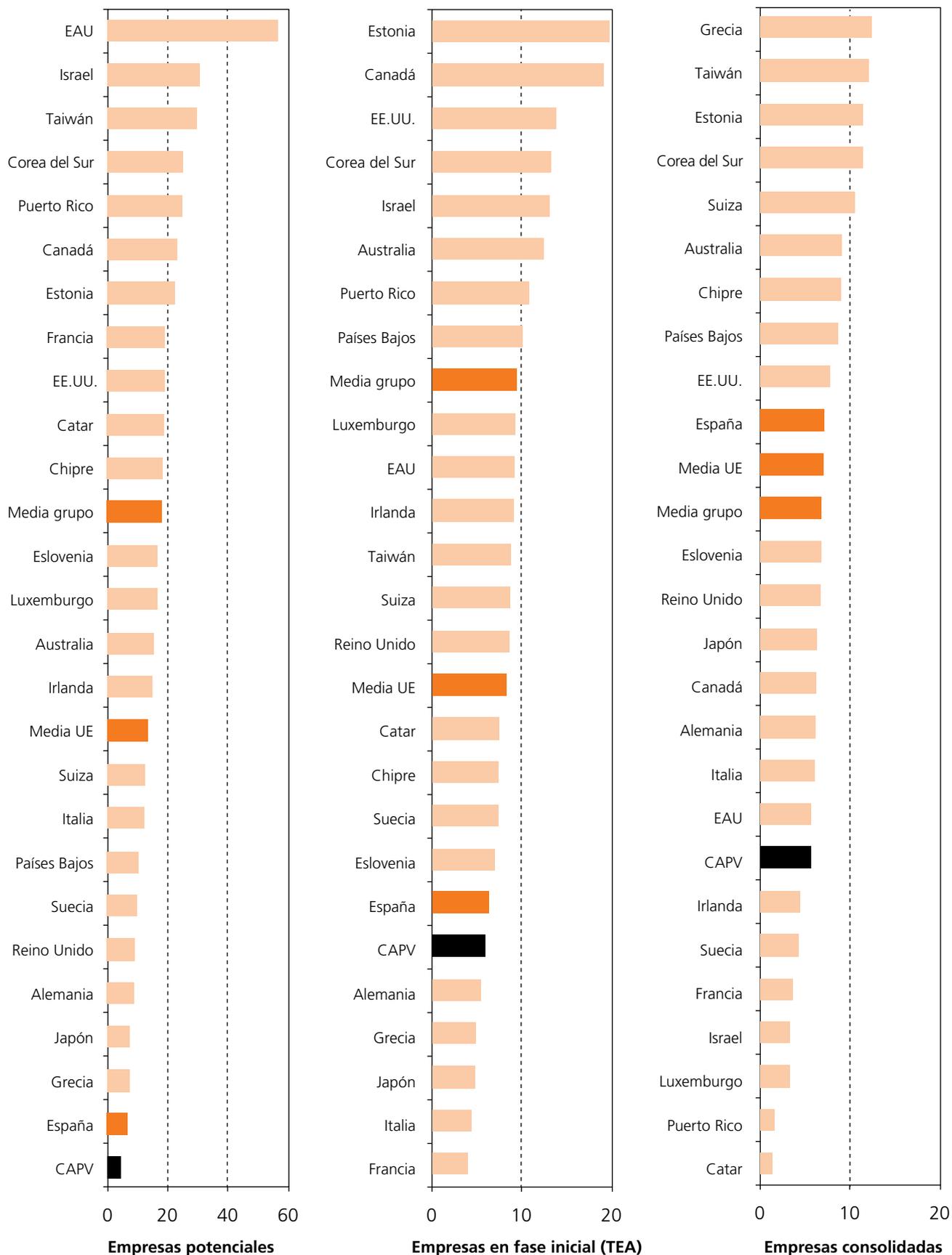


Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2018). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España con datos del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

El Gráfico 1.2.26 nos muestra exclusivamente los países desarrollados del Grupo 3, países basados en la innovación, y grupo en el que se encuentra la CAPV y las Comunidades Autónomas Españolas. Comenzando por el indicador de actividad emprendedora, destacan Estonia, Canadá, con datos de emprendimiento cercanos al 20% y tradicionalmente liderando el ranking del Grupo 3. Le siguen Estados Unidos, Corea del Sur, Israel y Australia, con datos de población con nuevas iniciativas de negocio entre el 12% y 13,5%. Por su parte, Emiratos Árabes Unidos, Israel, Taiwán, Corea del Sur, Puerto Rico, Canadá y Estonia muestran las tasas más elevadas de predisposición para emprender en el futuro, con más del 20% de su población con intención de emprender en los tres próximos años. Destaca de nuevo en este ejercicio el abultado dato de potencial emprendedor francés, 19,1%, país que presenta tradicionalmente índices de actividad emprendedora poco abultada y que no termina de materializar la predisposición positiva de su población al emprendimiento. De hecho, en este ejercicio es el último país del ranking en actividad emprendedora en fase inicial y sus datos de consolidación empresarial no son elevados. Israel y Puerto Rico muestran también bajos datos de consolidación empresarial que contrastan con sus elevadas tasas de emprendedores/as de nueva creación.

Merece destacarse la alta capacidad de consolidación empresarial de Taiwán, Estonia y Corea del Sur, con datos elevados de emprendimiento nuevo y afianzamiento empresarial por encima del 10%. Destaca en este ámbito Grecia con el mayor índice de consolidación empresarial del Grupo 3 y con datos de potencial futuro y emprendimiento actual moderados.

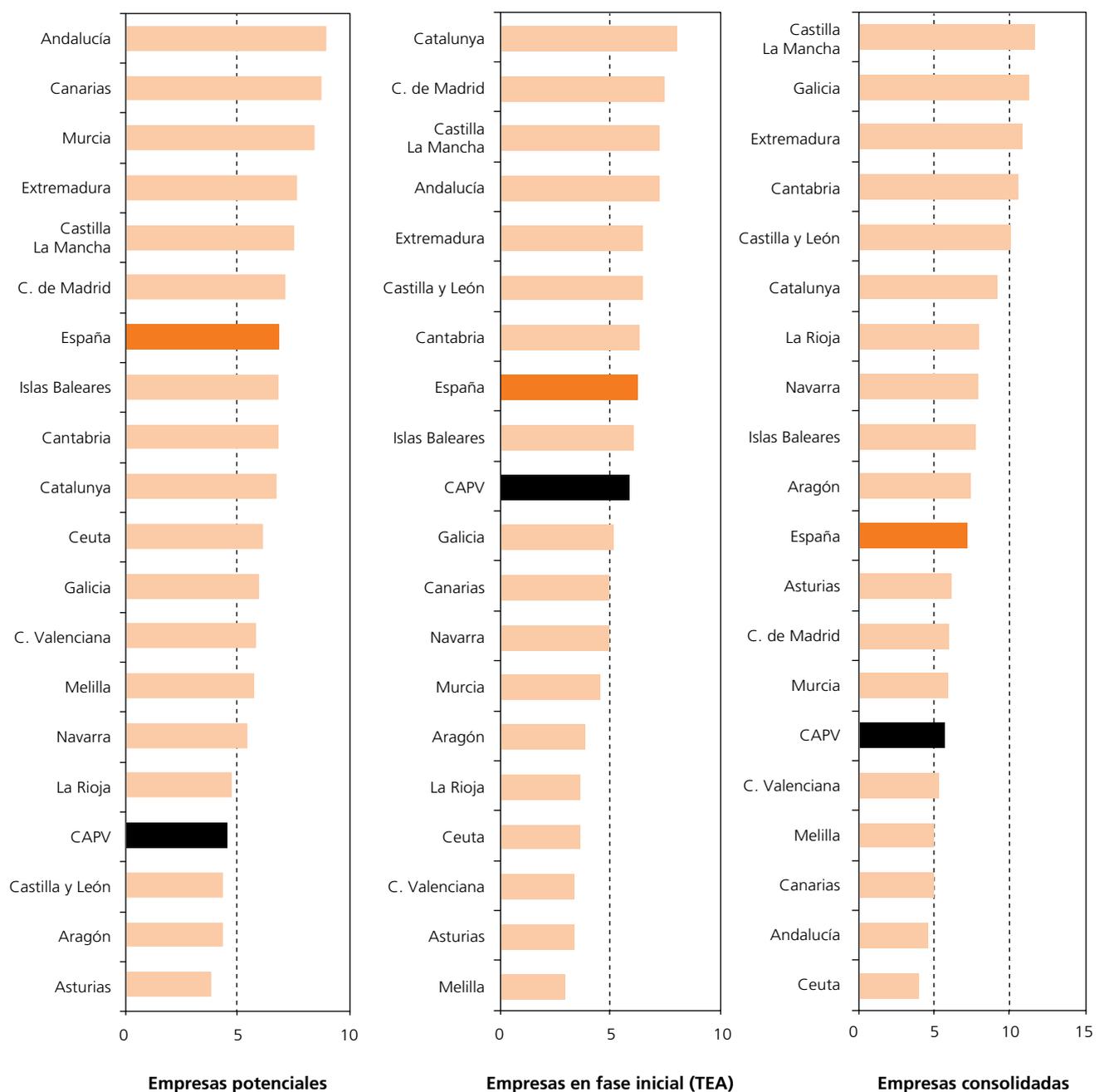
Gráfico 1.2.26. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2017



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2018).

La CAPV dispone de una proporción de población emprendiendo superior a Alemania, Grecia, Japón, Italia y Francia, que muestran los datos más reducidos de actividad emprendedora. Tal y como ya hemos comentado, destaca la tasa de potencial emprendedor de Francia, que quintuplica su indicador de actividad emprendedora, el último del ranking del Grupo 3. Sin embargo, un año más, e incluso con el avance comentado en páginas anteriores, la CAPV cierra el ranking de predisposición futura al emprendimiento, lo que nos hace suponer que el elevado incremento de actividad emprendedora de este ejercicio podría ser un fenómeno estrictamente coyuntural. Para finalizar debemos destacar que por segundo año consecutivo se observa un deterioro importante de la capacidad de consolidación empresarial en la CAPV, de nuevo, en línea con el alto índice de jubilación de personas empresarias, así como con la baja tasa de actividad emprendedora de años anteriores.

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 2017



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2018).

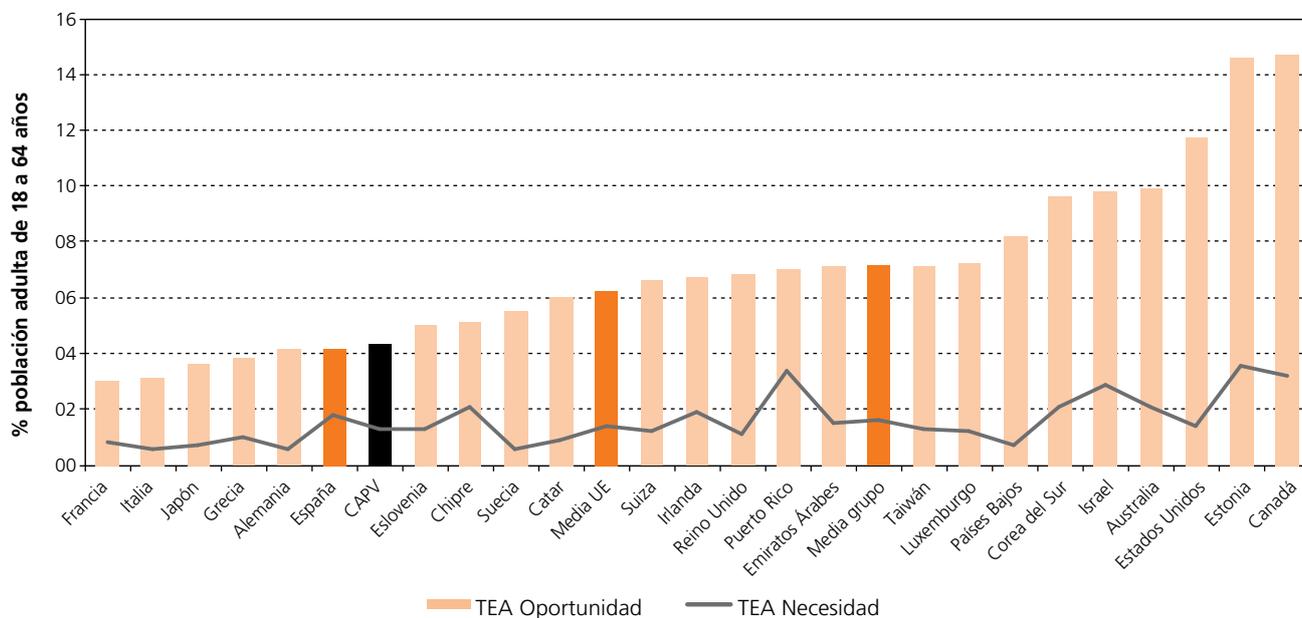
A continuación, presentamos la comparativa de la CAPV con el resto de las comunidades autónomas españolas (véase Gráfico 1.2.27). Cataluña, Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha y Andalucía presentan indicadores de emprendimiento en fase inicial por encima del 7%. La CAPV, con un 5,8%, se encuentra por encima de la media de las comunidades autónomas, que se ubica en el 5,3%. Un año más, Melilla y Asturias presentan los niveles más bajos de TEA.

Andalucía, Canarias y Murcia presentan los datos de potencial emprendedor futuro más alentadores, siendo Asturias y Aragón las que muestran menor predisposición a emprender en los próximos 3 años. Es interesante destacar la débil capacidad de consolidación empresarial de Andalucía y Canarias, que a su vez muestran los mejores datos de potencial emprendedor. Por el contrario, Castilla-La Mancha continúa destacando por tercer año consecutivo por su alto índice de consolidación empresarial, que presenta también índices interesantes en Galicia, Extremadura y Cantabria. De nuevo, insistimos en la debilidad que muestra la CAPV estos dos últimos años en el ámbito de la consolidación, con niveles muy parecidos a la Comunidad Valenciana y Murcia.

Benchmarking sobre la motivación para emprender

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es una tendencia en los países desarrollados o basados en la innovación que participan en el proyecto GEM. Dentro de este conjunto de países, los que muestran un porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad en 2017 son Puerto Rico, Estonia, Canadá y Corea del Sur. Por el contrario, los países que presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad, con tasas por encima del 10%, son Canadá, Estonia y Estados Unidos (véase el Gráfico 1.2.28). En estos indicadores, la CAPV tiene a seis países por debajo de su posición en emprendimiento por oportunidad: Francia, Italia, Japón, Grecia, Alemania y España y, en el caso de emprendimiento por necesidad se ubica por debajo de la media española, europea y del conjunto de países que forma parte de las economías basadas en la innovación.

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 2017

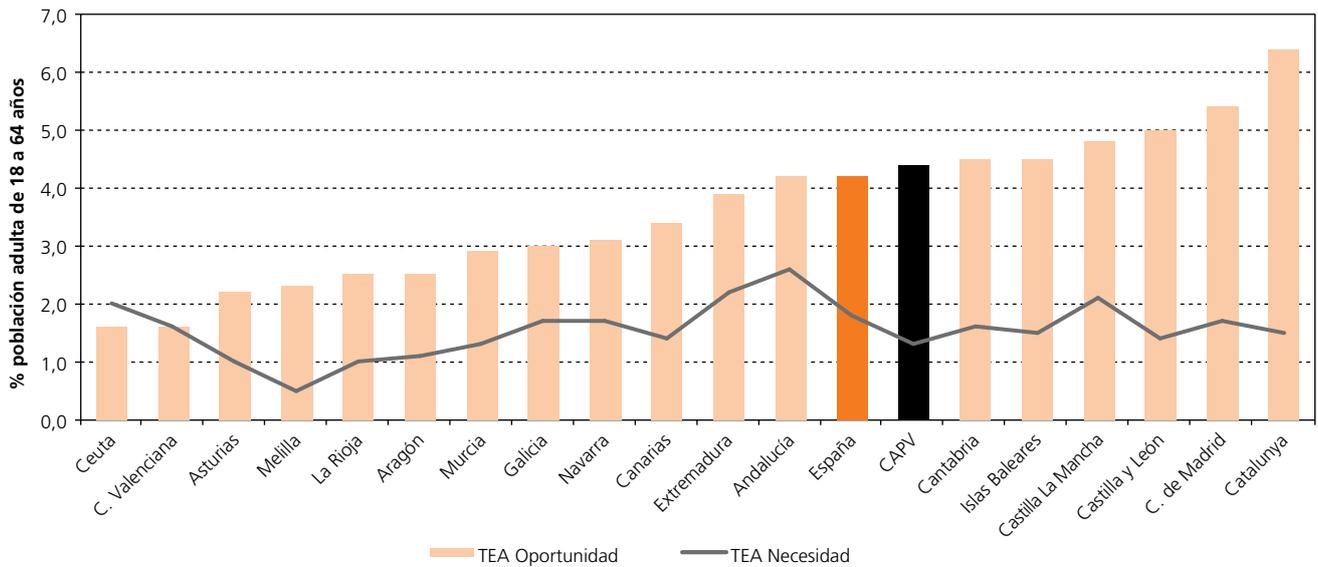


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

Si se comparan los datos de la CAPV con los de otras comunidades autónomas (véase el Gráfico 1.2.29), se observa que en todas las comunidades analizadas el emprendimiento por oportunidad es mayor que el emprendimiento por necesidad, excepto en el caso de Ceuta donde el emprendimiento por necesidad es mayor que el emprendimiento por oportunidad. Por otro lado, la Comunidad Valen-

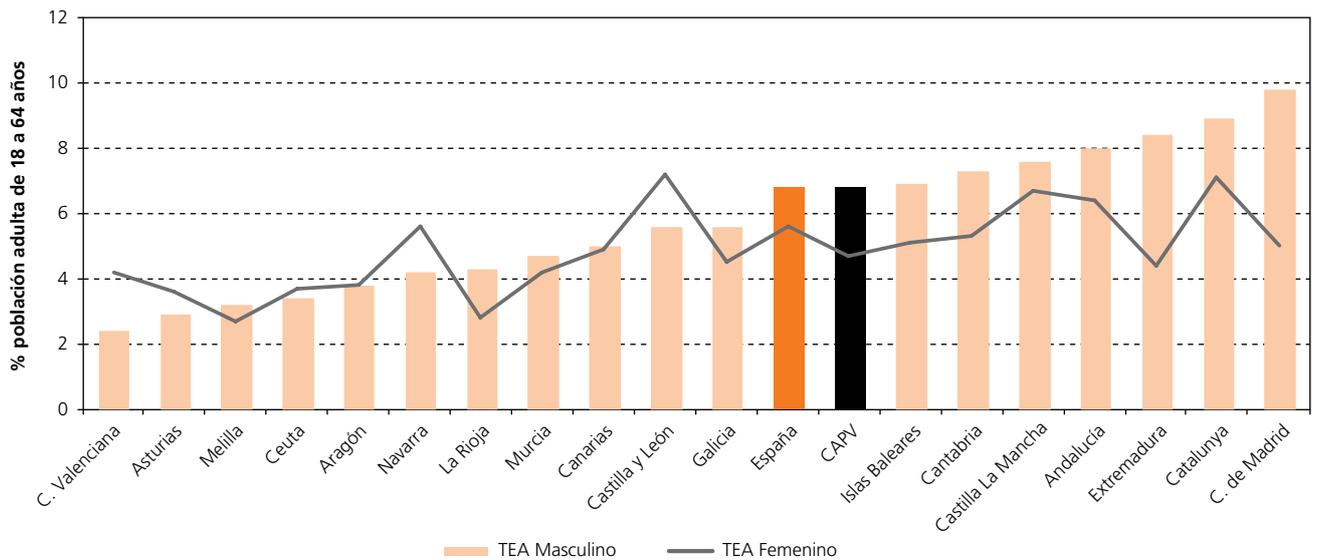
ciana es la comunidad más paritaria en este sentido. En particular, el nivel de emprendimiento por oportunidad de la CAPV se encuentra por encima del que se observa en el conjunto de España, aunque por debajo de los niveles de Cantabria, Islas Baleares, Castilla-La Mancha, Castilla León, Comunidad de Madrid y Cataluña. Asimismo, la CAPV destaca como una de las comunidades autónomas con menor porcentaje de emprendimiento por necesidad, teniendo por debajo únicamente a Asturias, Melilla, Aragón y La Rioja.

Gráfico 1.2.29. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

Gráfico 1.2.30. Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

Desde la perspectiva de género, el Gráfico 1.2.30 muestra que las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de emprendimiento en fase inicial femenino son la Castilla y León, Cataluña, And

lucía y Castilla-La Mancha. Por otro lado, las comunidades autónomas que presentan un mayor porcentaje de TEA masculino son la Comunidad de Madrid, Cataluña, Extremadura y Castilla-La Mancha. En estos indicadores, la CAPV ocupa la octava posición del *ranking* en TEA masculino. Sin embargo, en términos de TEA femenino la CAPV está por encima de otras nueve comunidades autónomas: la Comunidad Valenciana, Asturias, Melilla, Ceuta, Aragón, La Rioja, Murcia, Galicia y Extremadura. En consecuencia, la posición que ocupa la CAPV en ambos indicadores está por debajo de la media del conjunto de España en el caso del TEA femenino y se encuentra en una posición alrededor de la media en lo que respecta al TEA masculino.

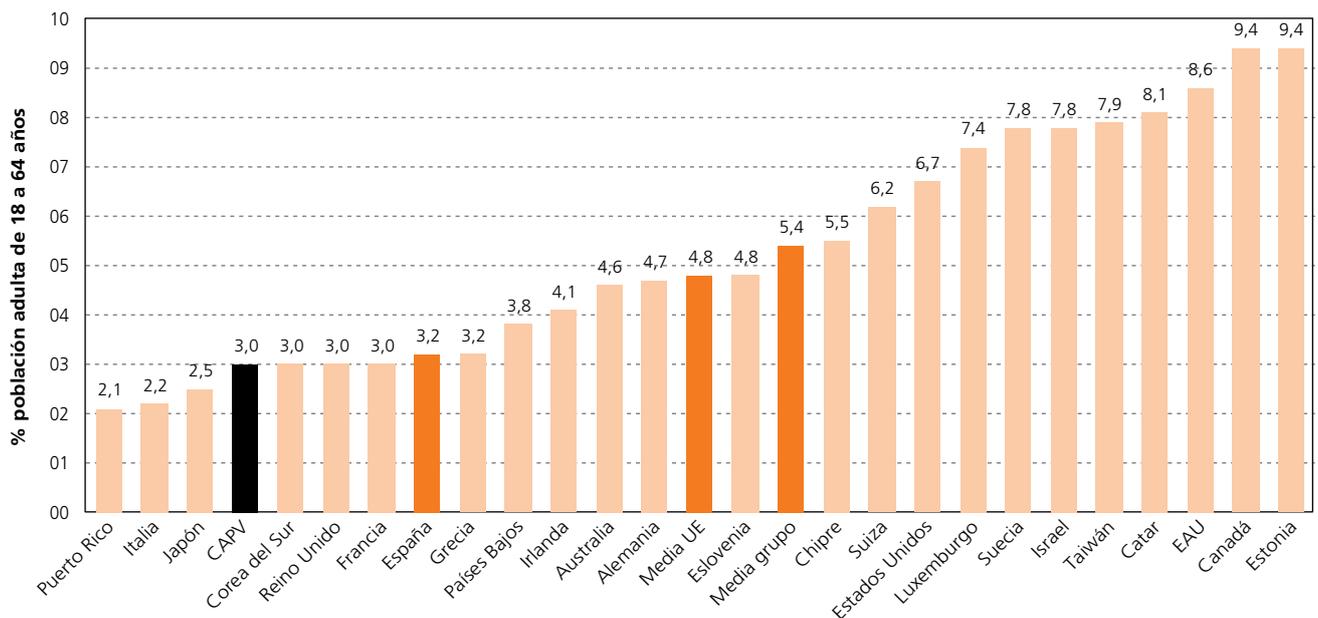
Además, los datos sugieren que las comunidades autónomas más paritarias son Aragón, Ceuta y Canarias, con una tasa de actividad emprendedora muy similar entre mujeres y hombres. En el caso de la Comunidad Valenciana, Castilla y León, Asturias y Navarra el porcentaje de las emprendedoras es notablemente más alto que el de los emprendedores. En el resto de las comunidades autónomas los hombres tienen una mayor participación relativa que las mujeres en la actividad emprendedora (véase el Gráfico 1.2.30).

Benchmarking sobre la financiación

Por regla general, las tasas de inversión informal más elevadas (>10%) se dan en países de menor nivel de desarrollo y con mayores porcentajes de emprendimiento por necesidad. Sin embargo, si nos comparamos con los países pertenecientes al grupo de economías basadas en innovación, se observa que el porcentaje de inversión informal en la CAPV (3%) se encuentra bastante por debajo de los niveles que registra la UE (4,8%) y la media de economías desarrolladas en países de nuestro entorno (5,4%) (véase el Gráfico 1.2.31). De manera específica, países de alto nivel de desarrollo y emprendimiento tecnológico como Canadá, Estados Unidos, Suecia o Israel registran tasas que duplican la inversión informal en la CAPV.

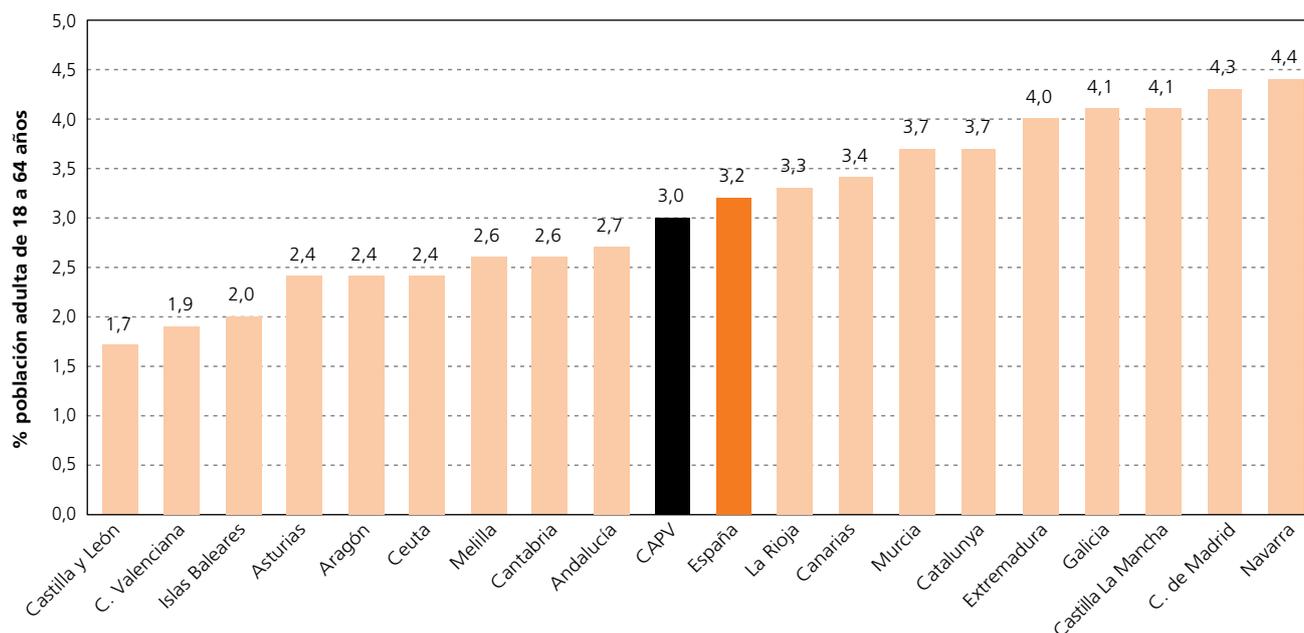
Por Comunidades Autónomas, las regiones que están a la cabeza serían Navarra, Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha y Galicia, con tasas que superan 4% (véase el Gráfico 1.2.32). En los últimos lugares del ranking se encontrarían Castilla y León, Comunidad Valenciana y Baleares con porcentajes próximos al 2%.

Gráfico 1.2.31. Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

Gráfico 1.2.32. Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2018).

1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

Aunque existe un creciente interés por el emprendimiento y el proceso de creación empresarial, es necesario distinguir que no todas las iniciativas tienen la misma calidad e impacto. Algunos negocios recién creados tienen un potencial de impacto limitado ya que sólo sirven como medio de subsistencia para quienes los ponen en marcha; mientras que otros negocios, en cambio, son ambiciosos y tienen un potencial de impacto alto 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, para comprender el potencial de impacto de la actividad emprendedora conviene conocer algunos indicios de calidad de los negocios puestos en marcha por las personas que emprenden.

Con este propósito, el proyecto GEM recoge cada año información relacionada con ciertas cualidades que sirven como indicios de calidad para analizar el impacto potencial de los negocios creados por la población emprendedora. Entre estas cualidades, avaladas por la evidencia empírica, destaca la capacidad para crear empleo, introducir innovaciones o competir en mercados internacionales desde estadios tempranos.²⁸

Esta sección se encarga, por lo tanto, de analizar la distribución de las personas emprendedoras identificadas en la CAPV durante el 2017 de acuerdo con las cualidades de sus negocios, como, por ejemplo, el sector de actividad, el tamaño en empleo actual, las expectativas de empleo futuro, el nivel de innovación y la orientación internacional de sus negocios.

²⁸ Por ejemplo, en una muestra de 37 países, Wong, Ho y Autio (2005) encontraron que el subconjunto de emprendedores cuyos negocios tienen expectativas de alto crecimiento genera un impacto positivo en el crecimiento económico significativamente mayor que el resto de los emprendedores. Más recientemente, González-Pernía y Peña-Legazkue (2015) mostraron que, entre 2003 y 2013, la actividad emprendedora orientada al mercado internacional tuvo un impacto positivo en el crecimiento económico de las comunidades autónomas españolas que fue significativamente mayor al impacto generado por la actividad emprendedora orientada únicamente al mercado nacional. Otros ejemplos se pueden encontrar en los trabajos de Acs y Varga (2005), Hessels y van Stel (2011) y González-Pernía, Peña-Legazkue y Vendrell-Herrero (2012).

1.3.1. Actividad económica

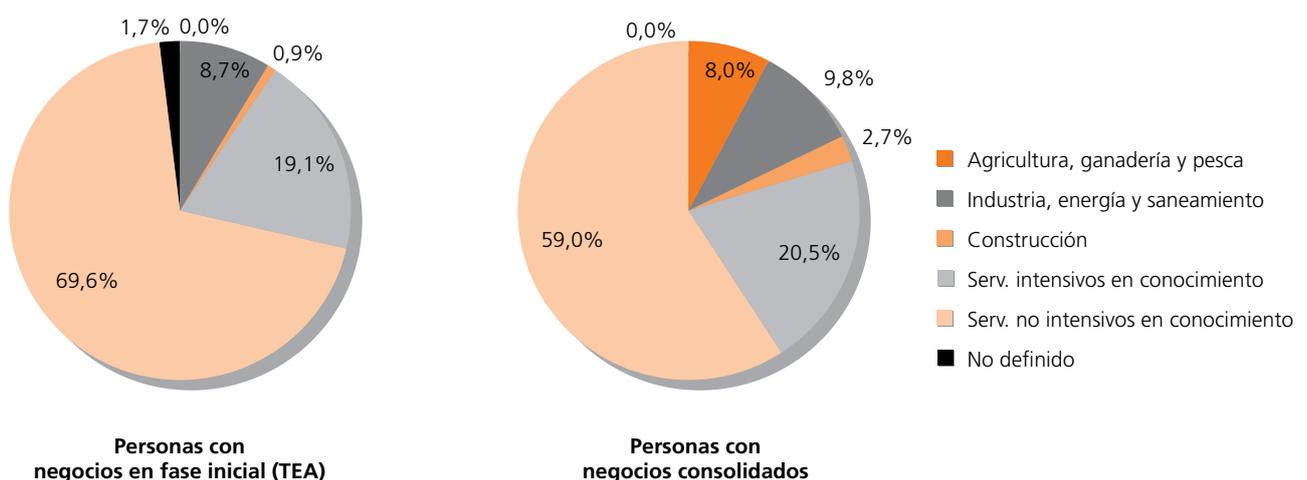
La actividad económica que desarrollan los nuevos negocios puestos en marcha por las personas emprendedoras afecta a la estructura sectorial de la economía debido al dinamismo que produce la entrada de nuevos competidores en el mercado, especialmente cuando estos logran desplazar a las empresas existentes menos productivas y rejuvenecen el tejido empresarial.

La distribución del TEA por actividad económica muestra que un porcentaje notable de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV en 2017 correspondía a iniciativas de negocio en el sector servicios. En su conjunto global, los servicios representaron el 88,7% del TEA estimado en la CAPV en el último año, con un peso de los servicios intensivos en conocimiento que sumó el 19,1% y un peso del resto de servicios que sumó el 69,6% (véase el Gráfico 1.3.1). Por su parte, el 8,7% de las personas emprendedoras en fase inicial desarrollaba su negocio en el sector de la industria, energía y saneamiento, mientras que apenas el 0,9% lo desarrollaba en el sector de la construcción. No se identificaron casos en el sector de la agricultura, ganadería y pesca, aunque el 1,7% de los casos no contestó o facilitó información para determinar cuál era su actividad económica.

La población emprendedora de la CAPV identificada como propietaria de negocios consolidados en 2017 también muestra una estructura sectorial con un peso predominante del sector de servicios no intensivos en conocimiento, que representó el 59,0% del total, seguido del sector de servicios intensivos en conocimiento, que representó el 20,5%. En este caso, el 9,8% de la población identificada se dedicaba al sector de la industria, energía y saneamiento, el 8,0% se dedicaba al sector de la agricultura, ganadería y pesca, y el 2,7% se dedicaba al sector de la construcción.

Un patrón que se observa al comparar la distribución por actividad económica de la población emprendedora en fase inicial con la distribución de la población propietaria de negocios consolidados es que la primera se concentra en actividades de servicios en mayor proporción que las segundas. Sin embargo, en el último año no se aprecian grandes diferencias entre ambas poblaciones emprendedoras en lo que respecta al peso específico del sector de servicios intensivos en conocimiento. Aun así, cabe destacar que en años anteriores se observaba que la actividad emprendedora en fase inicial estaba contribuyendo con su calidad al aumento del peso de los servicios intensivos en conocimiento en la estructura sectorial del tejido empresarial vasco.²⁹

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por sector de actividad³⁰



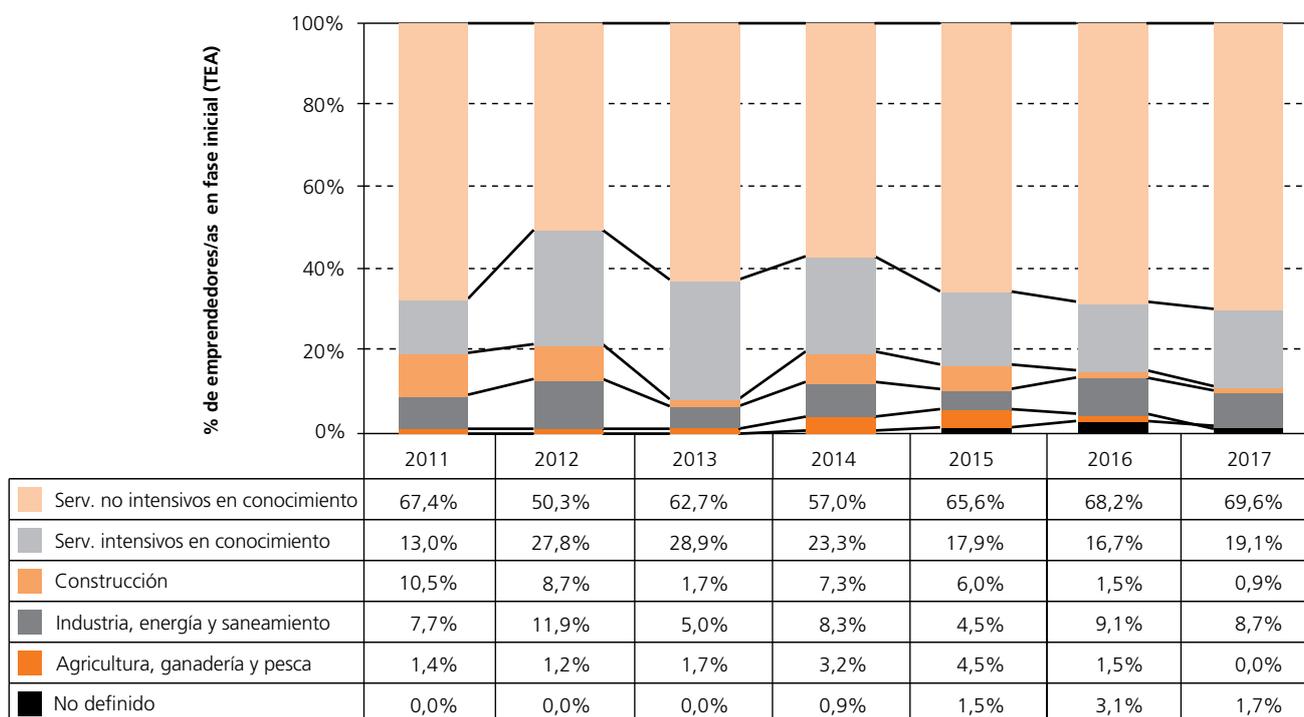
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

²⁹ Los datos censales de empresas ofrecidos por el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de Eustat muestran que de 2008 a 2017 el peso de los servicios intensivos en conocimiento (en este caso, divisiones 58 a 66 y 69 a 75 del CNAE 2009) ha ido creciendo de forma sostenida tanto en la población de empresas existentes (del 14,5% al 17,6%) como en la de establecimientos (del 14,9% al 17,5%).

³⁰ 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

A lo largo de los años, la distribución del TEA de la CAPV según la actividad económica ha experimentado variaciones que reflejan la existencia de algunos periodos en los que un sector determinado pierde peso y otros periodos en los que el mismo sector recupera peso (véase el Gráfico 1.3.2). No obstante, lo que parece ser un patrón en los últimos años es que las iniciativas emprendedoras de servicios en general cobran fuerza. De manera consistente cada año, la mayor parte del TEA estimado en la CAPV corresponde, en primer lugar, a actividades de servicios no intensivos en conocimiento; y en segundo lugar, a actividades de servicios intensivos en conocimiento. De hecho, entre 2016 y 2017 se observa un aumento ligero tanto de la proporción de personas emprendedoras en fase inicial cuyos negocios se enmarcan en los servicios intensivos en conocimiento (del 16,7% en 2016 al 19,1% en 2017), como de la proporción correspondiente al resto de servicios (del 62,8% al 69,6%). Por el contrario, la proporción del TEA correspondiente a negocios del sector construcción muestra una disminución continua desde el año 2014 hasta el año 2017, periodo en el que ha pasado de representar el 7,3% al 0,9%. Cabe destacar que anteriormente esta proporción había sido del 10,5% en 2011 y del 8,7% en 2012. En el caso de los negocios dedicados a la industria, energía y saneamiento, su peso dentro de la población total de personas emprendedoras en fase inicial apenas ha variado en el último año (del 9,1% al 8,7%), si bien su mayor relevancia se observó en el año 2012 (11,9%). Finalmente, después de haber alcanzado un máximo de 4,5% en 2015, y de haber caído hasta el 1,5% en 2016, el peso del TEA correspondiente a actividades de agricultura, ganadería y pesca ha vuelto a disminuir en 2017, año en el que no se ha identificado ningún caso (0,0%), registrando así el valor más bajo del periodo analizado en el Gráfico 1.3.2.

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

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.

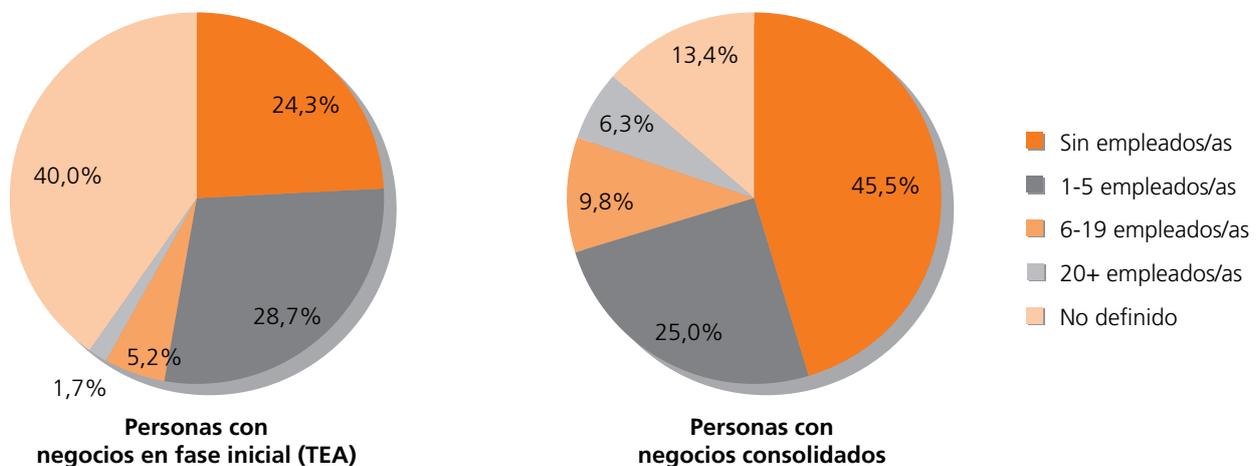
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo

Empleo actual

Detrás del apoyo que los decisores de políticas ofrecen a las personas que emprenden se encuentra el interés de potenciar la generación de más oportunidades de empleo en la sociedad. En este sentido, la dimensión de los negocios nuevos medida por el número personas empleadas representa un indicio de calidad relevante desde el punto de vista público. Del mismo modo, a nivel privado, el tamaño de los negocios creados por las personas emprendedoras en términos de empleo es un reflejo de los recursos invertidos y el riesgo asumido, los cuales aumentan en consonancia con la calidad del proyecto y las expectativas de logro de rendimientos superiores.

En general, son pocas las iniciativas emprendedoras con un tamaño de empleo que puede considerarse como sustancial. Aunque los datos recogidos en la CAPV por el proyecto GEM durante el año 2017 muestran que el 35,6% de la actividad emprendedora capturada por el índice TEA generaba empleo actual, apenas el 1,7% del total del índice correspondía a iniciativas en fase inicial con un tamaño actual de 20 o más empleados/as; mientras que el 5,2%, correspondía a iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados/as (véase el Gráfico 1.3.3). El grueso de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas en el último año tenía un negocio que o bien no empleaba a nadie (24,3%) o bien empleaba entre 1 y 5 personas (28,7%). Sin embargo, una parte notable tenía un negocio cuyo tamaño no fue posible determinar debido a la falta de respuesta (40,0%). De esta manera, la distribución del TEA por tramos de empleo indica que la CAPV se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. De hecho, el tamaño promedio de los negocios nacientes o nuevos identificados en 2017 fue de 2,2 empleados/as, lo que supone una cifra relativamente cercana al tamaño medio de 2,7 empleados/as que se podía observar con los datos de 2016.³¹

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por tramo de empleo actual



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

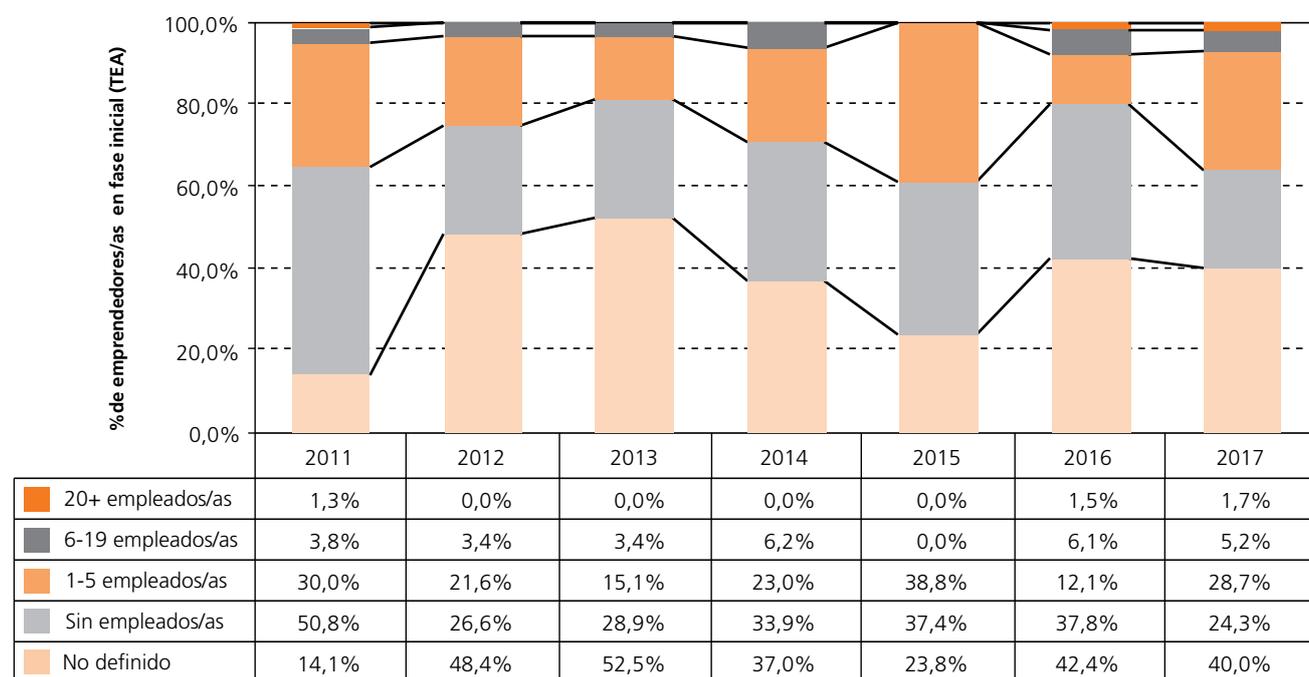
Trasladando el análisis a las personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses en la CAPV, el 45,5% de estas no tenía ningún/a empleado/a en 2017, mientras que el 25,0% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 9,8% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 6,3% tenía 20 o más empleados/as. En este caso, no fue posible determinar el tamaño del negocio para el 13,4% del total. Al comparar la población propietaria de negocios consolidados con la población emprendedora

³¹ 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 con 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 2012 y el 1 de enero de 2015) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,0 empleados/as.

en fase inicial, cabe destacar que la proporción que genera empleo es relativamente mayor en la primera que en la segunda. Así, el 41,1% de las personas con negocios consolidados identificadas en la CAPV en 2017 tenía al menos un/a empleado/a, mientras que, como ya se ha mencionado antes, en el caso de las personas con negocios en fase inicial, el subconjunto con al menos un/a empleado/a sumaba el 35,6%. Este hecho resulta coherente si se toma en consideración que la antigüedad de una y otra población en el mercado no es igual como para generar el mismo nivel de empleo.

A pesar del tamaño reducido que tienen los negocios de las personas emprendedoras en fase inicial, en el último año ha aumentado el peso de las iniciativas generadoras de empleo, sobre todo las del subconjunto que emplea entre 1 y 5 personas, que pasó del 12,1% en 2016 al 28,7% en 2017 (véase el Gráfico 1.3.4). Este movimiento se debió fundamentalmente a una disminución del peso de las iniciativas sin empleados, que pasó del 37,8% al 24,3% en el último año para ubicarse así en su valor más bajo durante el periodo 2011-2017. Por su parte, tras varios años en los que no se identificó ningún caso, las iniciativas con un tamaño de 20 o más personas empleadas han conservado su peso en 2017 con respecto a 2016, e incluso lo han aumentado muy ligeramente (1,5% en 2016 frente a 1,7% en 2017). Asimismo, las iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados/as, de las cuales no se identificó ninguna en 2015, han tenido un peso por encima del 5% en los dos últimos años (6,1% en 2016 y 5,2% en 2017), aunque es 2014 el año en el que se registró el peso más alto durante el periodo de análisis. Finalmente, el porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial que no respondió o indicó que no sabía cuál era el tamaño de empleo actual de su negocio se ha mantenido relativamente estable en el último año (42,4% en 2016 frente a 40,0% en 2017), por encima del valor mínimo registrado en 2011 (14,1%) pero también por debajo del valor máximo registrado en 2013 (52,5%).

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

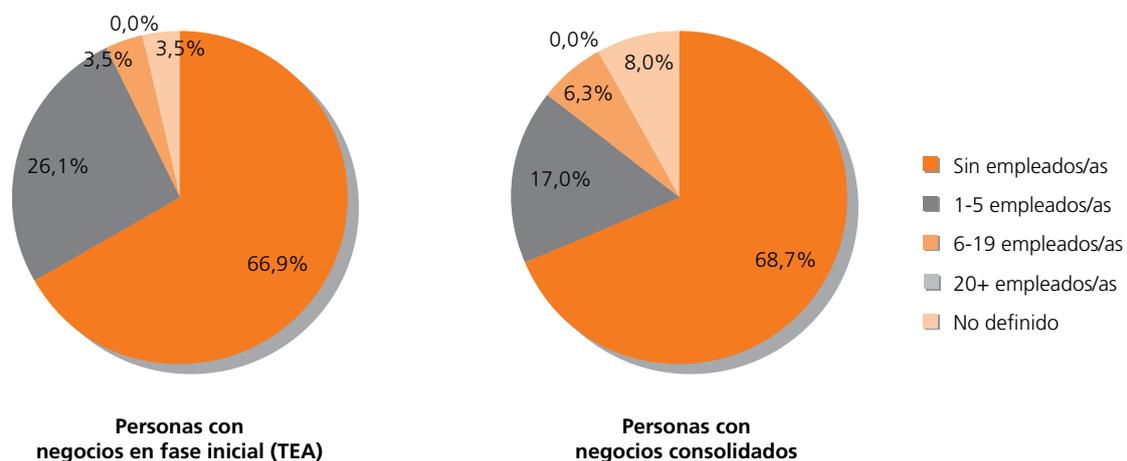
Al igual que en la edición anterior del proyecto GEM, este año se ha vuelto a recabar información sobre el empleo generado y la calidad de este durante los últimos doce meses previos a la realización del trabajo de campo.³² Los datos recogidos, que se muestran en el Gráfico 1.3.5 y el Gráfico 1.3.6, apun-

³² La Asociación RED GEM España, en coordinación con la *Global Entrepreneurship Research Association*, realiza las encuestas a la población adulta entre los meses de junio y julio; de ahí que el empleo generado en los últimos doce meses se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2016 y mediados del año 2017.

tan a que el 29,6% de la población emprendedora en fase inicial, con negocios de antigüedad inferior a los 42 meses en 2017, habría contratado por lo menos a una persona en los doce meses anteriores al momento de la encuesta. Sin embargo, sólo un 3,5% habría contratado a más de 5 personas (véase el Gráfico 1.3.5). En España, un 23,2% del TEA habría generado empleo en los últimos doce meses, pero solamente un 3,7% habría creado más de cinco puestos de trabajo. Como promedio, las personas emprendedoras con negocios nacientes o nuevos en la CAPV generaron 3,0 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6), mientras que para el conjunto de España este mismo indicador sería de 2,7 puestos de trabajo durante los últimos doce meses.

Entre las personas de la CAPV que fueron identificadas en 2017 como propietarias de negocios consolidados, con antigüedad superior a los 42 meses, el empleo medio creado en el año inmediatamente anterior al momento de la encuesta fue también de 3,0 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6). Esta cifra es ligeramente inferior a la observada para el conjunto de España, que alcanzó como promedio 3,7 puestos de trabajo. En términos relativos, el 23,3% de la población vasca propietaria de negocios consolidados generó al menos un puesto de empleo en los doce meses anteriores, siendo un 6,3% la proporción que generó más de cinco puestos de empleo (véase el Gráfico 1.3.5); mientras que en España, el 28% del total generó al menos un puesto de trabajo, siendo un 2,8% la proporción capaz de generar más de cinco empleos.

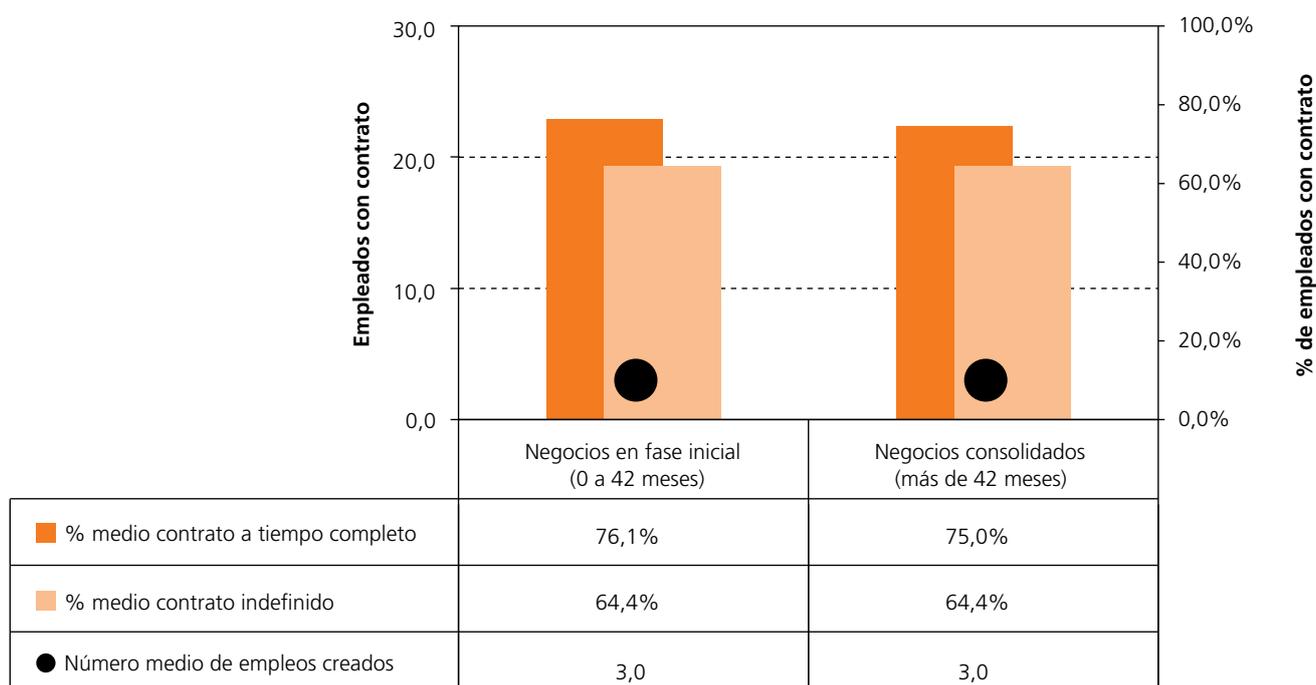
Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Respecto a las características de las contrataciones de empleo, se observa que en el subconjunto de la población emprendedora vasca en fase inicial que creó empleo, el 76,1% de las contrataciones eran a tiempo completo (en España el 70,4% de contrataciones eran bajo esta modalidad) y el 64,4% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (en España el 64,9% de las contrataciones lo eran para esta permanencia). En el caso del subconjunto de la población propietaria de negocios consolidados que creó empleo en la CAPV, el 75,0% de las contrataciones eran a tiempo completo (en España el 70,8% de contrataciones eran bajo esta modalidad) y el 64,4% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (en España el 58,6% de las contrataciones lo eran para esta permanencia).

Gráfico 1.3.6. Características del empleo creado por el subconjunto de negocios de la CAPV que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Empleo esperado a cinco años

Al igual que sucede con el tamaño medido por el empleo actual, son pocos los negocios nacientes y nuevos con expectativas de alto potencial de crecimiento. Sin embargo, su contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo puede ser con diferencia mayor que el impacto esperado por aquellos que tienen bajas expectativas de crecimiento.³³ Es por ello por lo que el número de personas que las iniciativas emprendedoras esperan emplear en el futuro representa otro indicio de calidad de sus negocios.

Los datos recogidos por el proyecto GEM en 2017 indican que la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV tenía expectativas de emplear en promedio a 4,8 personas en los próximos cinco años. En comparación con el tamaño medio de los negocios nacientes y nuevos según el empleo actual (2,2 empleados/as), el tamaño medio potencial en términos de empleo esperado en el futuro es significativamente más alto.³⁴ Esto supone que, en el plazo de cinco años, los negocios nacientes y nuevos de la CAPV esperan crecer contribuyendo a la generación de empleo de forma significativa.

Sin embargo, no todas las personas emprendedoras tienen intención de crecer. Tal y como muestra el Gráfico 1.3.7, la distribución del TEA de la CAPV en 2017 según el empleo esperado a cinco años refleja que el 17,4% de las personas emprendedoras en fase inicial no esperaba emplear a nadie en el futuro y que el 23,5% no sabía o no quería responder si emplearía a alguien. En otras palabras, más del 40% de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2017 estaba compuesta por auto-empleados/as que no esperan explícitamente generar puestos de trabajo en el futuro.

De la proporción del TEA que sí muestra potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 47,0% estaba compuesto por personas emprendedoras que preveían que sus negocios tendrían entre 1

³³ 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%, su potencial de impacto representaba el 72,6% del total de empleo esperado por toda la población emprendedora.

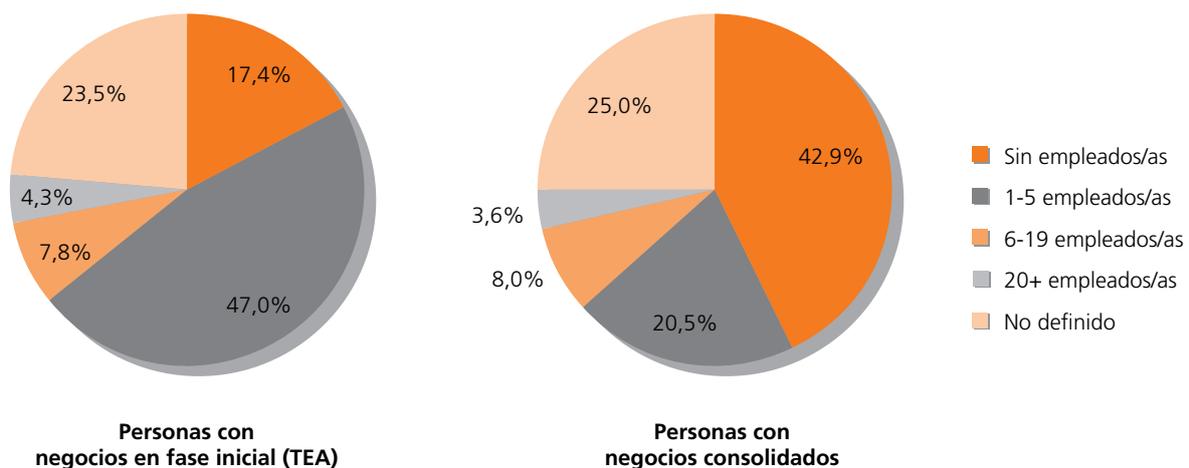
³⁴ La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2017 es superior a cero con un nivel de significancia estadística que está por debajo del máximo aceptable de 5%, lo que indica que el riesgo de concluir erróneamente que existe diferencia es inferior al 5%.

y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 7,6% por personas emprendedoras que preveían que sus negocios tendrían entre 6 y 19 empleados/as, y el 4,5% por personas emprendedoras que preveían que sus negocios tendrían 20 o más empleados/as. En este caso, casi el 60% de las personas emprendedoras en fase inicial de la CAPV que fueron identificadas en 2017 preveía emplear a alguien en el futuro. De esta manera, se evidencia de nuevo el impacto potencial que puede tener la actividad emprendedora vasca en la generación de empleo en los próximos años.

Por su parte, la distribución de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados muestra que el 42,9% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y que el 25,0% no tenía definido si iba a emplear a alguien. Esto supone que el 32,9% de las personas con negocios consolidados de la CAPV en 2017 no tenía aspiraciones explícitas de generar puestos de trabajo en el futuro. De las personas propietarias de negocios consolidados con aspiraciones de generar puestos de trabajo, el 20,5% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años; el 8,0% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 3,6% esperaba emplear a 20 o más personas. En su conjunto, alrededor de tres de cada diez personas identificadas como propietarias de negocios consolidados tenía claro que emplearían a alguien en el futuro.

Así, si se comparan las expectativas de empleo futuro de la población emprendedora en fase inicial con las de la población propietaria de negocios consolidados, parece claro que el potencial de generación de puestos de trabajo es relativamente mayor en el primer caso (59,1% de la población con negocios en fase inicial) que en el segundo (32,1% de la población con negocios consolidados).

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por tramo de empleo esperado a 5 años

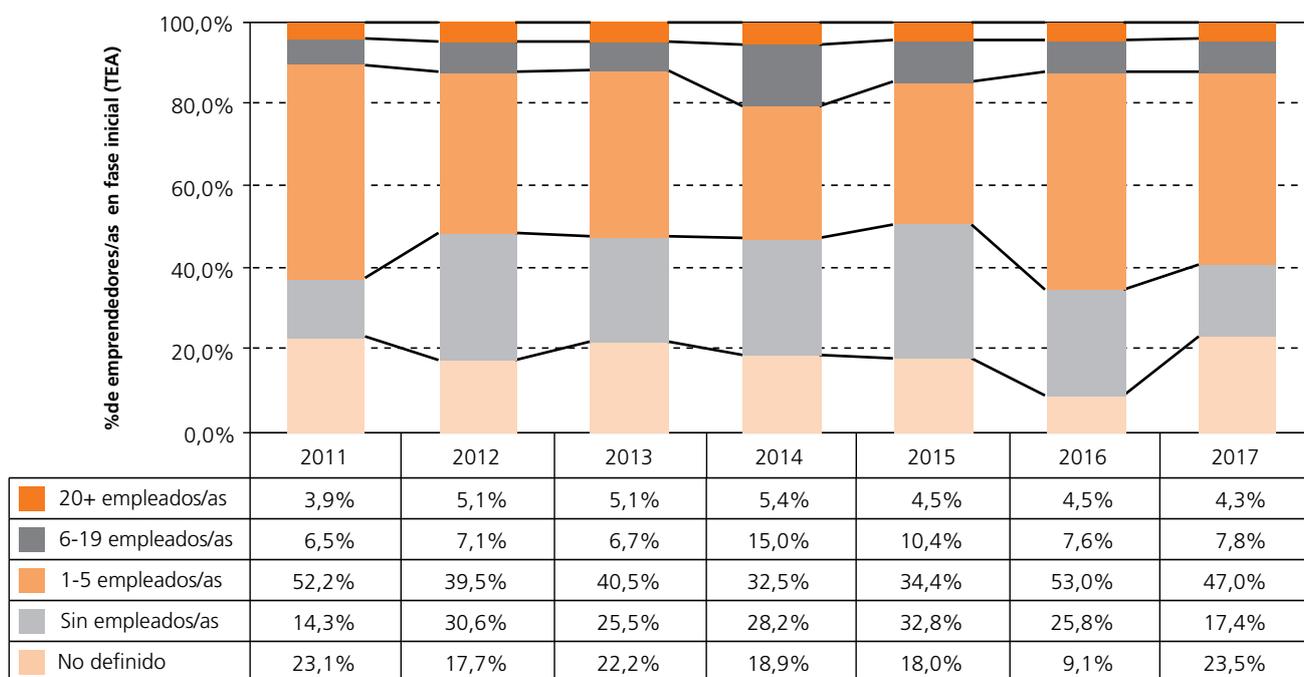


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Considerando los resultados de años anteriores, se observa que entre 2016 y 2017 hubo una disminución de la proporción del TEA de la CAPV correspondiente a iniciativas que explícitamente no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años (del 25,8% al 17,4%), si bien aumentó hasta máximos la proporción de iniciativas que no tenía definido si iba a emplear a alguien (del 9,1% al 23,5%). Cabe destacar que, tras haberse mantenido más o menos estable entre 2012 y 2015, la proporción conjunta de quienes no esperan o no tienen definido crear puestos de trabajo en el futuro disminuyó notablemente hasta el 34,9% en 2016, por lo que la suma de ambos subconjuntos en 2017 representa un aumento hasta el 40,9%. Otra lectura es que la evolución temporal del TEA según las expectativas de empleo futuro también refleja que el potencial de generación de puestos de trabajo de la población emprendedora en fase inicial ha disminuido en el último año, pero sólo ligeramente en el subconjunto que espera emplear entre 1 y 5 empleados/as dentro de cinco años, cuyo peso pasó de un 53,0% en 2016 a un 47,0% en 2017. De esta manera, desaparece la tendencia creciente por la que este tramo de empleo esperado venía aumentando su peso desde el año 2014, cuando representaba el 32,5% del TEA. No obstante, la población emprendedora con negocios nacientes o nuevos que espera emplear entre 6

y 19 empleados/as en cinco años ha mantenido su peso sin grandes cambios en el último año (7,6% en 2016 frente a 7,8% en 2017), al igual que lo ha hecho la población emprendedora en fase inicial que espera emplear 20 o más empleados/as (4,5% en 2016 frente a 4,3% en 2017). En ambos casos, el año en que estos tramos altos de empleo esperado registraron su mayor peso dentro de la composición del TEA de la CAPV fue 2014.

Gráfico 1.3.8. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2017



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.3.3. Nivel de innovación

Entre los indicios de calidad más evidentes con los que se puede valorar el impacto de la actividad emprendedora se encuentra el nivel de innovación de los negocios creados. No en vano, en el ámbito académico se defiende la idea de que uno de los principales mecanismos con los que las personas emprendedoras contribuyen al crecimiento de una región o país es mediante la introducción de innovaciones, es decir, sirviendo de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.³⁵

Para medir el nivel de innovación u orientación innovadora, el proyecto GEM recoge información sobre los negocios de las personas emprendedoras 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 nuevo y desconocido; el segundo criterio se refiere a 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.³⁶ Bajo este

³⁵ En consonancia con esta idea, González-Pernía et al. (2012) sostienen que las regiones que son capaces de combinar a la vez altos niveles de innovación y de actividad emprendedora muestran un crecimiento económico superior.

³⁶ 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

enfoque, los negocios resultantes de la actividad emprendedora tendrán una mayor orientación innovadora en la medida en que el producto o servicio ofrecido sea novedoso para un mayor número de clientes/as; en la medida en que no haya ningún/una competidor/a o que hayan pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio; y en la medida en que la fabricación del producto o prestación del servicio se haga con las tecnologías más nuevas o recientes.

A continuación, se hace un análisis de la actividad emprendedora de la CAPV de acuerdo a la distribución del TEA según cada uno de los criterios descritos.

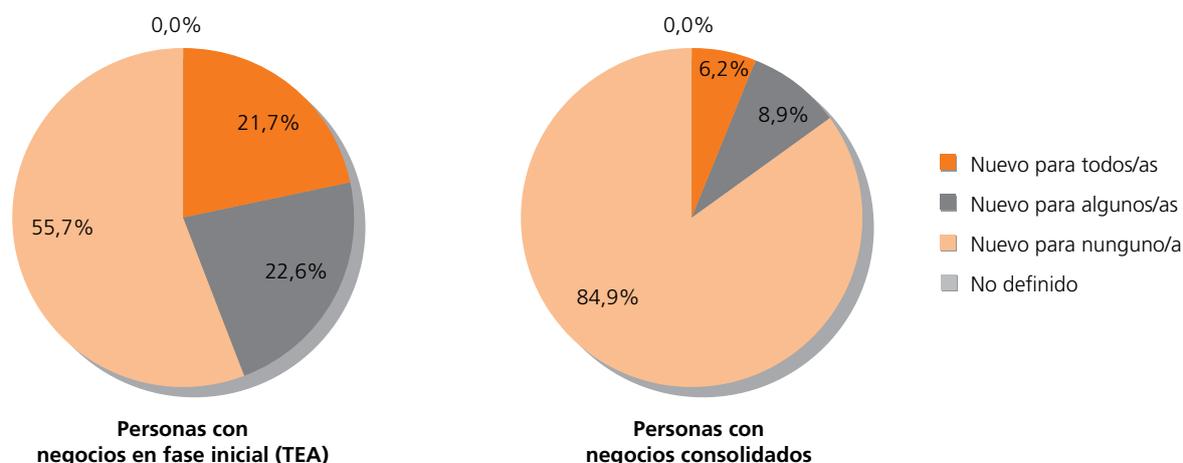
Novedad del producto o servicio

Considerando el grado de novedad del producto o servicio, los datos recogidos en 2017 muestran que el 55,7% del TEA de la CAPV en el último año correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as (véase el Gráfico 1.3.9). Por el contrario, el 44,3% correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que era percibido como novedoso total o parcialmente. En concreto, el 21,7% de la población emprendedora con negocios nacientes y nuevos ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido para la totalidad de clientes/as, mientras que el 22,6% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as clientes/as.

En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados, el 84,9% de las que fueron identificadas en la CAPV en 2017 ofrecía un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as, lo que supone una inmensa mayoría. Del resto, el 6,2% de la población propietaria de negocios consolidados ofrecía un producto o servicio que era nuevo y desconocido para todos/as sus clientes/as, mientras que el 8,9% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as de sus clientes/as. Así, quienes ofrecían un producto o servicio con algún tipo de novedad representaron el 15,1% de la población propietaria de negocios consolidados en el último año.

Estos datos evidencian que la orientación innovadora es un rasgo más generalizado de la población emprendedora con negocios en fase inicial que de la población propietaria de negocios consolidados. De forma comparada, la proporción del TEA de la CAPV de 2017 que es atribuible a iniciativas con un producto o servicio novedoso total o parcialmente fue 29,2 puntos porcentuales superior a la proporción que se puede observar en el caso de las personas con negocios consolidados (44,3% frente a 15,1%). Este es un patrón que también se ha observado en años anteriores, dejando así constancia de la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación.

Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por grado de novedad del producto o servicio

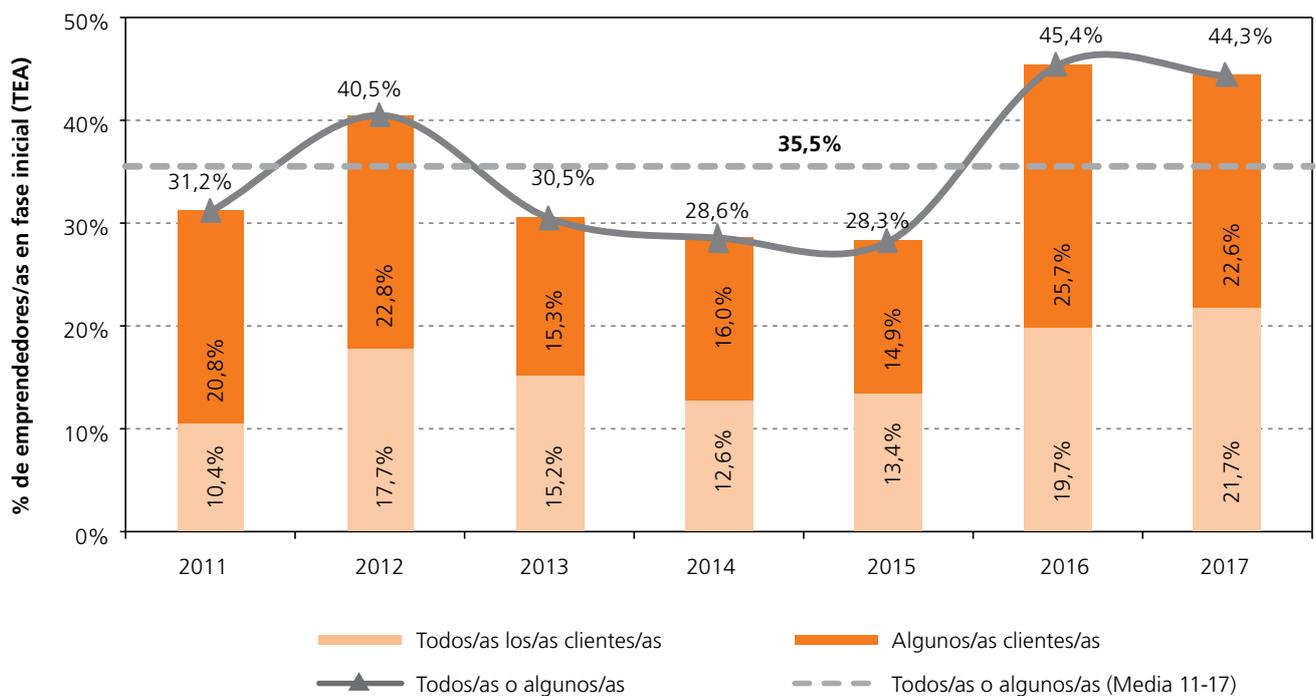


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

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.

La evolución temporal de la distribución del TEA según el grado de novedad ha experimentado cambios en la CAPV a lo largo de los años. Sin embargo, tras haberse mantenido en niveles bajos por tres años consecutivos desde 2012 hasta 2015, en los dos últimos años se observa un nivel notablemente alto del porcentaje de personas emprendedoras con negocios en fase inicial cuyo producto o servicio es nuevo total o parcialmente. En concreto, este porcentaje pasó del 28,3% en 2015 al 45,4% en 2016, y se ha mantenido relativamente cerca en el 44,3% en 2017 (véase el Gráfico 1.3.10). De esta manera, este indicador se encuentra en valores máximos, por encima de la media del periodo 2011-2017 (35,5%). Por el contrario, cabe destacar que en el periodo analizado la proporción de la actividad emprendedora en fase inicial que tiene algún grado de novedad alcanzó un mínimo del 28,3% en 2015. Asimismo, es necesario resaltar que la orientación innovadora del TEA de la CAPV ha estado marcada especialmente por el predominio de iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as, aunque en 2013 se observa un equilibrio entre este subconjunto (15,3%) y el de los que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as (15,2%). En lo que respecta al último año, también se observa un equilibrio entre ambos subconjuntos, pero destaca que, en general, la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV, según la novedad del producto o servicio, ha mejorado sustancialmente con respecto a los años 2013, 2014 y 2015.

Gráfico 1.3.10. 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, 2011-2017

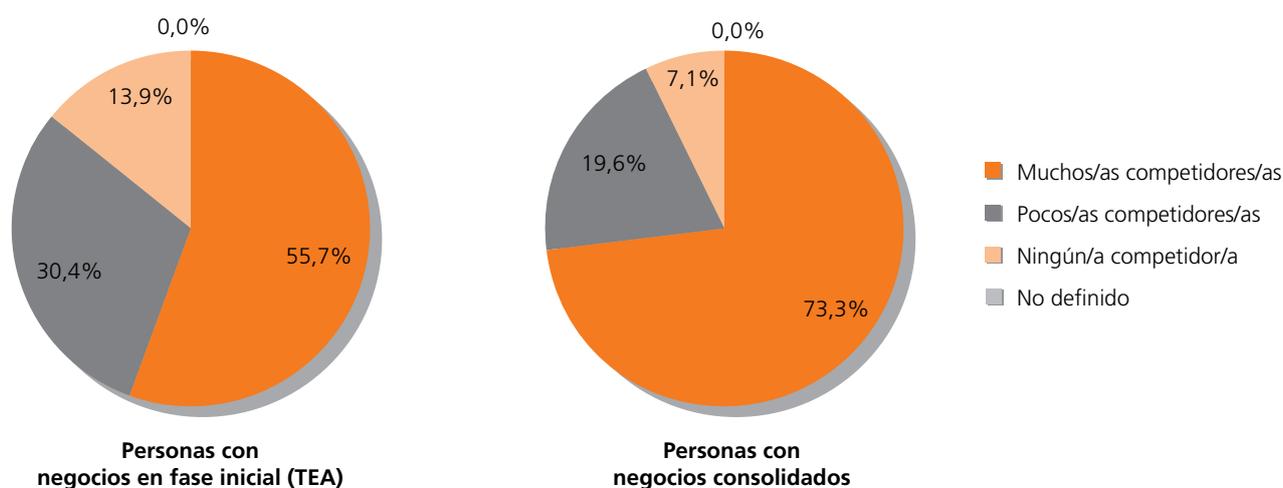


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Grado de competencia

Considerando el grado de competencia, el 13,9% del TEA de la CAPV en 2017 estaba compuesto por personas emprendedoras en fase inicial que afirmaban no tener competencia alguna en el mercado; mientras que el 30,4%, correspondía a quienes percibían tener pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado (véase el Gráfico 1.3.11). De esta manera, las personas emprendedoras con negocios nacientes y nuevos que percibían niveles de competencia nulos o bajos sumaban el 44,3% del TEA. Por lo tanto, el 55,7% restante del TEA de la CAPV en el último año lo constituía quienes percibían que había muchos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio.

Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por grado de competencia percibida



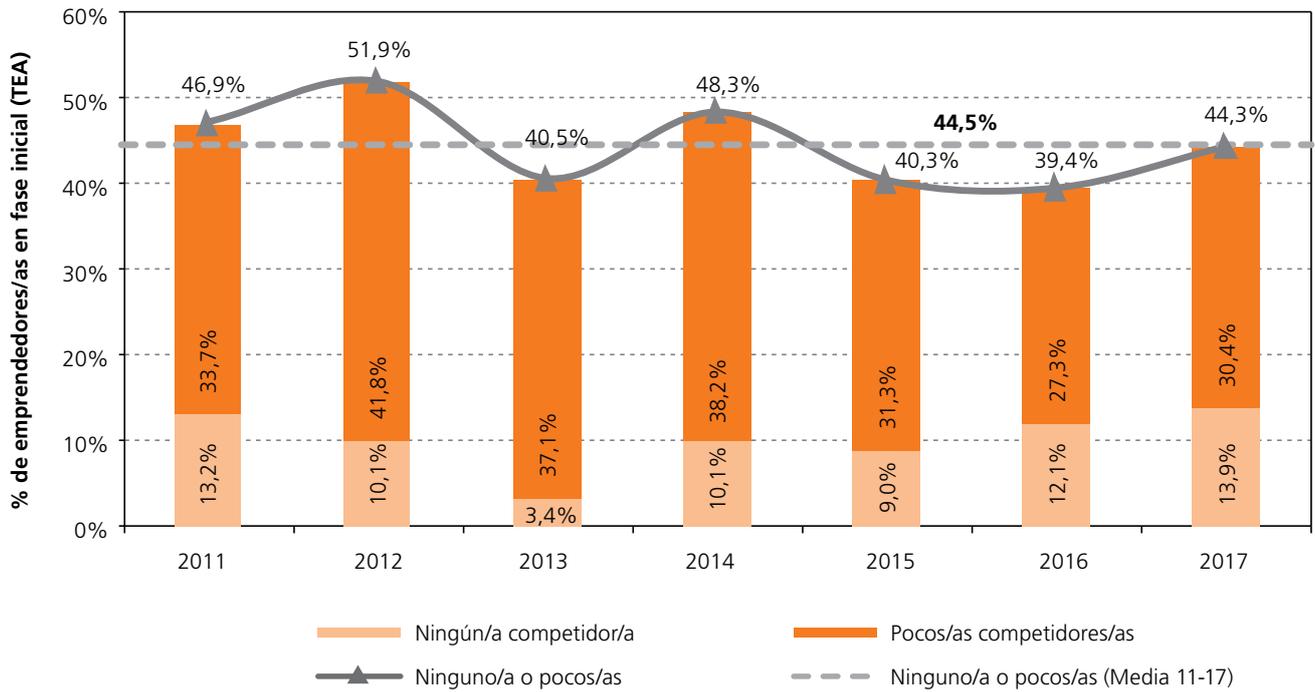
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

En el caso de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, el 7,1% de ellas en la CAPV consideraba en el último año que no había ningún competidor en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio, mientras que el 19,6% consideraba que existían algunos/as competidores/as que ofrecían el mismo producto o servicio. Como resultado, de forma conjunta, quienes percibían niveles nulos o bajos de competencia en el mercado constituían el 26,7% del total de la población propietaria de negocios consolidados en 2017. Por el contrario, el 73,3% lo constituía quienes percibían que había muchos/as competidores/as en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio.

Comparativamente, el grado de competencia percibida parece ser más acusado a medida que aumenta la antigüedad de los negocios emprendidos. Al menos así lo indican los datos recogidos en 2017, ya que el peso de quienes percibían tener muchos/as competidores/as fue 17,6 puntos porcentuales más alto entre las personas propietarias de negocios consolidados que entre las personas emprendedoras en fase inicial (73,3% frente a 55,7%). Este es un patrón observado también en años anteriores y que puede estar asociado a la novedad del producto o servicio de las iniciativas emprendedoras que se encuentran en fases más tempranas. Sin embargo, otra explicación es que las personas que están en etapas más tempranas del proceso emprendedor suelen ser más optimistas a la hora de ver la competencia que quienes ya llevan tiempo en el mercado con sus negocios.

Desde una perspectiva temporal, la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que percibe niveles nulos o bajos de competencia aumentó su peso conjunto entre 2016 (39,4%) y 2017 (44,3%). A pesar de ello, este indicador se ubicó en el último año justo por debajo del 44,5% que representa el valor medio observado en el periodo 2011-2017 (véase el Gráfico 1.3.12). En este periodo de análisis, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que perciben niveles de competencia nulos o bajos alcanzó un máximo de 51,9% en 2012 y un valor mínimo de 39,4% en 2016. Además, este indicador se mantiene por debajo del valor medio del periodo desde hace tres años. Finalmente, un patrón que se observa en el periodo analizado es que, aunque ha ido disminuyendo su peso de forma más o menos regular desde el 41,8% en 2012 hasta el 30,4% en 2017, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que perciben tener pocos/as competidores/as sigue predominando sobre el porcentaje correspondiente a las que no perciben ningún competidor.

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2017

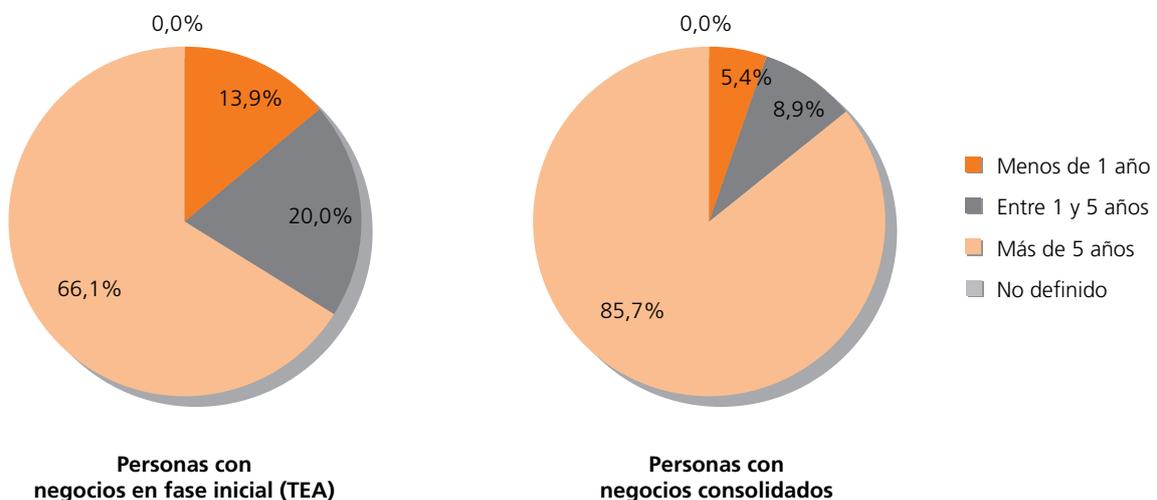


Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Antigüedad de las tecnologías utilizadas

Por último, considerando el grado de antigüedad de las tecnologías utilizadas para la fabricación de productos o prestación de servicios, el 66,1% del TEA de la CAPV en 2017 correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que utilizaban tecnologías con más de cinco años de antigüedad. En el otro extremo, el 13,9% afirmaba que sus tecnologías eran nuevas con menos de un año de antigüedad, mientras que el 20,0% afirmaba que las tecnologías utilizadas tenían entre uno y cinco años (véase el Gráfico 1.3.13).

Gráfico 1.3.13. Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por antigüedad de las tecnologías utilizadas



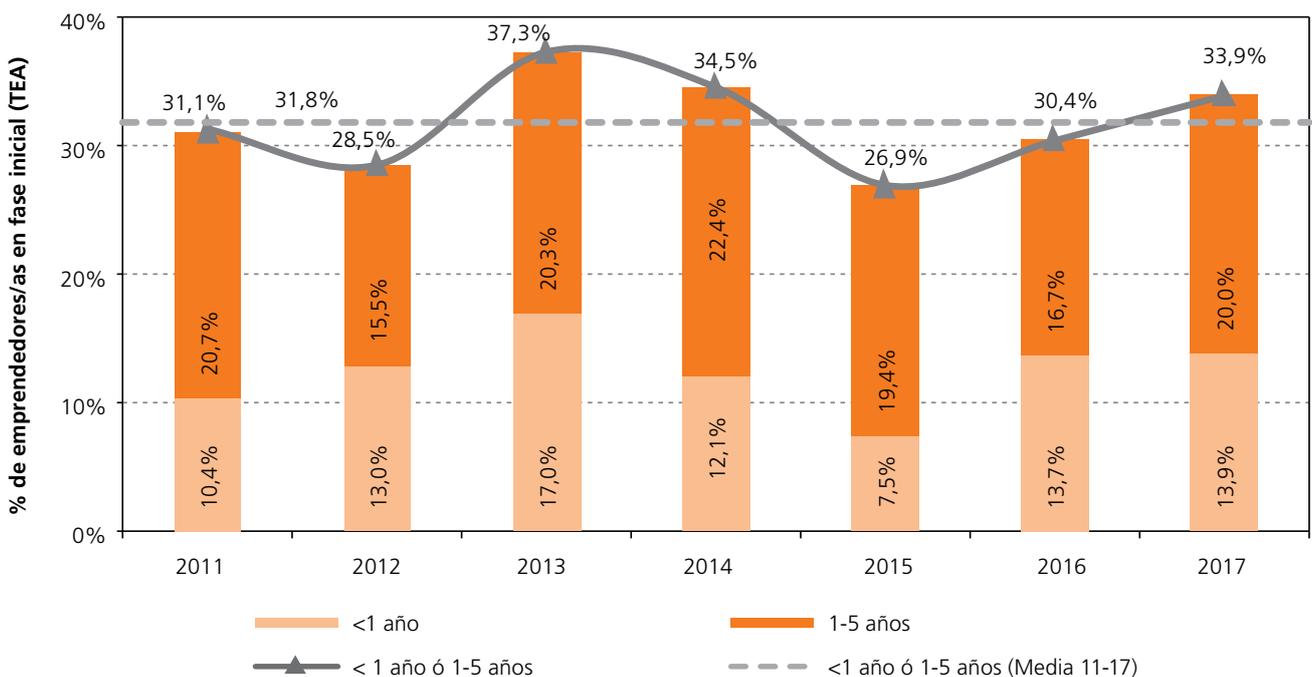
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Del conjunto total de personas propietarias de negocios consolidados de la CAPV en 2017, el 77,5% utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad en la fabricación de productos o prestación de servicios. Por el contrario, el 5,4% afirmaba que las tecnologías utilizadas eran de menos de un año de antigüedad, mientras que el 13,3% afirmaba que sus tecnologías tenían entre uno y cinco años.

En consecuencia, los datos del último año ponen de manifiesto que el uso de tecnologías nuevas o recientes para la fabricación de productos o la prestación de servicios en la CAPV es un aspecto más característico en la población emprendedora en fase inicial que en la población propietaria de negocios consolidados. Por ejemplo, la proporción de iniciativas que hacía uso de tecnologías de menos de un año o de uno a cinco años de antigüedad que se observa en la composición TEA de la CAPV de 2017 fue de 15,2 puntos porcentuales más alta que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (33,9% frente a 18,7%). Asimismo, por separado, fue mayor en el primer caso que en el segundo tanto la proporción de iniciativas que hacía uso de tecnologías de menos de un año (13,9% frente a 5,4%), como la proporción de iniciativas que hacía uso de tecnologías de entre uno y cinco años (20,0% frente a 13,3%).

En comparación con años anteriores, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que utiliza tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad creció de manera consecutiva en los dos últimos años, pasando del 26,9% en 2015 al 33,9% en 2017 (véase el Gráfico 1.3.14). Gracias al crecimiento experimentado, este indicador se situó en 2017 por encima de la media del periodo 2011-2017 (31,8%). Cabe destacar que entre 2015 y 2017 el incremento relativo en el uso de tecnologías recientes o nuevas se debió principalmente a un mayor peso de las iniciativas emprendedoras en fase inicial que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad, que pasó del 7,5% al 13,7%; mientras que entre 2016 y 2017, el incremento se debió principalmente a un mayor peso de las iniciativas que utilizan tecnologías de entre uno y cinco años de antigüedad, que pasó del 16,7% al 20,0%. En el caso específico de las iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad, su peso relativo dentro del TEA experimentó un incremento continuo entre 2011 y 2013 (del 10,4% al 17,0%), seguido de dos años de caídas consecutivas en 2014 y 2015 (hasta el 7,5%), pero en los dos últimos años se ha mantenido estable (13,7% frente a 13,9%). Por el contrario, las iniciativas que utilizan tecnologías de entre uno y cinco años venían disminuyendo su peso relativo desde 2014 hasta 2016 (del 22,4% al 16,7%), antes del aumento experimentado en el último año.

Gráfico 1.3.14. 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, 2011-2017



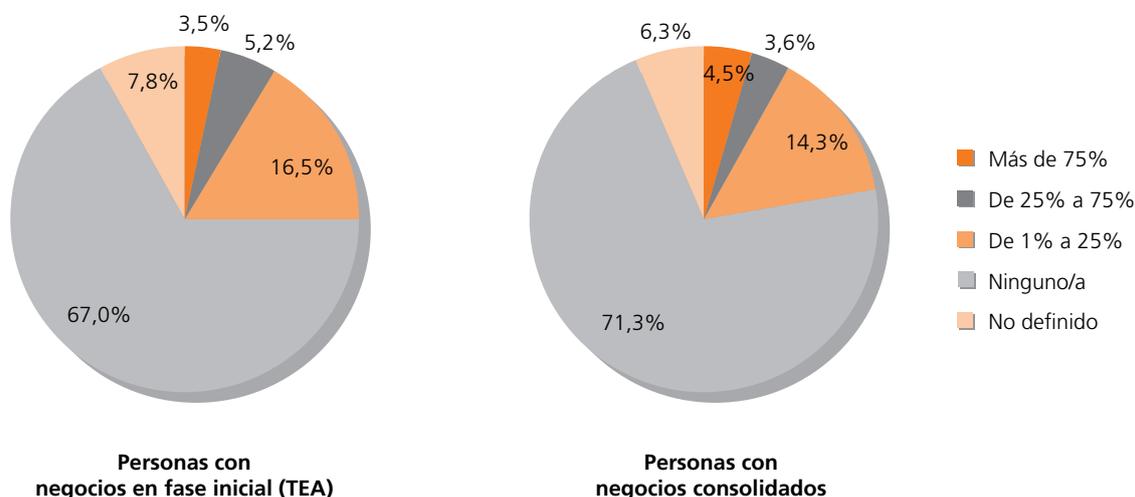
Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

1.3.4. Orientación internacional

Otro de los indicios evidentes de calidad que se puede analizar con los datos recogidos por el proyecto GEM es la orientación internacional de los negocios puestos en marcha por las personas emprendedoras que el proyecto identifica cada año. Los negocios nuevos de calidad pueden plantearse el mercado de manera global, aprovechando así el hecho de que competir a nivel internacional ya no es una exclusividad de las multinacionales y que la globalización y el desarrollo de las tecnologías de la comunicación han propiciado el acceso a los mercados extranjeros. De esta forma, trascendiendo más allá de sus fronteras, la actividad emprendedora de calidad puede desarrollar su potencial de impacto. Y es que el impacto que tiene la orientación internacional de las iniciativas emprendedoras es tal que, de acuerdo con los estudios existentes, la actividad de los nuevos negocios dirigidos a mercados extranjeros contribuye al crecimiento de las regiones de manera significativamente mayor que la actividad emprendedora dirigida exclusivamente al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015).

El proyecto GEM mide la orientación internacional en base al porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.³⁷ Considerando esta medición, el 25,2% del TEA de la CAPV en 2017 correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que tenían una orientación internacional, es decir, personas con negocios nacientes o nuevos para los que al menos el 1% de las ventas anuales provenía de clientes/as que residen fuera del país (véase el Gráfico 1.3.15). Por tramos de intensidad, el 16,5% del TEA estaba constituido por iniciativas con una baja orientación internacional, con unas ventas en el extranjero que representaban entre 1% y 25% del total; el 5,2% estaba constituido por iniciativas con una orientación internacional intermedia, con unas ventas en el extranjero que representaban entre 26% y 75% del total; y el 3,5% estaba constituido por iniciativas con una orientación internacional alta, con unas ventas en el extranjero que representaban más del 75% del total. Del resto de personas emprendedoras en fase inicial, el 67,0% indicó que no vendía a clientes residentes en el extranjero, mientras que el 7,8% no respondió si parte de sus ventas provenía del exterior.

Gráfico 1.3.15. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2017 por proporción de ventas en el exterior



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

Del conjunto de personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2017, el 22,4% afirmó que al menos el 1% de sus ventas provenía del extranjero. De forma desglosada, el 14,3% del total tenía una orientación internacional baja, el 3,6% tenía una orientación internacional

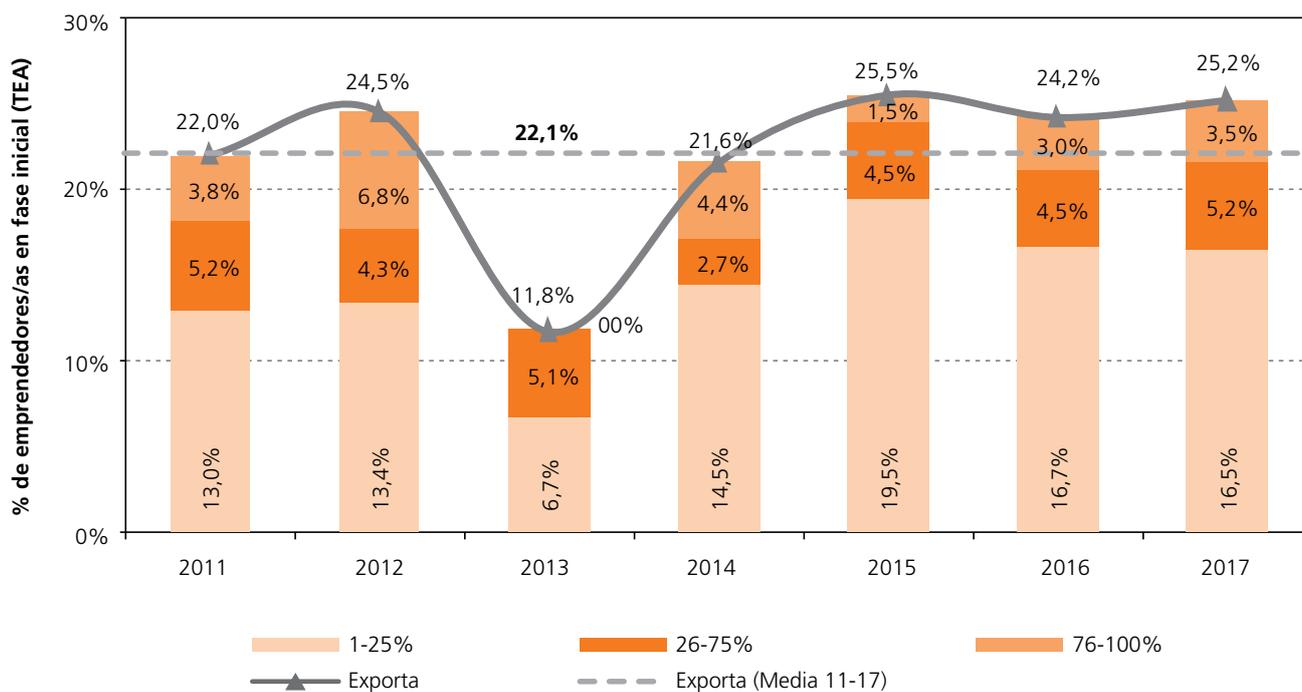
³⁷ Antes de 2015, el proyecto GEM medía la orientación internacional de los negocios en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero. A partir del 2015 se decidió comenzar a medir la orientación internacional en base al porcentaje de ingresos anuales por ventas a clientes que residen fuera del país. Aunque esta nueva medición es algo más robusta, sigue siendo sencilla. Sin embargo, la finalidad de este indicador es ofrecer una aproximación mínima del grado de internacionalización que las personas emprendedoras persiguen con sus negocios.

intermedia, y el 4,5% tenía una orientación internacional alta. Las personas cuyos negocios consolidados no tenían ventas en el extranjero representaron el 71,3%, mientras que las que no respondieron si tenían ventas en el extranjero representaron el 6,3%.

Comparando la población emprendedora en fase inicial con la que es propietaria de negocios consolidados, destaca que en 2017 la orientación internacional fue más prevalente en la primera que en la segunda (25,2% de las iniciativas en fase inicial tenían ventas provenientes de clientes residentes en el extranjero frente a 22,4% de las iniciativas consolidadas). Aunque tradicionalmente las empresas abordaban la internacionalización tras años de experiencia en el mercado nacional, este patrón de orientación internacional más prevalente entre las iniciativas en fase inicial, que también se observaba en 2015, puede explicarse por el nuevo contexto globalizado en el que deben competir las personas emprendedoras.

La evolución temporal del TEA de la CAPV según la orientación internacional refleja que en los últimos tres años la proporción de iniciativas con ventas procedentes de clientes extranjeros se ha situado, de una manera estable, en torno al 25%. Cabe señalar que de acuerdo con el porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero, la proporción del TEA con alguna orientación internacional disminuyó entre 2012 y 2013 del 24,5% al 11,8%, respectivamente, y volvió a aumentar en 2014 hasta el 21,6%. Desde entonces, salvando la distinción entre la forma de medición hasta 2014 y la forma de medición a partir de 2015, el peso de las iniciativas en fase inicial con alguna orientación internacional se ha mantenido por encima de la media de 22,1% del periodo 2011-2017 (véase el Gráfico 1.3.16).

Gráfico 1.3.16. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2017



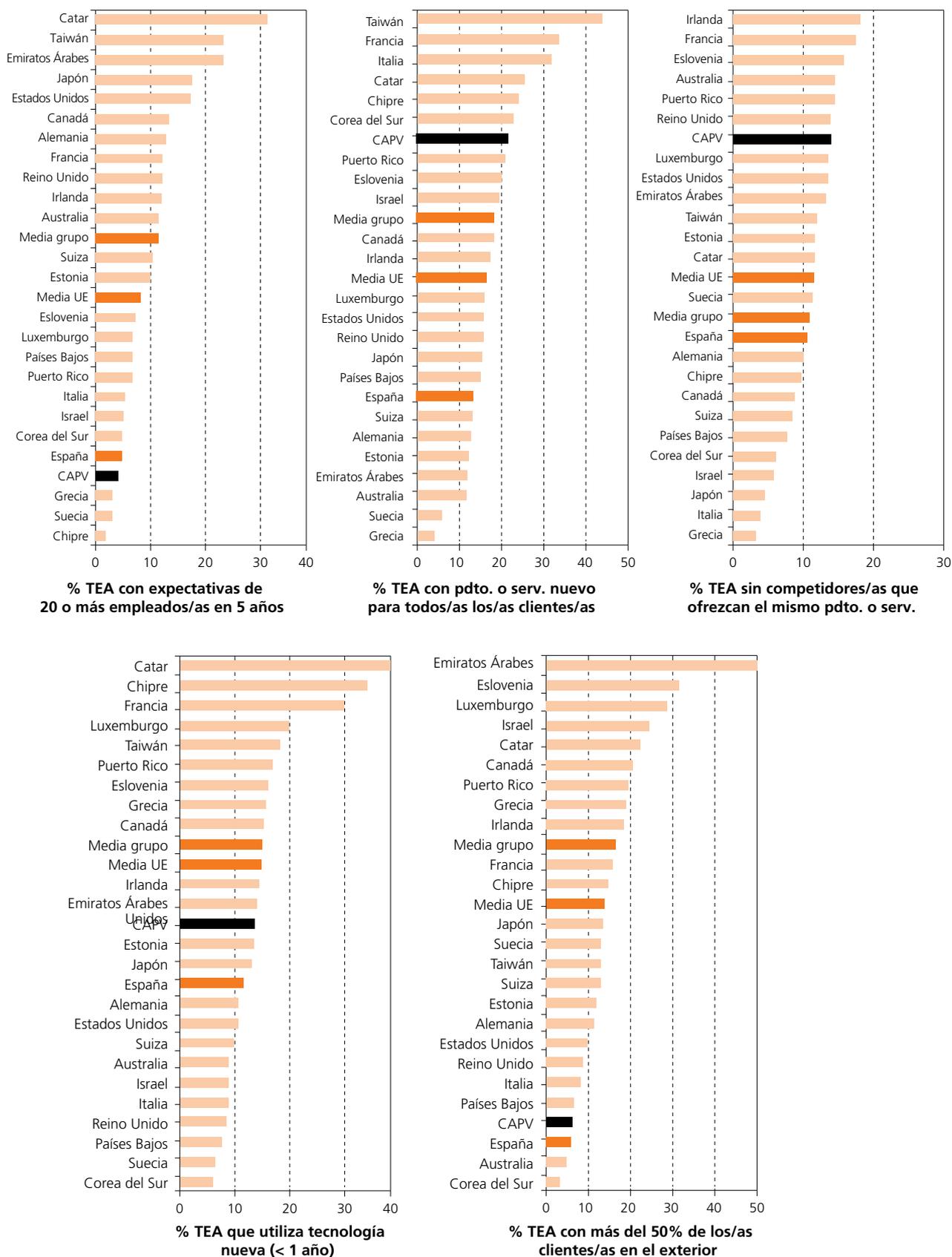
Notas: * medición en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero; ** medición en base al porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

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

Aprovechando de nuevo el alcance nacional e internacional del proyecto GEM, que permite realizar comparaciones con otros territorios de referencia, se analizan a continuación los indicadores sobre indicios de calidad de la actividad emprendedora, poniendo en contraste los resultados de la CAPV en 2017 con respecto a los resultados de otras economías basadas en la innovación a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.17) y del resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.18).

Gráfico 1.3.17. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2017 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña et al. (2018).

Indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV en comparación con otros países a nivel internacional

La calidad de las iniciativas emprendedoras en fase inicial de la CAPV en 2017 es comparativamente notable en el caso de los indicadores que miden la novedad del producto o servicio ofrecido, la ausencia de competidores ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado y, en menor medida, la antigüedad de las tecnologías empleadas. Sin embargo, las expectativas de empleo futuro y la orientación internacional son aspectos en los que los indicios de calidad emprendedora observados en la CAPV se encuentran por debajo con respecto a otros entornos internacionales (véase el Gráfico 1.3.17).

Analizando cada indicador, en primer lugar, la proporción del TEA de la CAPV que en 2017 correspondía a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años es relativamente inferior a la que se observa en España (4,4% frente a 5,0%, respectivamente), así como también inferior a la media de la Unión Europea (8,6%) y del conjunto de países basados en la innovación (12,0%) participantes en el proyecto GEM. Según este indicador, los países que más destacan con niveles por encima del 15,0% son Catar, Taiwán, Emiratos Árabes Unidos, Japón y Estados Unidos.

En segundo lugar, de acuerdo con la novedad del producto o servicio, el porcentaje del TEA de la CAPV que en 2017 correspondía a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as, es superior al que se observa en la media de países de la Unión Europea (16,6% frente a 21,7%) y del conjunto de países basados en la innovación (16,9%), incluidos España (13,4%) y Alemania (12,6%). La CAPV se posiciona con este indicador sólo por detrás de Taiwán, Francia, Italia y Catar, que cuentan con valores por encima del 25,0%, así como Chipre y Corea del Sur, que cuentan con valores por encima del 20,0%.

En tercer lugar, según el grado de competencia, la proporción del TEA de la CAPV correspondiente en 2017 a iniciativas que no perciben competencia alguna se ubica también por encima del nivel que se observa en la media de la Unión Europea (11,5% frente a 13,9%) y la media del conjunto de economías basadas en la innovación (10,9%), incluyendo de nuevo a España (10,5%) y Alemania (10,1%). Con este indicador la CAPV se posiciona al mismo nivel que Reino Unido, y por delante se encuentran únicamente Irlanda, Francia, Eslovenia, Australia y Puerto Rico, con porcentajes del TEA asociado a iniciativas sin ninguna competencia que están alrededor del 15,0% o más.

En cuarto lugar, respecto a la antigüedad de las tecnologías, el TEA de la CAPV correspondiente en 2017 a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad es algo inferior al de la media de países de la Unión Europea (15,1% frente a 13,9%) y del conjunto de países basados en la innovación (15,3%), pero relativamente superior al de España (11,9%) y Alemania (10,9%). Los países que encabezan la clasificación según este indicador en 2017 son Catar, Chipre y Francia, con valores por encima del 30,0%.

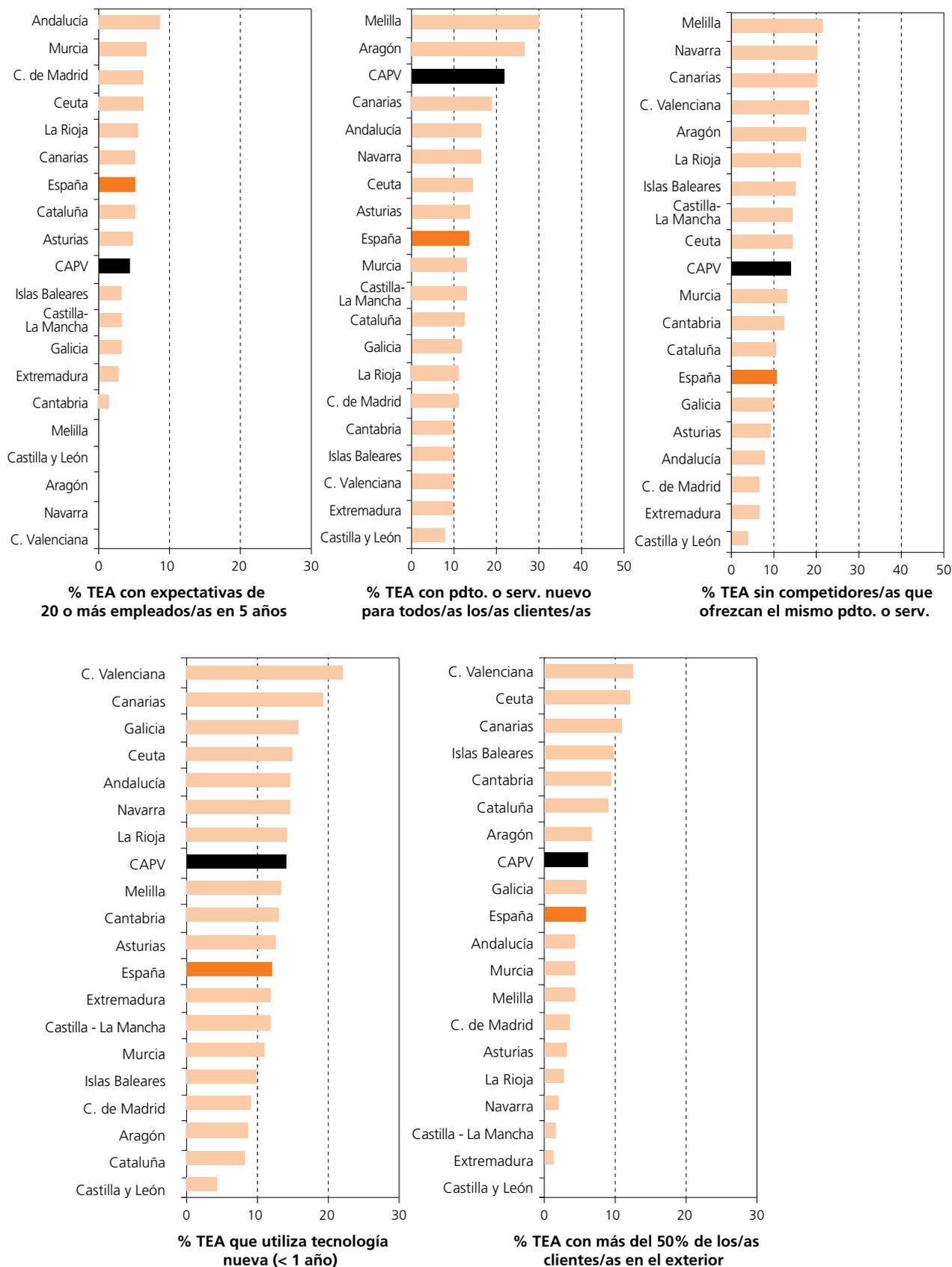
Finalmente, de acuerdo con la orientación internacional, el porcentaje del TEA de la CAPV que en 2017 correspondía a iniciativas con al menos un 50% de sus ventas provenientes del extranjero es comparativamente bajo, ya que sólo se sitúa por delante de Corea del Sur (3,1% frente a 6,1%), Australia (4,9%) y, ligeramente, España (5,8%). Los niveles de la CAPV en este indicador se alejan con respecto a la media de los países europeos (13,7%) y del conjunto de países basados en la innovación (16,3%), incluyendo Alemania (11,6%). En este caso, los países que lideran la clasificación en 2017 son Emiratos Árabes, Eslovenia y Luxemburgo, con valores por encima del 25%.

Indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas

En comparación con otras comunidades autónomas, los indicios de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV en 2017 se encuentran, en general, alrededor de la media, excepto en el caso de la novedad del producto o servicio, que sitúa a la CAPV por delante de la mayoría de las demás comunidades autónomas (véase el Gráfico 1.3.18).

Continuando con el análisis para cada indicador específico, en primer lugar, el porcentaje del TEA de la CAPV correspondiente en 2017 a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años se encuentra justo por encima del porcentaje equivalente observado en más de la mitad de las comunidades autónomas. Las comunidades autónomas que destacan de acuerdo con este indicador, con valores superiores al 6,0%, son Andalucía, Murcia, Comunidad de Madrid y Ceuta; mientras que, en el otro extremo, las comunidades autónomas que están rezagadas son Comunidad Valenciana, Navarra, Aragón, Castilla y León y Melilla, con un valor de 0,0% en todos casos.

Gráfico 1.3.18. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2017 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña et al. (2018).

En segundo lugar, la proporción del TEA de la CAPV correspondiente en 2017 a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as es, con diferencia, una de las más altas entre las comunidades autónomas, sólo por detrás de Melilla y Aragón, donde este indicador superó el 25,0%. Por el contrario, Castilla y León, Extremadura, Comunidad Valenciana, Islas Baleares y Cantabria son las comunidades autónomas que se encuentran al final de la clasificación según este indicador, con valores inferiores al 10%.

En tercer lugar, la proporción del TEA correspondiente en 2017 a iniciativas que no perciben ninguna competencia sitúa a la CAPV justo en la mitad con respecto a las demás comunidades autónomas. Melilla, Navarra y Canarias son las comunidades que lideran este indicador en el último año (con valores superiores al 20,0%); mientras que, en el otro extremo, Castilla y León, Extremadura y Comunidad de Madrid son las comunidades más rezagadas (con valores por debajo de 7%).

En cuarto lugar, el porcentaje del TEA de la CAPV correspondiente en 2017 a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad se encuentra también justo por encima del porcentaje equivalente observado en más de la mitad de las comunidades autónomas. Las comunidades que destacan en este indicador son Comunidad Valenciana, Canarias, Galicia y Ceuta, todas ellas con porcentajes por encima del 15,0%. Por el contrario, Castilla y León es la que muestra el valor más bajo sin llegar a alcanzar el 5,0%.

Finalmente, según el porcentaje del TEA correspondiente en 2017 a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero, la CAPV se sitúa también justo por encima de la mitad de las comunidades autónomas. Sin embargo, al frente de la clasificación en base a este indicador, Comunidad Valenciana, Ceuta e Islas Canarias son las que exhiben los valores más altos de este indicador, por encima del 10,0%. En cambio, en el otro extremo se encuentran Castilla y León, Extremadura y Castilla-La Mancha, con valores de este indicador que no llegan al 2,0%.

1.4. Resultados de la actividad (intra)empresarial

Desde sus inicios, el proyecto GEM ha centrado su atención en el análisis de iniciativas empresariales que se llevan a cabo por una persona y de manera independiente. Desde una perspectiva más amplia, la actividad empresarial puede llevarse a cabo desde organizaciones existentes a partir de la puesta en marcha de estrategias de rejuvenecimiento, diversificación o mejora en el desempeño económico. Desde la perspectiva del capital humano, en organizaciones que adoptan una orientación empresarial, las iniciativas (intra)empresariales fortalecen experiencias y habilidades de aquellas personas que las lideran y las llevan a cabo³⁸.

Según la metodología GEM, el (intra)emprendimiento es concebido como aquella actividad empresarial que llevan a cabo los/as empleados/as emprendedores/as de organizaciones existentes (*EEA-Entrepreneurial Employee Activity*) cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos, servicios, o en la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs*, *spin-outs*, *start-ups*)³⁹. Debido a su importancia, en las últimas ediciones se han incluido una serie de preguntas para analizar el comportamiento (intra)empresarial en organizaciones existentes⁴⁰.

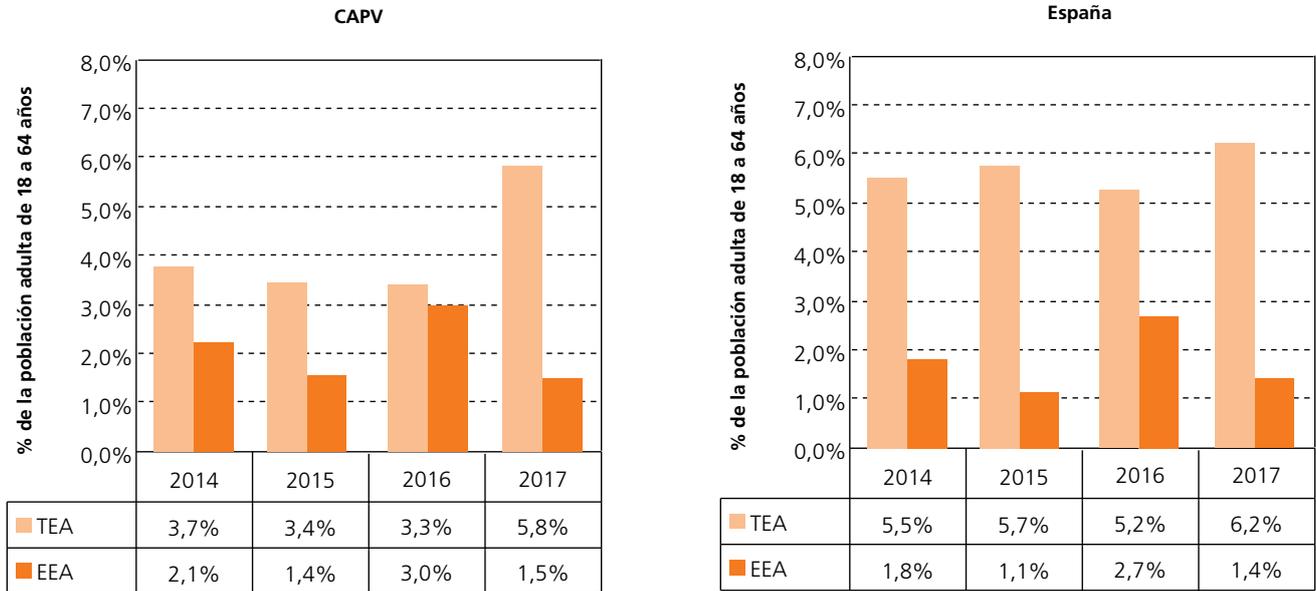
El Gráfico 1.4.1 muestra que el 1,5% de la población vasca de 18 a 64 años ha participado activamente liderando la generación y puesta en marcha de ideas e iniciativas empresariales para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años. Además, se mantiene la tendencia en la que el porcentaje de población vasca involucrada en actividades (intra)empresariales (1,5%) suele ser ligeramente mayor al porcentaje de población española (1,4%) involucrada en ese mismo tipo de actividades, a pesar de la disminución en el porcentaje de este indicador respecto a la edición anterior.

³⁸ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue (2013).

³⁹ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Bosma *et al.* (2013).

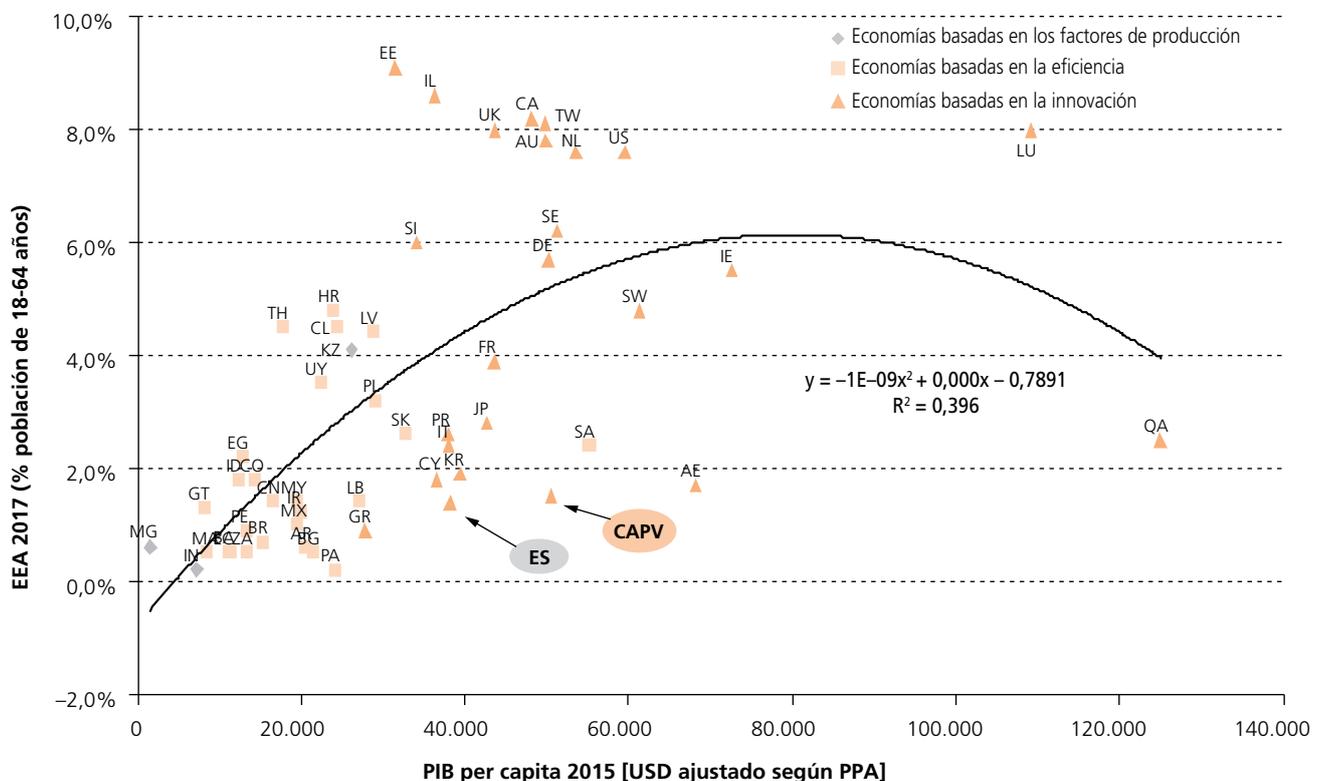
⁴⁰ Para mayor detalle, revisar el capítulo monográfico sobre el Emprendimiento Corporativo en España que forma parte del informe GEM España 2015 (véase Guerrero *et al.*, 2016) y el trabajo publicado por Ortega *et al.* (2017).

Gráfico 1.4.1. Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV y en España, comparativa 2014-2017



Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2018).

Gráfico 1.4.2. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, según el tipo de economía en 2017

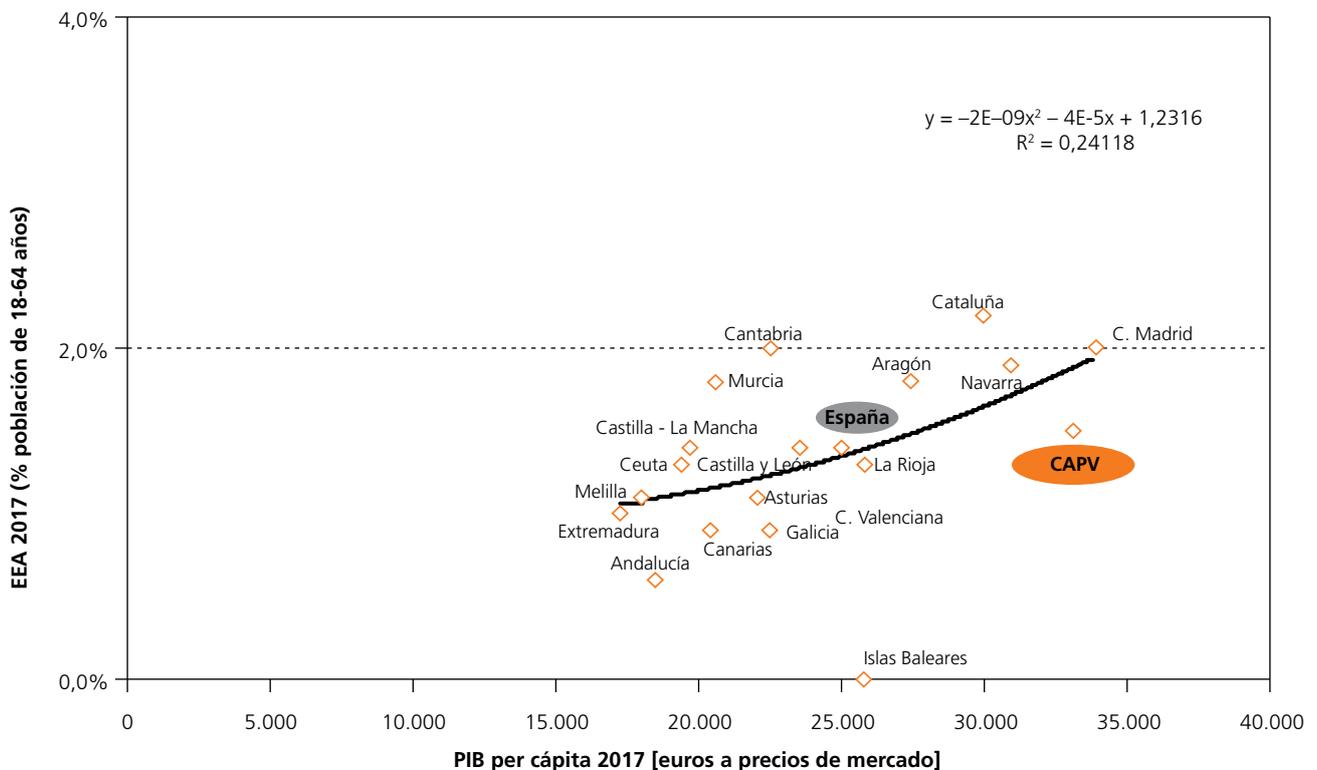


Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2018). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España con datos del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

El Gráfico 1.4.2 presenta el análisis comparativo de este indicador según el tipo de economía que participan en el proyecto GEM en 2017. A diferencia del TEA, este gráfico no adopta la forma de «U» pues evidencia que el porcentaje de empleados/as emprendedores/as es más alto en los países basados en la innovación que tienen un mayor PIB *per cápita* (ej., Australia, Canadá, Estados Unidos, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido). Esto se debe a que en estos países las organizaciones existentes tienden a implementar estrategias orientadas a la generación de nuevos productos/servicios, nuevas líneas de negocios y nuevas empresas que generen valor económico y social para sus *stakeholders*. En el caso de la CAPV, con un 1,5%, la actividad intraemprendedora vasca se posiciona ligeramente por encima de la media española (1,4%) aunque alejada de la media de las economías europeas basadas en la innovación (5,1%).

En lo relativo al análisis por comunidades autónomas, el Gráfico 1.4.3 muestra la relación entre el indicador EEA y el PIB *per cápita* en cada una de las regiones españolas en la edición 2017. En este gráfico también se observa una curva con forma de «U», es decir, que regiones con alto nivel de ingresos también presentan que un porcentaje de su población adulta de 18-64 años está involucrada en el desarrollo de iniciativas (intra)emprendedoras de organizaciones que poseen esta orientación emprendedora. En esta edición, destacan, como las comunidades con mayor porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)emprendedoras, las siguientes: Cataluña (2,2%), Madrid (2,0%), Cantabria (2,0%), Navarra (1,9%), y Aragón (1,8%). En contraste, las regiones españolas con bajo nivel de ingresos y que también se caracterizan por porcentajes menores de actividad (intra)emprendedora son: Andalucía (0,6%) y Baleares (0,0%). Respecto a las ediciones anteriores, se observa una ligera disminución en la presencia y posicionamiento de la CAPV en este indicador en el contexto español.

Gráfico 1.4.3. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB *per cápita*, por Comunidades Autónomas en 2017



Fuente: Peña et al. (2018).

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
- Aldrich, H.E. y Yang, T. (2012): Lost in translation: cultural codes are not blueprints. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6, 1-17.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005): Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24, 233-247.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M. y Verheul, I. (2012): Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33, 410-424.
- Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J.E., Martiarena, A. y Singer, S. (2013). GEM Special Report On Entrepreneurial Employee Activity. Babson College: Wellesley, MA; Universidad del Desarrollo, Santiago, and Universiti Tun Abdul Razak: Kuala Lumpur.
- Etzioni, A. (1987): Entrepreneurship, adaptation and legitimation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8, 175-189.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J.P. and Montero, J. (2015): «How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship». *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
- Fuentelsaz, L., Maicas, J.P. and Montero, J. (2018): «Entrepreneurs and innovation: The contingent role of institutional factors». *International Small Business Journal*, forthcoming.
- 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
- Guerrero, M., Turró, A., Urbano, D., De Pablo, I., Martínez, M., González, N. (2016). Emprendimiento Corporativo en España. En Iñaki Peña, Maribel Guerrero, José L. González-Pernía (Eds). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2015*. Ed. Universidad de Cantabria, pp.121-137
- 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.
- Kirzner, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Orser, B., Spence, M., Riding, A. y Carrington, C. (2010). Gender and Export propensity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 933-958.
- Ortega, I., De Pablo, I., Irujo, P., Guerrero, M., Fondevilla, L., Soto, I., Gutiérrez, R., Loeches, I., Ruano, L. (2017). Emprendimiento corporativo en España. Situación y claves de la colaboración entre empresas y emprendedores para innovar y ser más competitivas. Resumen ejecutivo. *Global Entrepreneurship Monitor España*.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Montero, J., Zapata-Huamaní, G.A., Fernández-López, S., Neira-Gómez, I., De Pablo-López, I. y De No Sánchez de León, J. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2017-2018*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Singer, S., Herrington, M. y Menipaz, E. (2018). *Global Report 2017-2018. Global Entrepreneurship Monitor*. GERA.

- Urbano, D. y Alvarez, C. (2014): Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small Business Economics*, 42, 703-716.
- Venkataraman, S. (1997): The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. In *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, J. Katz, R. Crockhaus, eds. JAI Press, Greenwich, CT, pp. 119-138.
- Wennberg, K., Pathak, S. y Autio, E. (2013): How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25 (9-10), 756-780.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005): Nascent Entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24, 293-309.
- 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 el País Vasco de 18 a 64 años
Población objetivo	1.326.937 personas
Muestra	2.000 personas
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (P=Q=50%)
Período de realización de encuestas	Junio-Julio de 2017
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

Las 2.000 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	
Áraba	148	148	29	45	79	76	67	49	247	296
Gipuzkoa	328	328	65	109	170	145	145	56	600	656
Bizkaia	520	528	94	174	268	239	239	104	944	1.048
Total	996	1.004	188	328	517	451	451	209	1.791	2.000

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes.

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 2017, por equipos investigadores de las siguientes 54 naciones: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Canadá, Catar, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Francia, Grecia, Guatemala, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Líbano, Luxemburgo, Madagascar, Malasia, Marruecos, México, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Puerto Rico, Reino Unido, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Uruguay, 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 miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe. Los informes de los países participantes en el proyecto GEM pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org>, mientras que los informes de las comunidades autónomas están disponibles en: <http://www.gem-spain.com>.

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 2017. Tercero, se realiza un *benchmarking* sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV en relación con 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 otorgan al entorno un papel de incuestionable importancia tanto en la promoción de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio.⁴¹ Para lograrlo no sólo se requiere de un marco institucional que facilite y promueva la cultura emprendedora en un territorio determinado; sino también de la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes del entorno. A partir de estas relaciones se va configurando el denominado «ecosistema emprendedor».

El término «ecosistema emprendedor» suele ser utilizado para tratar de brindar una radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento.⁴² Más concretamente, se utiliza para referirse al grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y existentes), de agentes financiadores (empresas, *venture capitalists*, *business angels*, bancos), y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) que comparten una orientación de generar valor en el territorio.⁴³ En consecuencia, este tipo de análisis suele ser de vital relevancia para el desarrollo de las agendas públicas de diversos gobiernos en materia de emprendimiento.⁴⁴

La teoría institucional (North, 1990:3) considera que 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 interacciones 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.

El proyecto GEM CAPV diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender a través de la opinión de 36 personas expertas entrevistadas dentro del territorio. La Tabla 2.0 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto. Sin embargo, desde la edición 2015 se presentó un ajuste basado en la concentración de indicadores de los principales pilares del entorno emprendedor por lo cual no se recabó información sobre algunas condiciones marcadas con asterisco (*).

En lo relativo a los aspectos metodológicos (véase el Anexo 2.2), en el caso de la CAPV, en 2017 participaron 36 personas expertas (18 de Bizkaia, 9 de Gipuzkoa y 9 de Araba) cuya experiencia es representativa de las condiciones del entorno que son analizadas. Según el perfil socio-demográfico y profesional, en su mayoría las personas entrevistadas vascas fueron hombres (58,3%) de 40 años que poseen una formación a nivel post-grado (58,3%) y con experiencia promedio de 10 años en su área de *expertise*. Además, es importante destacar que el 50,0% de las personas expertas entrevistadas presentan una combinación de al menos dos categorías profesionales tales como emprendedor, inver-

⁴¹ Para mayor detalle, consultar los trabajos elaborados por Welter y Smallbone, 2011; Aparicio *et al.* 2016.

⁴² Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann *et al.*, 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

⁴³ Definición propuesta por Mason y Brown (2014, p.5).

⁴⁴ Para mayor detalle, consultar el *Global Entrepreneurship Index 2015* (Acs *et al.*, 2015) y *World Economic Forum* (2014).

sor, decisor de políticas, proveedor de servicios, educador, etc. Respecto a la metodología adoptada, cada una de las personas expertas entrevistadas emite una valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco, así como sus opiniones sobre cuáles han sido los principales obstáculos/apoyos relativos a la actividad emprendedora en el País Vasco. A partir de ahí, ofrecen una recomendación sobre las condiciones en las que habría que seguir trabajando para fortalecer el contexto emprendedor en la CAPV.

Tabla 2.0. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional

Condición del entorno específico del emprendimiento	
Formales	Informales
1. Apoyo financiero	12. Normas sociales y culturales
2. Apoyo a la mujer emprendedora (*)	13. Valoración de la Innovación de (*)
3. Educación y formación	• Persona consumidora
• Primaria y Secundaria	• Persona empresaria
• Media y Superior	14. Otras condiciones (*)
4. Fomento del emprendimiento de alto potencial (*)	• Percepción de oportunidades
5. Infraestructura comercial	• Habilidades y conocimientos para emprender
6. Infraestructura física	• Motivaciones para emprender
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 desde la edición 2014.

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

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

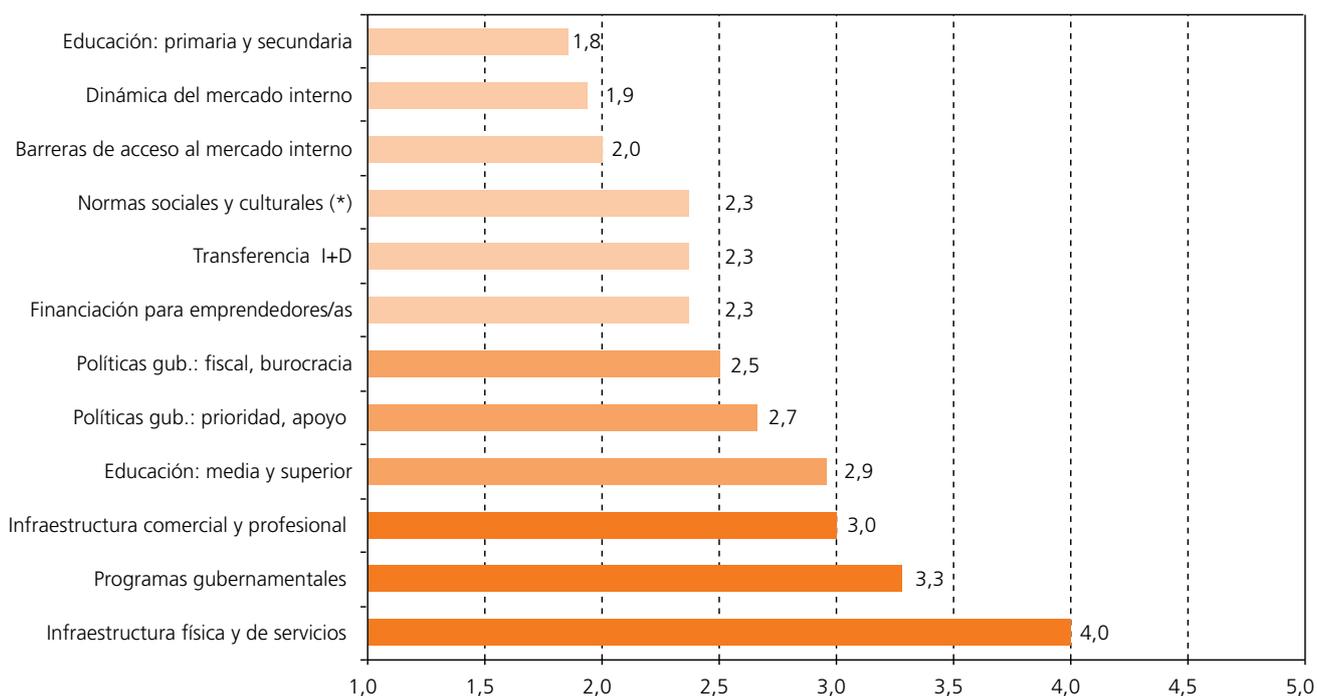
Esta sección muestra un análisis de las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgan a cada una de las condiciones del entorno emprendedor vasco. Además, este estudio es complementado con un análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores de este proyecto.⁴⁵

2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2017

La mayoría de las condiciones del entorno han obtenido una valoración inferior a la media (3 sobre 5) en 2017, excepto las vinculadas a la infraestructura física y de servicios (4,0), los programas gubernamentales (3,3) y la infraestructura comercial y profesional (3,0) (véase el Gráfico 2.1.1). Las condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria (1,8) y la dinámica del mercado interno (1,9) reciben las valoraciones más bajas.

⁴⁵ Para ello, a través de preguntas cerradas, los expertos valoran cada condición utilizando una escala Likert 1 (completamente falso) a 5 (completamente cierto). De esta manera, las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

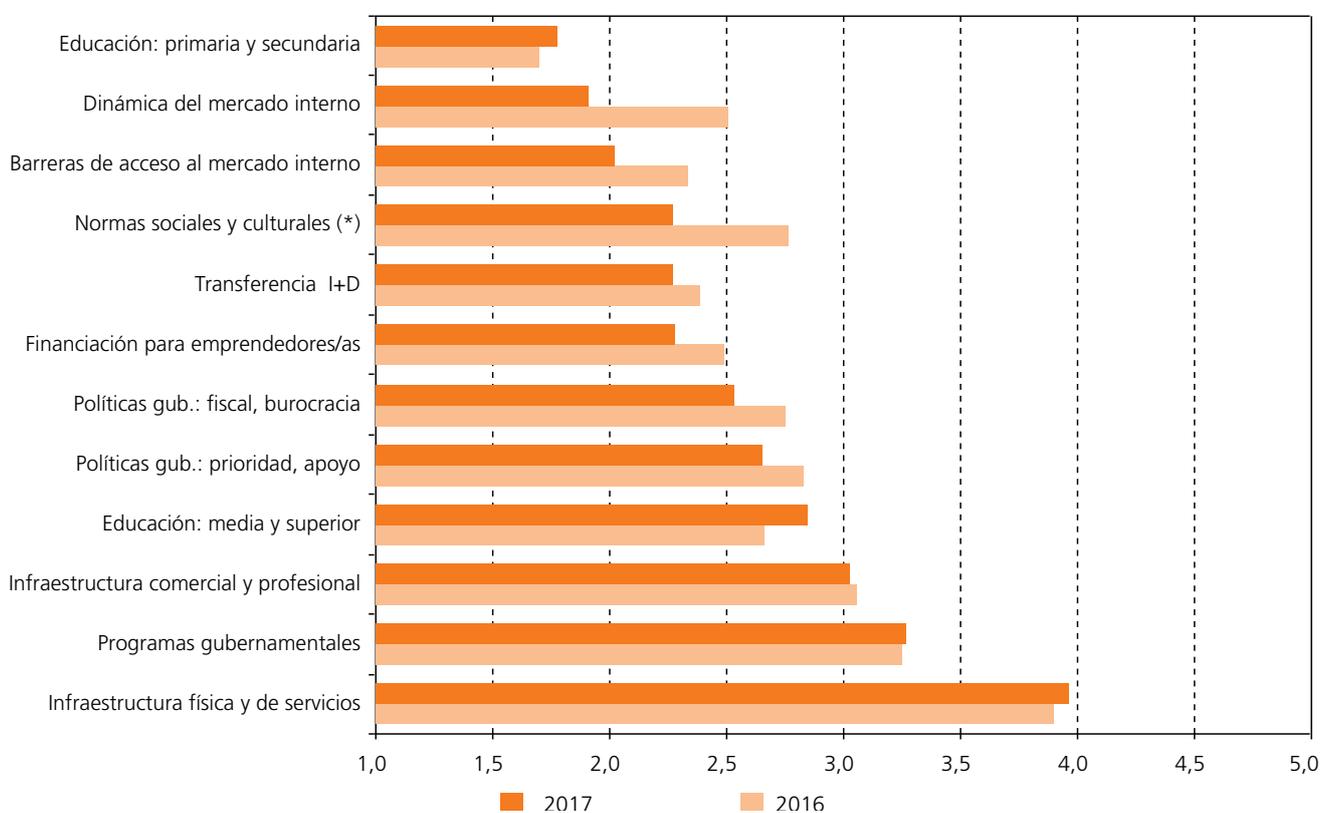
Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2017



Nota: (*) condiciones del entorno de tipo informal.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2016-2017



Nota: (*) condiciones del entorno de tipo informal.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

El Gráfico 2.1.2 ofrece las valoraciones que han obtenido las condiciones del entorno en la edición 2017 respecto a 2016. Podemos destacar dos tendencias. La *primera* muestra una disminución en la valoración de condiciones como la dinámica de mercado (de 2,51 a 1,91), las barreras de mercado (de 2,34 a 2,02), transferencia de I+D (de 2,39 a 2,27), el apoyo financiero (de 2,49 a 2,28), las políticas de apoyo (de 2,83 a 2,65), las políticas fiscales (de 2,75 a 2,53), y la infraestructura comercial (de 3,06 a 3,03). Asimismo, a pesar de su naturaleza estructural, la valoración de las normas sociales y culturales también presenta una ligero disminución en comparación a la opinión favorable obtenida en la edición anterior (de 2,77 a 2,27). La *segunda*, en la que se aprecian las condiciones con un ligero aumento tales como e infraestructura física (de 3,90 a 3,97), programas gubernamentales (de 3,25 a 3,27), educación media y superior (de 2,66 a 2,85), educación primaria y secundaria (de 1,70 al 1,78).

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

Dedicamos este apartado a realizar un análisis dinámico para observar las variaciones en las valoraciones de cada una de las condiciones del entorno emprendedor obtenidas en esta edición respecto a las ediciones anteriores (véase la Tabla 2.1.1). Respecto al año anterior, ocho de las doce condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV en 2017 presentan una ligera disminución. Si concentramos el análisis en el conjunto de las condiciones respecto al promedio obtenido de las ediciones anteriores, la valoración actual (2,57) está por debajo de la media del periodo (2,73). Por lo tanto, se observan valoraciones más bajas en la mayoría de las condiciones que configuran el entorno emprendedor vasco respecto a la media del periodo.

Tabla 2.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2017

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Variación 2017/2016	Media 2004-2017
CF	Infraestructura física	4,30	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	3,90	3,73	3,81	3,90	3,97	1,8%	3,96
CF	Programas gubernamentales	3,30	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	3,11	3,29	3,27	3,16	3,25	3,27	0,6%	3,26
CF	Infraestructura comercial	3,50	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	2,96	2,82	2,77	3,10	3,06	3,03	-1,0%	3,11
CF	Educación: media, superior	2,60	2,90	2,83	2,50	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	2,94	2,78	2,30	2,66	2,85	7,1%	2,66
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,30	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	2,58	2,69	2,75	2,60	2,83	2,65	-6,4%	2,83
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,20	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	2,45	2,27	2,06	2,75	2,53	-8,0%	2,75
CF	Financiación	2,90	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	2,16	2,19	2,15	2,49	2,28	-8,4%	2,48
CF	Transferencia de I+D	2,60	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	2,47	2,44	2,47	2,39	2,27	-5,0%	2,54
CI	Normas sociales y culturales	2,90	3,05	2,90	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	2,36	2,25	2,43	2,77	2,27	-18,1%	2,60
CF	Barreras mercado	2,70	2,81	2,80	2,81	2,52	2,38	2,60	2,32	2,50	2,59	2,69	2,27	2,34	2,02	-13,7%	2,53
CF	Dinámica mercado	1,90	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	2,56	2,68	2,32	2,51	1,91	-23,9%	2,32
CF	Educación: primaria/ secundaria	1,70	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	1,84	1,78	1,52	1,70	1,78	4,7%	1,77
	Media	2,91	2,98	2,91	2,80	2,84	2,72	2,79	2,60	2,60	2,67	2,63	2,52	2,72	2,57	-5,5%	2,73

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

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

En esta sección se presentan las opiniones de las 36 personas expertas entrevistadas sobre los principales apoyos y frenos que consideran que han favorecido y obstaculizado la actividad emprendedora en la CAPV en la edición 2017. A partir de dichas reflexiones, las personas expertas también sugieren una serie de recomendaciones o medidas concretas para fortalecer los elementos que integran el ecosistema emprendedor vasco. Además, este análisis nos ayuda a entender un poco más las tendencias obtenidas en el análisis dinámico.

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

De acuerdo con la Tabla 2.1.2, las personas expertas de la CAPV entrevistadas en esta edición coinciden en que los principales obstáculos para emprender siguen siendo:

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

Las normas sociales y culturales han sido consideradas como una de las principales barreras al emprendimiento en el País Vasco desde las primeras ediciones. En 2017, el 61,8% de las personas expertas vascas entrevistadas perciben que la cultura y los valores de la sociedad vasca siguen penalizando el emprendimiento. Desde su perspectiva, las personas expertas entrevistadas vascas destacan que «la falta de una cultura emprendedora» está fundamentada por «la falta del apoyo familiar», «el poco reconocimiento de la figura del emprendedor/a en la sociedad», «el arraigo del miedo al fracaso en la cultura vasca y su penalización», y por «una tendencia cada vez más marcada hacia el individualismo». Los cambios en la cultura/valores se caracterizan de ser procesos de transformación lentos. En consecuencia, se entiende que los esfuerzos que se han llevado a cabo en materia de formación y sensibilización tendrán frutos en el mediano y largo plazo.⁴⁶ Indicadores del entorno que han ido ligeramente mejorando sus valoraciones en las últimas ediciones y cuyos efectos en la actividad emprendedora se evidencian en las actitudes y valores de la sociedad vasca que han sido detallados en el primer apartado del informe.⁴⁷

⁴⁶ Esto se debe a los diversos programas de formación e iniciativas orientados al profesorado y alumnado en su formación profesional (ej., programas implementados desde Centro de Innovación de Tknika) o universitaria (ej., Innovandis en la Universidad de Deusto, el Grado en Liderazgo Emprendedor la Universidad de Mondragón, y el Máster en Emprendimiento de la Universidad del País Vasco). Así como, los diversos programas de sensibilización promovidos desde las diputaciones forales coordinados desde hace unos años a través del Plan Interinstitucional de apoyo a la actividad emprendedora.

⁴⁷ Para más detalle, consultar el Apartado 1.1 y el Apartado 2.1.1 de este informe.

Tabla 2.1.2. Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas	Ranking														% de personas expertas que citan
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
CI	Normas sociales y culturales	1	1	1	1	1	2	4	2	2	5	3	3	2	1	61,8%
CF	Apoyo financiero	2	2	4	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	41,2%
CF	Políticas gubernamentales	4	5	5	4	3	5	2	4	3	2	2	2	3	2	41,2%
CF	Educación, formación	3	4	3	7	2	5	6	4	5	6	9	4	3	3	35,3%
CI	Capacidad emprendedora	9	8	11	3	6	6	12	5	5	3	4	5	3	4	17,6%
CF	Transferencia de I+D	8	6	12	9	10	8	8	7	7	8	10	7	6	5	11,8%
CF	Programas gubernamentales	6	3	2	10	5	4	5	7	7	9	12	9	8	5	11,8%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	8	9	6	5,9%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	9	5	9	8	7	6	6	10	8	—	9	6	5,9%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	12	9	12	7	5,9%
CF	Infraestructura comercial y profesional	13	13	13	11	14	9	9	7	8	10	13	9	—	7	5,9%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	5	6	9	8	2,9%
CF	Acceso a infraestructura física	11	9	7	12	13	9	11	—	—	10	7	9	—	8	2,9%
CF	Clima económico	5	7	10	8	7	3	3	3	4	—	13	—	—	8	2,9%
CF	Apertura de mercados, barreras	12	12	8	13	11	9	10	9	8	7	6	8	6	—	0,0%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	11	8	13	—	0,0%
CF	Estado del mercado laboral	10	11	6	6	8	7	13	7	—	10	12	—	13	—	0,0%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	14	14	14	14	12	9	—	8	—	—	13	—	—	—	0,0%

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

Por noveno año consecutivo, el 41,2% de las personas expertas vascas entrevistadas coincide en que la falta de apoyo financiero es uno de los principales obstáculos en cada etapa del proceso emprendedor. En general, las reflexiones de las personas entrevistadas al respecto se fundamentan en la «poca financiación de parte de la iniciativa privada para apoyar el emprendimiento», «las dificultades para acceder a fuentes de financiación del riesgo debido a los requisitos», «la insuficiencia de fondos propios», «la falta de instrumentos de financiación para la creación y consolidación de empresas», «la falta de una cultura económica y financiera», entre otras. Tal y como se ha venido mencionando en las ediciones anteriores, si bien aún hay camino por recorrer, también hay que reconocer el esfuerzo en materia de financiación que se lleva a cabo en los diversos territorios históricos en colaboración entre el Gobierno Vasco, las Diputaciones Forales y agentes privados.⁴⁸ Asimismo, a pesar de los esfuerzos en la política de emprendimiento por parte de la administración pública,⁴⁹ las personas entrevistadas aún perciben que

⁴⁸ En este punto se destacan diversas iniciativas en materia de redes de *business angels* (Creceer+), *crowdfunding* y de capital riesgo promovidas por fundaciones, asociaciones, diputaciones forales y la SPRI.

⁴⁹ Para mayor información, consultar la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco

«el proceso de creación y constitución de una empresa es muy complejo y tardado por una excesiva burocracia y/o descoordinación entre las entidades públicas» pudiendo ser «más flexible y ágil si se permitiera llevar a cabo ciertas gestiones online». A su vez, existe una «presión fiscal» caracterizada por «elevadas cuotas, costes e impuestos» que restringen la capacidad económica-financiera y operación de la nueva empresa.

En cuanto al siguiente obstáculo, la formación y educación, las personas expertas vascas entrevistadas reconocen «la necesidad de fomentar capacidades emprendedoras, multidisciplinares y cultura emprendedora» no sólo en formación profesional o universidad sino desde edades más tempranas como los 5-9 años. Además, las personas expertas enfatizan «la importancia de la formación y experiencia de los docentes» para transmitir, sensibilizar e incidir en «el sentido de llevar a cabo una iniciativa emprendedora». Alineado a este punto, las personas expertas vascas entrevistadas también consideran que las competencias emprendedoras son un obstáculo y destacan la importancia de continuar trabajando en fortalecer «una mentalidad más emprendedora e innovadora», «el desarrollo de proyectos de grupos o colectivos capaces de generar movimientos sociales y económicos», y sin olvidar «la visión y ambición no sólo al lanzar una iniciativa sino también de cara a lograr la supervivencia a través del tiempo».

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

A partir de las preguntas abiertas, la Tabla 2.1.3 resume las respuestas de las personas expertas entrevistadas sobre los principales tres apoyos del entorno a la actividad emprendedora vasca:

- a) Los programas gubernamentales.
- b) El estado del mercado laboral.
- c) La educación y formación.

El 57,6% de las personas expertas entrevistadas considera que el principal factor impulsor en 2017 son los programas gubernamentales. En ediciones anteriores, esta condición también ha ocupado las primeras posiciones en este *ranking* reflejando el esfuerzo por parte de la administración pública en esta materia y el reconocimiento por parte de las personas expertas vascas entrevistadas. Sobre este último punto, las personas entrevistadas reconocen que «la diversidad de un número considerable de ayudas/apoyos promovidos por la administración pública⁵⁰» ha contribuido a la configuración del ecosistema emprendedor vasco aunque en algunas áreas de actuación no son suficientes «al tratarse de iniciativas que requieren mayor inversión».

En la segunda posición, al igual que la edición anterior, el 39,4% de las personas expertas vascas entrevistadas ha posicionado al estado del mercado laboral como una condición que ha favorecido la actividad emprendedora en 2017. Según las personas expertas entrevistadas, «la precariedad laboral», «la inestabilidad del mercado laboral» y «la baja calidad de las contrataciones» que se ha derivado de la reciente crisis financiera ha producido dos efectos en la actividad emprendedora por parte de la población económicamente activa vasca. *Primero*, ante la falta de fuentes de empleo por cuenta ajena, la población vasca que «forma parte de colectivos con difícil inserción laboral» ha recurrido a crear opciones de empleo por cuenta propia (auto-empleo, emprendimiento por necesidad). *Segundo*, también se ha generado un tipo de emprendimiento más orientado hacia «la búsqueda personal de oportunidades profesionales más satisfactorias y de calidad». Este hecho es contrastado con los indicadores de actividad emprendedora por necesidad y por oportunidad obtenidos en la población adulta vasca de 18-64 años entrevistada en esta edición.⁵¹

(Parlamento Vasco, 2012), el Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora (Gobierno Vasco, 2013), y el boletín informativo de UP!Euskadi promovido por la administración [<http://www.spri.eus/eu/up-euskadi>], y los programas de las Diputaciones Forales.

⁵⁰ Algunos ejemplos que han destacado las personas expertas en esta edición han sido: los programas de asesoramiento llevados a cabo por las Cámaras, Agencias de Desarrollo Local, Ayuntamientos y Diputaciones Forales; los programas específicos en etapas tempranas como Txekintek/Ekintzaile; así como, becas o subvenciones que estimulan la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras.

⁵¹ Para más detalle, véase el Apartado 1.2.

Tabla 2.1.3. Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como apoyos a la creación de empresas	Ranking													% de personas expertas que citan	
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		2017
CF	Programas gubernamentales	1	1	1	2	1	1	4	2	2	6	2	4	1	1	57,6%
CF	Estado del mercado laboral	11	12	9	12	10	8	—	10	—	9	10	5	2	2	39,4%
CF	Educación, formación	6	5	5	9	4	6	2	5	8	4	3	2	4	3	36,4%
CI	Capacidad emprendedora	8	4	2	3	5	5	9	8	3	5	9	8	3	4	24,2%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	6	1	2	2	1	3	5	2	10	5	9	4	24,2%
CF	Apoyo financiero	4	6	8	6	3	3	3	6	9	5	9	4	6	6	21,2%
CF	Transferencia de I+D	7	11	7	5	6	6	6	4	6	3	6	1	6	7	15,2%
CF	Apertura del mercado, barreras	10	13	12	11	14	7	8	6	8	8	11	9	9	7	15,2%
CI	Normas sociales y culturales	3	3	3	4	8	7	5	9	7	7	7	6	8	9	12,1%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	7	4	10	9,1%
CF	Clima económico	5	7	10	8	9	4	—	1	1	7	10	—	13	11	6,1%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	11	12	3,0%
CF	Infraestructura comercial y profesional	9	9	14	13	11	9	7	11	4	10	6	3	11	—	0,0%
CF	Contexto político, social e intelectual	12	10	11	10	12	8	—	7	4	—	4	—	13	—	0,0%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	13	—	0,0%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	8	9	—	—	0,0%
CF	Costes laborales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	—	0,0%
CF	Acceso a infraestructura física	14	8	4	7	7	6	—	5	9	—	5	10	—	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	13	14	13	14	13	9	—	—	10	—	10	—	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	—	—	0,0%

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

El 36,4% de las personas entrevistadas vascas considera que la educación y formación ha sido otro de los impulsores de la actividad emprendedora en el País Vasco en 2017. Aunque las personas entrevistadas también han posicionado esta condición como uno de los tres principales obstáculos de la actividad emprendedora, en esta edición reconocen «el trabajo que están realizando los centros de formación profesional y las universidades» en el diseño/implementación de programas formativos en emprendimiento y de acompañamiento, incidiendo así en la puesta en marcha de «iniciativas emprendedoras cada vez más sólidas» y el «fortalecimiento de las capacidades emprendedoras en la población vascas». Este hecho también puede ser contrastado con los resultados obtenidos en la población adulta de 18-64 años entrevistada de esta edición.⁵² En concreto, las personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen que poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. En consecuencia, este reconocimiento les hace ver más factible emprender y sobrellevar las barreras que se suelen experimentar a lo largo de las diversas etapas que integran el proceso emprendedor.

⁵² Para más detalle, véase el Apartado 1.1.1

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

A partir de las reflexiones de las personas expertas respecto a las principales condiciones del entorno que obstaculizaron (normas sociales, financiación, políticas gubernamentales, educación y formación), y que favorecieron (programas gubernamentales, mercado laboral y la educación y formación) la actividad emprendedora vasca en 2017, la Tabla 2.1.4 resume sus principales recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, sus recomendaciones continúan orientándose a:

- Fortalecer los programas gubernamentales en materia de emprendimiento.
- Fortalecer la educación y la formación.
- Fortalecer las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento.

Primera recomendación, el 53,1% de las personas expertas entrevistadas identifica que la principal área de oportunidad y de mejora del ecosistema emprendedor vasco es a través de los programas gubernamentales. En concreto, recomiendan «una apuesta más seria en las diversas etapas del proceso emprendedor y también el intra-emprendimiento», «mejorar los mecanismos de selección hacia proyectos viables y con potencial de crecimiento», «impulsar el seguimiento y *mentoring* por parte de profesionales de apoyo e incluso por parte de grandes empresas hacia pymes», «la ampliación de fondos públicos a las organizaciones que apoyan el emprendimiento», entre otros.

Tabla 2.1.4. Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2017

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como recomendaciones a la creación de empresas	Ranking													% de personas expertas que citan	
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		2017
CF	Programas gubernamentales	5	1	1	1	4	2	1	4	6	6	8	4	4	1	53,1%
CF	Educación, formación	1	5	2	2	1	1	7	1	3	2	2	1	1	2	50,0%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	3	3	2	4	6	2	2	3	4	1	2	3	43,8%
CI	Capacidad emprendedora	11	4	6	7	9	7	8	6	5	7	7	5	9	4	31,3%
CF	Apoyo financiero	3	6	4	4	3	3	2	3	1	1	1	2	3	5	28,1%
CI	Normas sociales y culturales	4	3	5	5	5	3	9	5	4	5	4	5	5	6	25,0%
CF	Apertura de mercado, barreras	9	13	14	10	12	8	11	8	9	9	6	—	7	7	9,4%
CF	Transferencia de I+D	6	11	11	6	7	5	4	8	7	6	7	4	6	8	6,3%
CF	Infraestructura comercial y profesional	8	9	10	8	10	10	—	7	8	9	3	3	6	9	3,1%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	8	11	6	6	5	6	10	10	4	—	8	—	0,0%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	9	5	10	—	0,0%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	5	6	10	—	0,0%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	6	10	—	0,0%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	7	7	10	—	0,0%
CF	Acceso a infraestructura física	10	8	7	9	11	9	12	—	—	10	8	6	—	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	14	14	12	13	13	10	—	—	—	10	9	7	—	—	0,0%
CF	Estado del mercado laboral	13	12	9	12	8	10	10	8	9	8	7	—	—	—	0,0%
CF	Clima económico	12	7	13	14	14	8	3	9	10	10	10	—	—	—	0,0%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	—	0,0%

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017).

Segunda recomendación, el 50,0% de las personas expertas vascas entrevistadas sugiere seguir fortaleciendo la educación y formación. Por contenido, destacan la importancia de promover «valores y competencias más allá de los contenidos puramente técnicos» en todas las etapas desde la primaria hasta la universidad e incluso «dentro de las empresas con programas de capacitación». Por modalidades, ponen énfasis en «modelos pedagógicos» y «diseño de programas con experiencias prácticas».

Tercera recomendación, el 43,8% de las personas expertas vascas entrevistadas sugiere que las políticas gubernamentales jueguen un papel clave para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En este sentido, las personas expertas vascas entrevistadas recomiendan «la unificación de ayudas a través de un solo canal», «una mayor coordinación entre los diversos agentes del ecosistema emprendedor vasco», «la adecuación de las cuotas de seguridad social en forma proporcional a los ingresos generados», «la creación de un seguro público para la protección de la persona emprendedora ante riesgos y responsabilidades derivadas de fracasos empresariales —Ley de Segunda Oportunidad—», y «una mejora en los tiempos de respuesta de trámites, permisos y licencias requeridos para la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora».

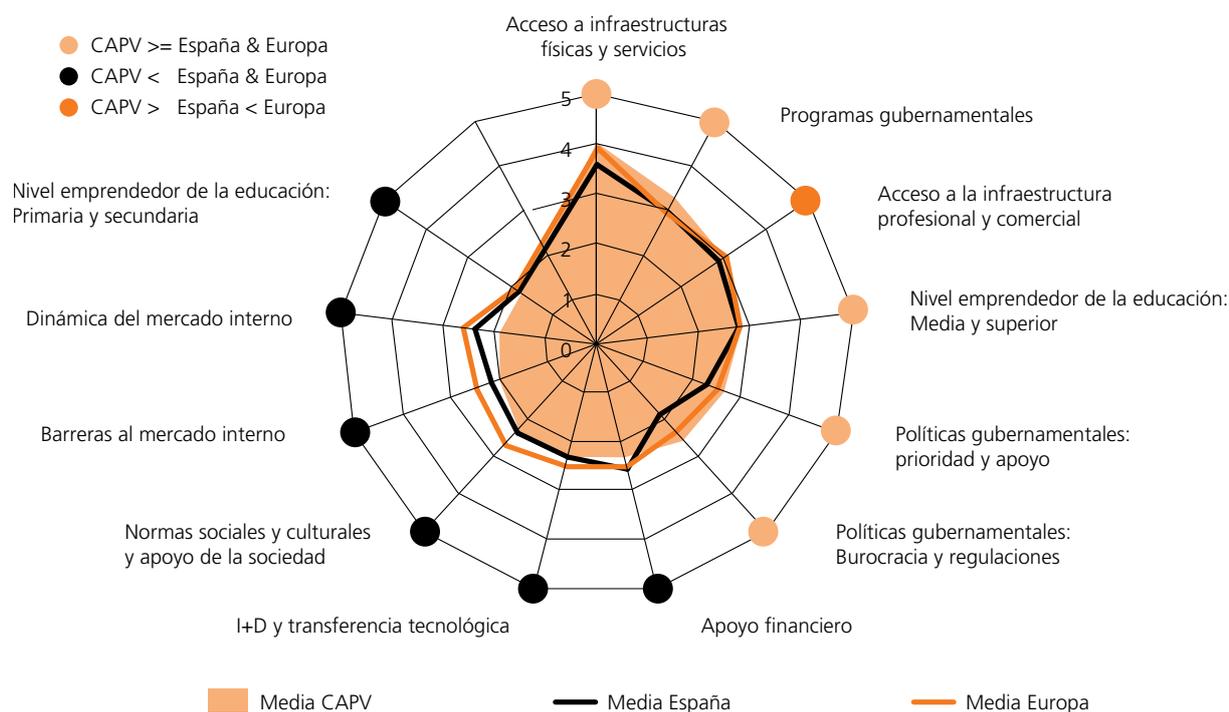
2.3. **Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa**

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 (648) entrevistadas en 2017. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación (EU28)⁵³, a pesar de la disminución en las valoraciones, la CAPV continúa destacando en cinco condiciones formales del entorno: *la infraestructura física y de servicios* (4,0 frente a 3,9), *los programas gubernamentales* (3,3 frente a 2,9), *la educación media y superior* (2,9 frente a 2,8), *las políticas gubernamentales* (2,7 frente a 2,5) y *las políticas de apoyo* (2,5 frente a 2,3). 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 profesional y comercial* (3,0 frente a 3,9). En contrapartida, las condiciones formales del entorno vasco con más bajas valoraciones que la media española y la europea han sido: *el apoyo financiero* (2,3 frente a 2,5 y 2,5), *la transferencia de I+D* (2,2 frente a 2,3 y 2,5), *las barreras de mercado interno* (2,0 frente a 2,2 y 2,5), *la educación primaria y secundaria* (1,8 frente a 1,8 y 1,9), y *dinámica de mercado interno* (1,9 frente a 2,4 y 2,6). Lo mismo cabe señalar para los factores de carácter informal como *las normas sociales y culturales* (2,3 frente a 2,3 y 2,7). Respecto a la edición anterior, a pesar de las bajas valoraciones, el posicionamiento de ciertas condiciones del entorno emprendedor vasco presenta una mejoría en relación con las economías de la EU28.

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el *benchmarking* lo hemos realizado con la geografía española y, a pesar de la complejidad existente entre economías europeas basadas en la innovación, también hemos realizado un esfuerzo para presentar las opiniones de las personas expertas entrevistadas en la geografía europea (véase el Tabla 1.2.5). Por lo general, en los tres contextos —Europa, España y la CAPV—, coinciden en que los principales obstáculos del entorno a la actividad emprendedora están vinculados al apoyo financiero, a las políticas gubernamentales y las normas sociales. Sin embargo, en el caso de los apoyos a la actividad emprendedora, la única condición que coincide entre los tres contextos es el estado del mercado laboral; evidenciando los efectos producidos de la reciente crisis financiera en la actividad emprendedora. Entre las personas expertas vascas y europeas coinciden en los programas gubernamentales y la educación. En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas coinciden en fortalecer las políticas gubernamentales y la educación y formación.

⁵³ En esta edición, los países de la EU28 participantes en el NES fueron: Alemania, Austria, Chipre, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Gráfico 2.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2017



Fuente: GEM CAPV (NES, 2017) y Peña et al. (2018).

Tabla 2.1.5. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2017

No.	Obstáculos			Apoyos			Recomendaciones		
	EU	España	CAPV	EU	España	CAPV	EU	España	CAPV
1	Políticas gub.	Políticas gub.	Normas sociales y culturales	Programas gub.	Estado del mercado laboral	Programas gub.	Políticas gub.	Políticas gub.	Programas gub.
2	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Educación y formación	Apoyo financier	Estado del mercado laboral	Educación y formación	Apoyo financiero	Educación y formación
3	Normas sociales y culturales	Normas sociales y culturales	Políticas gub.	Estado del mercado laboral	Transferencia de I+D	Educación y formación	Apoyo financiero	Educación y formación	Políticas gub.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2017) y Peña et al. (2018).

Si realizamos una comparación por Comunidades Autónomas españolas, con las que existen similitudes socio-económicas y/o geográficas (Cataluña, Madrid, y Navarra), observamos que la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una de las condiciones de sus entornos emprendedores son muy similares a las del País Vasco (véase la Tabla 2.1.6). Salvo algunas excepciones, por ejemplo, el acceso a infraestructura física y de servicios es mejor valorada en Madrid; la educación y formación, el acceso a infraestructuras comercial y profesional, y las normas sociales son mejor valoradas en Cataluña; y la transferencia de I+D y la dinámica del mercado interno son mejor valoradas en Navarra. Asimismo, en esta edición, el País Vasco destaca ligeramente en lo relativo a las políticas gubernamentales. Esto evidencia la diversidad que existe entre los ecosistemas emprendedores de cada región y, en consecuencia, en los índices y las tipologías de emprendimiento que se desarrollan en cada una de ellas.

Tabla 2.1.6. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2017

	Comunidades Autónomas																			
	ANDALUCÍA	ARAGÓN	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA Y LEÓN	CASTILLA LA MANCHA	CATALUÑA	COM. VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	COM. DE MADRID	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO	LA RIOJA	CEUTA	MELILLA	MADRID CIUDAD
N.º expertos entrevistados	36	42	36	39	36	36	36	48	39	36	36	37	40	36	36	36	36	36	36	36
Financiación para emprendedores	2,0	2,2	2,3	1,9	2,0	2,1	2,3	2,3	2,5	2,2	2,1	2,3	2,4	2,4	2,3	2,3	2,5	2,4	2,3	2,5
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,1	2,4	2,2	1,9	1,9	2,4	2,3	2,2	2,4	2,3	2,8	2,6	2,2	2,7	2,5	2,6	3,3	2,4	3,1	2,8
Políticas gubernamentales: burocracia/impuestos	1,8	2,3	1,8	1,9	2,0	2,2	2,2	2,1	2,2	2,1	2,1	1,9	2,1	2,5	2,3	2,5	2,9	2,1	2,3	2,5
Programas gubernamentales	2,7	3,3	3,1	2,8	2,8	2,8	2,9	2,8	3,3	3,2	3,0	3,1	3,0	3,4	3,3	3,3	3,8	2,6	2,8	3,4
Educación y formación emprendedora (escolar)	1,7	2,1	1,8	1,8	1,8	2,0	1,9	1,7	2,0	1,9	1,8	1,8	1,6	2,0	1,4	1,8	1,9	2,0	2,2	1,9
Educación y formación emprendedora (post)	2,6	2,7	2,2	2,8	2,8	2,6	2,8	2,6	2,7	3,1	2,9	2,6	2,9	3,1	2,6	2,8	2,8	3,7	3,4	2,6
Transferencia de I + D	2,3	2,5	2,1	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3	2,4	2,3	2,5	2,5	2,3	2,4	2,6	2,3	2,9	2,4	2,6	2,2
Acceso a infraestructura comercial y profesional	2,7	3,1	2,7	2,7	2,9	2,8	3,1	2,9	3,3	3,3	3,2	2,7	2,8	3,2	3,0	3,0	3,2	2,8	2,7	3,1
Dinámica del mercado interno	2,4	2,6	2,2	2,2	2,3	2,6	2,5	2,8	2,3	2,3	2,7	2,5	2,1	2,3	2,4	1,9	2,5	2,2	2,6	2,6
Barreras de acceso al mercado interno	2,3	2,5	2,2	2,5	2,0	2,5	2,3	2,2	2,4	2,6	2,3	2,5	2,4	2,6	2,3	2,0	2,5	2,2	2,4	2,5
Acceso a infraestructura física y de servicios	3,7	3,8	3,8	4,0	3,8	3,8	3,6	3,6	3,7	3,8	3,8	3,8	4,0	4,0	3,8	4,0	4,2	3,4	3,4	4,0
Normas sociales y culturales	2,3	2,5	2,3	2,8	2,3	2,6	2,7	2,4	3,1	2,8	2,5	2,6	2,4	2,8	2,4	2,3	2,7	2,6	2,8	2,9

Fuente: Peña *et al.* (2018).

2.4. Referencias

- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- 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.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- 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.
- 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
- 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/>
- Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs*, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- 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. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2017*. 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.
- 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.

Anexo 2.1

Ficha técnica del estudio: encuesta NES

Ficha técnica de la encuesta a las personas expertas

Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	36 personas distribuidas por provincia
Período de realización de encuestas	Mayo-Julio de 2017
Metodología	Encuesta Online asistida por el <i>GERA Data Quality Team</i> . Integrada por una serie de preguntas cerradas valoradas con una escala Likert 5 puntos ⁵⁰ , así como, una serie de preguntas abiertas en las que se consulta la opinión de los encuestados sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones en relación a las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora de la CAPV ⁵¹ .
Trabajo de campo	Equipo investigador
Grabación y creación de base de datos	GERA <i>Data Quality Team</i> & Equipo investigador

54 55

Según el área de experiencia, las 36 personas vascas expertas entrevistadas se distribuyen de la siguiente manera:

Provincia	Área de Experiencia									Total
	Financiación	Política gubernamental	Programa gubernamental	Educación	I+D	Infraestructura comercial	Mercado interno	Infraestructura física	Normas sociales	
Araba	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Bizkaia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Gipuzkoa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Total	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36

⁵⁴ Desde la edición 2014, a nivel internacional, el consorcio GEM realizó una adecuación metodológica en la encuesta NES. En concreto, se cambió la escala Likert de 5 a 9 puntos para valorar las preguntas cerradas relacionadas a cada dimensión del contexto emprendedor. Para efectos de comparabilidad con ediciones anteriores, esta escala se transforma en Likert de 5 puntos.

⁵⁵ 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.

El perfil socio-demográficas y profesional de las personas expertas vascas entrevistadas es:

—Sexo:

- 58,3% de hombres
- 41,7% de mujeres.

—Edad:

- Edad promedio de 40 años.

—Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 10 años en áreas relacionadas con el emprendimiento.

—Nivel de estudios:

- 11,1% con formación profesional
- 30,6% con formación de grado universitario
- 58,3% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado).

—Categoría profesional:

- 27,8% es emprendedor
- 2,8% es inversor, financiador o banquero
- 5,6% es educador o investigador
- 50,0% es combinación de dos o más categorías profesionales (emprendedor, inversor, decisor de políticas, proveedor de servicios, educador, etc.)
- 13,9% es otra categoría profesional no listada en el cuestionario de recogida de información.

Conclusiones y recomendaciones

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en 2017 a través de la encuesta a la población de 18-64 años (APS) y de la entrevista dirigida a personas expertas (NES), a continuación se detallan las principales conclusiones derivadas del estudio.

Conclusiones y recomendaciones

A la vista de los resultados obtenidos, se presentan a continuación las principales reflexiones, en forma de conclusiones y recomendaciones, derivadas de los análisis realizados. Para ello, se distinguen las reflexiones hechas de acuerdo con los distintos apartados en los que se estructura este informe.

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

La tasa de actividad emprendedora en la CAPV experimenta un incremento muy notable superando en esta edición a países europeos como Francia, Italia, Grecia y Alemania, con un dato levemente inferior a la media española y por encima de la media de las comunidades autónomas españolas. Este repunte emprendedor puede ser un fenómeno coyuntural ya que no se observa un avance paralelo en la intención futura de emprender. El incremento de la actividad emprendedora ha supuesto también un incremento sustancial del abandono empresarial, destacando un año más el elevado índice de jubilación de empresarios y empresarias. Por todo ello, es importante mantener la intensidad de impulso del ecosistema emprendedor de la CAPV, con especial insistencia en legitimar el papel innovador y de creación de empleo de las personas emprendedoras, así como facilitar el retiro profesional de empresarios/as con negocios consolidados.

Perfil de la persona emprendedora vasca

El perfil de la persona emprendedora en la CAPV continúa siendo principalmente el de un varón, de entre 35-45 años, con estudios superiores y con un nivel alto de renta. Los datos sugieren que la motivación que impulsa el emprendimiento en la CAPV es una combinación de oportunidad y necesidad. No obstante, la identificación de oportunidades sigue siendo el principal motivo para emprender en todas las fases del proceso emprendedor, ya que un 76,5% las personas emprendedoras han emprendido por haber detectado una oportunidad, es decir, 2 puntos porcentuales por encima de la edición del 2016. La edad de las personas emprendedoras suele variar según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. En la CAPV, al igual que en España, se percibe que cuanto más avanzada sea la fase del proceso emprendedor, la edad de la persona emprendedora es superior, lo que puede deberse al conocimiento y la experiencia acumulados por la persona emprendedora. Así, la franja de edad donde más se concentran las personas emprendedoras de fase inicial y potenciales es en la de 35-44 años. En cuanto al nivel de educación de las personas emprendedoras se refiere, se observa una relación positiva entre las personas con mayor nivel de educación y la creación de nuevas organizaciones. Esta tendencia no ha sido de extrañar si tenemos en cuenta que la identificación de oportunidades de negocio depende de que las personas tengan una base de conocimiento y que las universidades vascas han realizado esfuerzos en los últimos años para abordar el desarrollo de competencias emprendedoras en sus egresados. Al observar los datos referidos al nivel de renta, se observa que en el 2017 la mayoría de la población emprendedora se encuentra en el tramo superior de renta por lo que se puede intuir que viven en una situación económica relativamente más cómoda. Se observa que emprender tanto en la CAPV como en el ámbito nacional, sigue siendo una actividad dominada por los hombres. Sin embargo, desde hace varias ediciones se produce un aumento en la participación de las mujeres en actividades emprendedoras. De esta manera, el porcentaje de mujeres emprendedoras ha ido acercándose poco a poco al porcentaje de

varones vascos, lo que ha supuesto un dato positivo a favor de la igualdad de género. A pesar de ello, en la edición 2017 se contempla una reducción en este sentido donde por cada diez emprendedores masculinos hay aproximadamente siete mujeres emprendedoras; mientras que, en 2016, por cada diez emprendedores masculinos había nueve de género femenino.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

A pesar de que el capital de arranque requerido por proyecto en esta edición ha aumentado, se sigue observando una tendencia según la cual el alumbramiento de los negocios nacientes se afronta con unas necesidades de financiación más bajas. Por ejemplo, en el sector digital, el abaratamiento de los recursos tecnológicos está permitiendo que nuevas propuestas de negocio puedan dar sus primeros pasos con unas necesidades de capital arranque sensiblemente inferiores a las que se requerían hace una década. En cualquier caso, es importante que los responsables de política pública muestren una especial atención por asegurar que no existan brechas de financiación que afecten a perfiles de negocio concretos. Proyectos de emprendimiento que requieren de desarrollos largos, complejos y basados en tecnologías disruptivas de lenta maduración, son especialmente vulnerables dado que escapan a los estándares de riesgo que asumen la gran mayoría de oferentes privados de financiación. En este sentido, es recomendable que la CAPV continúe propiciando a través de una política de incentivos (fiscales, fondos de fondos, redes de inversión especializada, etc.) el desarrollo de una oferta de capital lo suficientemente amplia como para evitar gaps de capital asociados a proyectos estratégicos basados en sectores de especial proyección (fabricación aditiva, biomedicina, nanotecnología, etc.). La disponibilidad de capital especializado en fase temprana es, además, fundamental para poder dar continuidad a resultados prometedores derivados de procesos de transferencia tecnológica (universidades y centros tecnológicos).

La inversión informal sigue desempeñando un papel muy relevante en la financiación del proceso emprendedor. Es imprescindible seguir apostando por promover incentivos fiscales dirigidos a aquellas personas que financien proyectos emprendedores estratégicos en fase temprana y equipararlos al tratamiento fiscal de los fondos de capital riesgo. Por otro lado, es importante tratar de fomentar aún más el papel que pueden desempeñar las grandes corporaciones en la financiación del emprendimiento, bien como clientes de nuevas start-ups, configurando sus propios fondos de inversión o comprando compañías en fase temprana cuando éstas hayan cumplido ciertos hitos en su desarrollo.

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

Los resultados del último año han mostrado cierta estabilidad en cuanto a los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV. Un rasgo claro de los negocios nacientes y nuevos a lo largo de los años es su tamaño reducido en términos de empleo, especialmente si se compara con otros entornos de referencia. Sin embargo, la actividad emprendedora vasca muestra que tiene potencial de contribución a la generación de empleo futuro. Por ejemplo, aunque sólo 35,6% del TEA de la CAPV 2017 correspondía a iniciativas que empleaban a alguien en el momento de la recogida de datos, el 47,0% correspondía a iniciativas que esperaban emplear a alguien en el plazo de cinco años. Otro indicio de calidad, relacionado con el potencial para crecer, es que una proporción sustancial de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV está involucrada en negocios innovadores, tanto en lo que respecta a la novedad del producto o servicio ofrecido, como en lo referente a la ausencia de competencia directa y el uso de tecnologías recientes. Por lo tanto, la existencia de iniciativas emprendedoras con ambición de crear empleo coincide con la existencia de iniciativas emprendedoras de carácter innovador que, de acuerdo con el indicador que se mida, ponen a la CAPV por delante de otros entornos de referencia. No obstante, a pesar del potencial de crecimiento y el carácter innovador, un aspecto que contrasta es que la orientación internacional de las iniciativas emprendedoras vascas continúa siendo relativamente baja cuando se compara con otros entornos.

El emprendimiento como política social supone destinar recursos orientados a crear más y más cantidad de empresas en general como medio de ocupación de las personas que emprenden, pero si el emprendimiento es usado como política económica se debe destinar una mayor atención a aquellas personas que están tratando de crear negocios ambiciosos y de calidad, capaces de crecer y generar un alto

impacto en la sociedad (Shane, 2009). En relación con el segundo tipo de políticas, para materializar las expectativas de crecimiento mostradas por la población emprendedora en la CAPV, los programas públicos deberían seguir prestando atención a las necesidades de las personas emprendedoras que aspiran a crecer, ya que si sus negocios no alcanzan un tamaño adecuado se pone en riesgo la consolidación de estos. Programas públicos de apoyo a la consecución de los primeros clientes⁵⁶ pueden contribuir al logro de las expectativas de crecimiento que muestran los negocios emprendedores. Sin embargo, se debe evitar que este tipo de medidas desplace a las empresas existentes que son eficientes e innovadoras para dar prioridad a las empresas nuevas sólo por el hecho de ser nuevas. Asimismo, teniendo en cuenta que la innovación e internacionalización constituyen factores claves para desarrollar el potencial de crecimiento, los programas para el fomento del crecimiento deben acompañarse de medidas que promuevan que las iniciativas emprendedoras introduzcan productos o servicios innovadores más allá de las fronteras nacionales.

Actividad (intra)emprendedora en la CAPV

En lo relativo a la actividad (intra)emprendedora, se destaca una disminución en el porcentaje de la población vasca de 18 a 64 años que ha participado en (y liderado) iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años (de 3,0% en 2016 a 1,5% en 2017). Con estos niveles, la CAPV se posiciona ligeramente por encima de la media española (1,4%) y aún alejada de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,1%). Asimismo, en el *benchmarking* por comunidades autónomas, evidencia una pérdida en el posicionamiento de la CAPV en el ranking de actividad (intra)emprendedora. Tres reflexiones emergen a partir de estas tendencias. La primera es que este indicador podría evidenciar la necesidad de reforzar las iniciativas que se han puesto en marcha en la CAPV para fortalecer la orientación (intra)emprendedora de las organizaciones que forman parte del tejido empresarial vasco. La segunda es que resulta clave establecer medidas que permitan sostener la ventaja competitiva de la CAPV en el contexto español, teniendo en cuenta que la actividad (intra)emprendedora vasca muestra altibajos en las distintas ediciones que se ha medido y, por lo tanto, requiere consolidación. La tercera es que el posicionamiento de la CAPV en términos de actividad (intra)emprendedora se encuentra considerablemente lejos de la media de las economías basadas en la innovación. En consecuencia, es necesario un análisis más detallado de los países de referencia y de las condiciones de sus respectivos entornos que resultan propicias para el fomento del (intra)emprendimiento.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

Las percepciones del individuo suelen configurar sus comportamientos, sus aspiraciones y sus decisiones. A pesar de los esfuerzos gubernamentales para promocionar el emprendimiento, la CAPV sigue presentando datos ligeramente peores que la media española y por debajo también de la media europea en lo relativo a percepciones emprendedoras. Hemos puesto de manifiesto que la percepción de los valores y la cultura de la sociedad es algo estructural, y que es complicado que cambie en el corto plazo. Por ello, todo esfuerzo encaminado a mejorar la cultura emprendedora debe de ser muy perseverante. La población vasca sigue estando por debajo de la media española en la percepción de oportunidades de negocio, conocimiento de otros emprendedores, y habilidades para emprender. Sin embargo, mientras que estos dos últimos indicadores se mantienen constantes, la percepción de oportunidades ha ido en aumento estos últimos años y ese aumento sigue siendo sostenido, lo que es una excelente noticia para la región. Como hemos explicado, uno de los antecedentes más importantes a la hora de crear un negocio es percibir buenas oportunidades, por lo que es de esperar que el aumento de este indicador se vaya traduciendo en mayores tasas de emprendimiento para el País Vasco. Por su parte, el miedo al fracaso como obstáculo para emprender disminuye, lo que resulta ser un dato positivo también para lograr

⁵⁶ Una iniciativa original de apoyo a la consecución del primer gran cliente es el programa público de aceleración BIND 4.0. Para más información se puede visitar: <https://bind40.com>

un mayor nivel de emprendimiento en el futuro. Dicho dato es mejor que la media del conjunto de España, pero sigue siendo peor que los países del entorno de economías basadas en la innovación, a pesar de la mejora de 2017.

Teniendo en cuenta la perspectiva de género, esta problemática es algo más grave, ya que las mujeres suelen tener una puntuación más baja en las percepciones que facilitan el comportamiento emprendedor. Esto dificulta que la brecha entre las tasas de emprendimiento de hombres y mujeres disminuya. Por ello, los poderes públicos deben continuar prestando especial atención a esta cuestión, tratando de encontrar medidas para conseguir que las mujeres mejoren en estas percepciones. Una de estas medidas a largo plazo podría pasar, por ejemplo, por fortalecer el fomento de carreras de ciencia y tecnología entre las mujeres, ya que a partir de la experiencia profesional de estas carreras se puede identificar mejor la existencia de oportunidades de negocio, sobre todo de carácter innovador.

Finalmente, en relación con la percepción de la cultura emprendedora vasca también podemos destacar algunas cuestiones. La equidad en los estándares de vida es un valor cada vez más positivo entre la población vasca, especialmente desde la situación que la crisis económica trajo hace algunos años. Es algo que no necesariamente tiene por qué perjudicar el emprendimiento, pero hay que tener en mente que la población vasca valora cada vez más la proyección social que tiene la actividad emprendedora en la sociedad. Los indicadores relativos al emprendimiento como buena opción profesional y con un alto estatus social y económico van en ligero aumento en los últimos años, lo que representa una tendencia positiva. Por su naturaleza social, las personas tienden a tomar decisiones que están bien vistas en su entorno. Por lo tanto, el aumento de estos indicadores también se tendría que ver reflejado en una mejora de la tasa de emprendimiento a medio plazo. Finalmente, los esfuerzos gubernamentales y de otros agentes del ecosistema, dirigidos a promocionar y dar visibilidad a la actividad emprendedora, también se están viendo reflejados en el indicador sobre el papel de los medios de comunicación en la visibilidad de los emprendedores que triunfan en nuestra sociedad, que cada año se percibe por un mayor porcentaje de la población.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

En un escenario social, económico e incluso político, matizado por notables cambios y actuaciones de parte de los diversos agentes que integran el ecosistema emprendedor vasco, las personas expertas vascas entrevistadas han valorado y reconocido la existencia de una serie de condiciones indispensables que configuran un entorno emprendedor.

En el caso particular de la CAPV, a pesar de las bajas valoraciones observadas en esta edición, a través del análisis de *benchmarking* continúa corroborándose el relevante papel de la administración pública en materia de políticas y programas de apoyo al emprendimiento respecto a otras economías europeas o regiones españolas. Además, sin descuidar el resto de las condiciones, las personas expertas vascas también señalan áreas de oportunidad (educación, políticas y programas gubernamentales) para fortalecer el ecosistema emprendedor vasco. Sin embargo, a lo largo de catorce ediciones, los obstáculos y áreas de oportunidad continúan siendo las mismas o muy similares. Ante estas tendencias, podríamos cuestionarnos si realmente el ecosistema emprendedor vasco ha evolucionado. Este cuestionamiento es importante considerando los retos y cambios estructurales a los que hace frente la CAPV, retos en los que el emprendimiento y la innovación suelen ser palancas necesarias para una transformación social, económica y productiva.

Desde una perspectiva evolutiva, al igual que las empresas, los ecosistemas emprendedores tienen su propio ciclo de vida en función de su tamaño, recursos/capacidades, fortalezas/retos, y cumplimiento de los objetivos que les permite transitar de una etapa a la siguiente. Esto pone manifiesto que tanto los agentes involucrados en los ecosistemas emprendedores como sus capacidades y sus interconexiones pueden evolucionar en el tiempo. En estos procesos de evolución, los factores institucionales formales (normativas o programas de apoyo) son más susceptibles al ajuste o cambio en el corto plazo que los factores institucionales informales (valores culturales y actitudes) que suelen modificarse en el mediano y largo plazo. De ahí la importancia de ir haciendo no sólo un diagnóstico anual sino un seguimiento y evaluación del desempeño de cada uno de los elementos del ecosistema en su conjunto. Esto implica la puesta en marcha de una guía estratégica y de acción con indicadores de input/output. Este tipo de acciones puede permitir fortalecer los factores de éxito (talento, atracción de recursos, financiación, ex-

perencia) y reducir los factores de riesgo (motivos de salidas/cierre de empresas), así como seguir o reorientar el camino hacia una sociedad vasca más emprendedora.

Por lo anterior, se requiere un mayor compromiso y alineación de objetivos entre agentes y el apoyo del ente público que orqueste esta acción estratégica. Históricamente, la CAPV se ha caracterizado por impulsar esfuerzos coordinados entre los diversos niveles de la administración pública y agentes socioeconómicos, así como de una apertura hacia el diálogo y colaboración entre entes público-privados. Sin embargo, desde la percepción de las personas expertas entrevistadas, no acaba de producirse de forma eficiente y eficaz una conectividad entre los distintos agentes implicados que favorezca el flujo de ideas, conocimiento, talento y capital. Así pues, para establecer medidas al respecto sería importante conocer la perspectiva de los agentes del ecosistema emprendedor vasco con la finalidad de identificar sinergias, generar diálogos, colaboraciones, y llevar en práctica acciones que verán sus frutos en el mediano o largo plazo.

Ondorioak eta gomendioak

Lortutako emaitzak aurrean izanik, egindako azterketatik atera ditugun gogoeta nagusiak aurkeztuko ditugu jarraian, ondorio eta gomendio gisa. Horretarako, txostenaren egiturari jarraituz, ataletako bakoitzean egindako gogoetak bereiziko ditugu.

Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

EAEko jarduera ekintzailearen tasak hazkunde nabarmena izan du 2017an. Hala, Europako hainbat herrialderen gainera gelditu da (Frantzia, Italia, Grezia eta Alemaniaren gainera, besteak beste), baita Espainiako autonomia erkidegoen batezbestekoaren gainera ere. Baina, hala ere, Espainiako batezbestekoaren azpitik dago. Ekintzailetzaren gorakada hori koiunturazko fenomeno bat izan daiteke, ez baita ikusten halako aurrerapenik etorkizunean ekiteko asmoan. Jarduera ekintzailea handitzeak enpresak uztea handitzea ere ekarri du. Hala, aurten ere enpresaburuen erretiro indizea altua izan da. Horregatik guztiagatik, garrantzitsua da EAEko ekosistema ekintzailearen bultzadaren intentsitateari eustea, eta, bereziki, pertsona ekintzaileek berrikuntzari eta enplegu sorrerari egiten dioten ekarpena legitimatzeko lan egitea. Era berean, negozio sendoak dituzten enpresaburuek lanetik erretiroa hartzea ere erraztu behar da.

EAEko ekintzailearen profila

EAEko pertsona ekintzailearen profila ez da gehiegi aldatu. Gizona izaten jarraitzen du, 35-45 urte artekoa, goi mailako ikasketak eta errenta dituen. Datuek iradokitzen digute EAEn ekintzailetzari bultzada ematen dion motibazioak bi faktore uztartzen dituela: aukera eta beharra. Hala eta guztiz ere, aukerak identifikatzeak jarraitzen du izaten ekiteko arrazoi nagusia prozesu ekintzailearen fase guztietan. Izan ere, pertsona ekintzaileen % 76,5ek proiektu bati ekin diote aukera bat antzeman ondoren. Ehuneko hori joan den urtekoa baino bi puntu handiagoa da.

Pertsona ekintzaileen adina aldatu egiten da prozesu ekintzailearen fasearen arabera. EAEn, Espainian bezala, ikusten da zenbat eta aurreratuagoa izan prozesu ekintzailearen fasea, handiagoa dela pertsona ekintzailearen adina, ziur aski, pertsona ekintzaileak metatzen duen jakintza eta esperientziarengatik. Hala, 35 urtetik 44 urtera arteko adin tartean kontzentratzen dira gehien hasierako faseko pertsona ekintzaileak eta ekintzaile potentzialak. Pertsona ekintzaileen hezkuntza mailari dagokionez, lotura positiboa dago hezkuntza maila handieneko pertsonen eta erakunde berrien sorreraren artean. Joera hori ez da harritzekoa, kontuan hartzen badugu negozio aukerak identifikatzeko lagungarria dela pertsonen jakintza oinarri bat edukitzea, eta EAEko unibertsitateek azken urteetan ahaleginak egin dituztela beren ikasketetan gaitasun ekintzaileen garapena lantzeko. Errenta mailari dagozkion datuak aztertuz gero, ikus daiteke 2017an ekintzaile gehienak errentaren goiko tartean daudela. Hortaz, ondoriozta daiteke nahiko egoera ekonomiko erosoan bizi direla. Bai EAEn eta bai Espainian, ekitea oraindik ere gizonen kontua da. Baina orain dela edizio batzuetatik hona, handitzen ari da jarduera ekintzaileetan parte hartzen duten emakumeen proportzioa. Hala, emakume ekintzaileen ehuneko gizonen ehunekora hurbiltzen joan da. Zalan-tzarik gabe, genero berdintasunerako emaitza positiboa da hori. Hala eta guztiz ere, 2017ko edizioan ehuneko horrek behera egin du. Izan ere, hamar gizon ekintzailearen ondoan, zazpi emakume ekintzaile daude. 2016an, ordea, hamar gizon ekintzailearen ondoan, bederatzi emakume ekintzaile zeuden.

Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

Proiektuak abian jartzeko behar den kapitala handitu egin da edizio honetan. Baina, oro har, negozio sortu berrietarako finantzaketa behar txikiagoa ari da ikusten. Esate baterako, sektore digitalean, baliabide teknologikoak merkatzeak aukera ematen du negozio proposamen berriek lehenengo urratsak emateko orain dela hamarkada bat behar izango luketen baino kapital gutxiagorekin. Nolanahi ere, garrantzitsua da politika publikoen arduradunek arreta bereziz zaintzea ez dagoela negozio jakin batzuei eragingo dien finantzaketa etenik. Ikuspegi horretatik, ekintzailtza proiektu batzuk zaugarriak dira, finantzaketa eskaintzaile pribatu gehienek hartzen dituzten arrisku estandarretatik kanpo baitaude. Egoera horretan daude garapen luzeak, konplexuak eta heltze mantsoko teknologia disruptiboetan oinarritutakoak behar dituzten proiektuak. Gomendatzekoa da EAEk proiektzio handiko sektoreetan (gehi-kuntzako fabrikazioa, biomedikuntza, nanoteknologia, etab.) oinarritutako proiektu estrategikoek behar duten kapitala eskuratzeko eskaintza egokia sustatzen jarraitzea, pizgarrien politikaz baliatuz (pizgarri fiskalak, funtsen funtsak, inbertsio espezializatuko sareak, etab.). Hasierako faseetan kapital espezializatua edukitzea funtsezkoa da teknologiarren transferentzia prozesuetatik (unibertsitateak eta zentro teknologikoak) ondorioztatzen diren emaitza itxaropentsuei jarraitutasuna emateko.

Prozesu ekintzailea finantzatzeko orduan, inbertsio informalak garrantzi handia izaten jarraitzen du. Ezinbestekoa da hasierako faseetan dauden proiektu ekintzaile estrategikoak finantzatzen lagunduko duten pertsonentzat zerga pizgarriak sustatzeko apustuarekin jarraitzea, eta inbertsio horiek arrisku kapitaleko funtsak duten zerga tratamendu bera edukitzea. Bestalde, garrantzitsua da korporazio handiek ekintzailtza finantzatzen egin dezaketen ekarpena bereziki sustatzea. Ekintzailtza finantzatzeko hainbat bide dituzte: start-up berrien bezero izatea, beren inbertsio funtsak sortzea, edo hasierako faseetan dauden konpainiak erostea, hauek beren garapenean urrats jakin batzuk egin ondoren.

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

Azken urteko emaitzak egonkorak izan dira, EAEko jarduera ekintzailearen kalitate zantzuei begiratuta. Urteetan zehar negozio jaio berrien eta berrien ezaugarri argi bat tamaina txikia da, enpleguari begiratuta, batez ere erreferentziatzko beste ingurune batzuekin alderatzen bada. Baina EAEko jarduera ekintzaileak erakusten du etorkizunean enplegua sortzen laguntzeko potentziala baduela. Adibidez, 2017an, EAEko Jarduera Ekintzailearen Tasaren % 35,6 datuak biltzeko unean pertsonaren bat kontratatuta zuten ekimenei zegokien. Baina % 47,0k espero zuen bost urteko epean norbait kontratatzea. Kalitatearen beste zantzu bat, hazteko potentzialari lotuta dagoena, EAEn hasierako fasean dagoen biztanleria ekintzailearen proportzio esanguratsu batek negozio berritzaileak dituela da, bai eskaintzen duten produktuaren edo zerbitzuaren berritasunari begiratuta, eta bai zuzeneko lehiarik ez dutelako eta teknologia sortu berriak erabiltzen ari direlako. Horrenbestez, adierazle batean enplegua sortzeko asmoa duten ekimen ekintzaileak eta izaera berritzaileko ekimen ekintzaileak batzen baditugu, EAE erreferentziatzko beste ingurune batzuen aurretik dagoela esan behar dugu. Hala ere, hazteko potentziala eta izaera berritzailea eduki arren, azpimarratzekoa da EAEko ekimen ekintzaileen nazioarteko orientazioa nahiko txikia dela, beste inguruneekin alderatuta.

Gizarte politikaren ikuspegitik, ekintzailtzak esan nahi du baliabideak enpresa gero eta gehiago sortzera bideratzea, ekiten duten pertsona horien lanpostua bermatzeko. Baina, politika ekonomikoaren ikuspegitik begiratuta, arreta handiago eskaini behar zaie asmo handiko eta kalitatezko negozioak, hazteko gai direnak eta gizartean eragin handia izan dezaketenak sortzen ahalegintzen diren pertsonen (Shane, 2009). Bigarren politika motei dagokienez, EAEko biztanleria ekintzaileak erakutsi dituen hazkunde igurikimenak benetan gauza daitezzen, programa publikoek arreta jarri behar diete hazteko asmoa duten pertsona ekintzaileen beharrei, beren negozioek tamaina egoki bat lortzen ez badute, arriskuan egongo baitira. Lehenengo bezeroak⁵⁷ lortzen laguntzeko programa publikoak egokiak izan daitezke negozio ekintzaileen hazkunde igurikimenak lortzen laguntzeko. Hala ere, saihestu behar da neurri horiek dagoeneko merkatuan dauden enpresa efiziente eta berritzaileak bazterrean uztea, enpresa berriei

⁵⁷ Lehenengo bezero handia lortzen laguntzeko ekimen original bat BIND 4.0 bizkortze programa publikoa da. Informazio gehiago nahi izanez gero, webgune honetan aurki daiteke: <https://bind40.com>

lehentasuna emateagatik, soil-soilik berriak direlako. Era berean, kontuan hartuta berrikuntza eta nazioartekotzea hazteko potentziala garatzeko faktore gakoak direla, hazkundera sustatzeko programekin batera beste neurri batzuk ere hartu behar dira, ekimen ekintzaileek produktu edo zerbitzu berritzaileak herrialdearen mugez kanpo saltzea sustatzeko.

(Barne) ekintzailetzako jarduera EAEn

(Barne) ekintzailetzari dagokionez, azpimarratzekoa da behera egin duela lan egiten ari ziren erakundeetan azken hiru urteetan ideia eta ekimen berritzaileak abian jartzen parte hartu duten edo prozesu hori gidatu duten 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren ehunekoak (% 3,0 izan zen 2016an eta % 1,5, 2017an). Ehuneko horiei esker, EAE Espainiako batezbestekoaren gainetik dago, oso gutxi bada ere (% 1,4) baina berrikuntzan oinarritzen diren Europako ekonomietan ikusi den (barne) ekintzailetzako batezbestekotik urrun (% 5,1). Era berean, autonomia erkidegoen sailkapenean, EAEk behera egin du, (barne) ekintzailetzari begiratuta.

Joera horiek ikusirik, hiru gogoeta egin behar ditugu. Lehenengoa: adierazle horrek erakuts dezake EAEn bertako enpresa multzoa osatzen duten erakundeen (barne) ekintzailetzako orientazioa sendotzeko ekimenak indartu behar direla. Bigarrena: gakoa da EAEk Espainian duen lehiatzeko abantailari eusteko neurriak hartzea, kontuan hartuta EAEko (barne) ekintzailetzako jarduerak gorabehera handiak dituela neurtu dugun urteetan eta, horrenbestez, sendotu egin behar dela. Hirugarrena: EAE, (barne) ekintzailetzako jarduerari begiratuta, berrikuntzan oinarritutako ekonomien batezbestekotik urrun dago. Horrenbestez, behar-beharrezkoa da erreferentziazko herrialdeak eta herrialde horietako ingurune baldintzak xehetasunez aztertzea, (barne) ekintzailetza sustatzeko baldintza egokiak zein diren jakiteko.

EAEko herritarren balioen eta jarrerren hautematea

Gizabanakoen hautemateek portaeretan, aspirazioetan eta erabakietan eragina dute. Nahiz eta administrazioek ahaleginak egin ekintzailetza sustatzeko, EAEko datuak Espainiako batezbestekoak baino okerragoak dira eta Europako batezbestekoaren azpitik gelditzen dira, halaber, ekintzaileen inguruko hautemateei dagokienez. Agerian utzi dugu gizarteko balioen eta kulturaren hautematea egiturazkoa dela, eta zaila dela epe laburrean aldatzea. Horregatik, kultura ekintzailea hobetzera bideratutako ahalegin orok tinkoa eta jarraitua izan behar du. EAEko herritarrak Espainiako batezbestekoaren azpitik daude negozio aukeren, beste ekintzaile batzuk ezagutzearen eta ekiteko trebetasunen hautemateetan. Hala ere, azken bi adierazle horiek konstanteak badira ere, aukeren hautematea handitzen joan da azken urteetan eta hazkunde hori jarraitua da, gainera. Hori albiste bikaina da EAerako. Dagoeneko azaldu dugunez, negozio bat sortzeko orduan aurrekari garrantzitsuenetako bat aukera onak hautematea da. Hortaz, espero beharko genuke adierazle horren igoerak Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailetza tasa igotzea ekartzea. Bestalde, porrotaren aurrean beldur izatea ekiteko eragozpenetako bat izanik, ikusten da pisua galtzen ari direla. Hori ere positiboa da etorkizunean ekintzailetza maila handiagoa lortzeko. Datu hori Espainiako batezbestekoa baino hobea da, baina berrikuntzan oinarritutako ekonomietakoa baino okerragoa izaten jarraitzen du, nahiz eta 2017an hobetu.

Genero ikuspegia ere kontuan hartuta, arazo hori larriagoa da. Izan ere, emakumeek puntuazio txikiagoak izan ohi dituzte portaera ekintzailea errazten duten hautemateetan. Horrek zaildu egiten du gizonen eta emakumeen ekintzailetza tasen arteko tartea murriztea. Arrazoi horregatik, botere publikoek gai horri arreta berezia jartzen jarraitu behar dute, eta emakumeen hautemateak hobetzea lortzeko neurriak bilatzen ahalegindu. Epe luzera, neurri horietako bat izan daiteke, esate baterako, emakumeen artean zientzia eta teknologiako karrerak sustatzea, karrera horietako lanbide esperientziazatik abiatuta hobeto identifikatu baitaitezke negozio aukerak, batez ere, berritzaileak.

Azkenik, EAEko kultura ekintzailearen hautemateari dagokionez, beste alderdi batzuk ere azpimarra ditzakegu. Bizitza estandarren ekitatea gero eta balio positiboagoa da EAEko herritarren artean, batez ere orain dela urte batzuk krisi ekonomikoak ekarri zuen egoeraz geroztik. Horrek ez dio, nahitaez, ekintzailetzari kalterik egiten, baina kontuan hartu behar da euskal herritarrek gero eta gehiago balioesten dutela jarduera ekintzaileak gizartean duen proiektzioa. Azken urteetan, ekintzailetza lanbiderako aukera ona eta gizarte eta ekonomia estatus handikoa dela dioen adierazlea pixka bat hobetu da. Joera

hori, beraz, positiboa da. Pertsonak, izaki sozialak direnez, ingurunean ongi ikusiak izango diren erabakiak hartzeko joera dute. Horrenbestez, adierazle horiek gorakadak, epe ertainera, ekintzailtza tasa hobetzea ere ekarri beharko luke. Azkenik, gobernu eta ekosistemako beste eragile batzuk ahaleginak egiten ari dira jarduera ekintzailea sustatzeko eta ikusgarritasun handiagoa emateko. Eta ahalegin horiek hedabideek gure gizartean arrakasta lortzen duten ekintzaileen ikusgarritasunean duten eragina jasotzen duen adierazlean islatzen dira gero. Eragin hori herritarren ehuneko handiagoak hautematen du, urtez urte.

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

Ekintzailtzan eragina dute gizarte, ekonomia eta politikan gertatzen diren aldaketek eta EAEko ekosistema ekintzaileko eragileek eramaten dituzten ekintzek. Hala, EAEn elkarrizketatu ditugun adituek uste dute ingurune ekintzailean ezinbesteko baldintza batzuk badaudela.

EAEn dagokionez, edizio honetan balioespenak txikiak izan badira ere, Europako beste ekonomia batzuekin edo Espainiako beste erkidego batzuekin alderatuta, azpimarratu behar dugu administrazio publikoak zeregin garrantzitsua duela ekintzailtzaileari lotutako politikak eta laguntza programak bideratzeko. Gainerako baldintzak baztertu gabe, adituek uste dute aukera arloak ere badirela (hezkuntza eta gobernuaren politiketan eta programetan) EAEko ekosistema ekintzailea sendotzeko. Baina, Txosten honen hamalau edizioetan, eragozpenek eta aukerak berdinak edo oso antzekoak izaten jarraitzen dute. Joera hori ikusirik, zalantza jarri beharko genuke benetan EAEko ekosistema ekintzaileak aurrera egin duen ala ez. Zalantza jartze hori garrantzitsua da EAEk aurrean dituen erronkak eta egiturazko aldaketak ikusirik, ekintzailtza eta berrikuntza gizarte, ekonomia eta ekoizpena eraldatzeko beharrezko planak izaten baitira.

Bilakaeraren ikuspegitik, enpresei gertatzen zaien bezala, ekosistema ekintzaileek beren bizitza ziklo berezia dute, eta etapa batetik bestera igarotzen dira, tamainaren, baliabide/gaitasunen, indargune/erronken eta helburuak betetzearen arabera. Horrek agerian uzten du ekosistema ekintzaileetan aritzen diren eragileak, beren gaitasunak eta elkarren arteko loturak bilakatu egin daitezkeela denborak aurrera egin ahala. Bilakaera prozesu horietan, erakunde faktore formalak (araudiak edo laguntza programak) errazago doitu edo aldatu daitezke epe laburrean, erakunde faktore informalak baino (kultur balioak eta jarrerak), horiek epe ertain eta luzera alda baitaitezke. Horregatik da garrantzitsua ekosistemako elementuetako bakoitzean urteko diagnostikoa ez ezik, emaitzen jarraipen eta ebaluazioa ere egitea. Horrek eskatzen du input/output adierazleekin gida estrategiko bat eta ekintza gida bat abian jartzea. Ekintza mota horiek aukera eman beharko lukete arrakasta faktoreak indartzeko (talentua, baliabideak erakartzea, finantzaketa, esperientzia) eta arrisku faktoreak murrizteko (enpresen irteera/itxieren arazoak). Baita gizarte ekintzaileago baterako bidea indartu edo bideratzeko ere.

Aurreko guztiarengatik, konpromiso handiagoa behar da eragileen eta ekintza estrategiko hori kudeatuko duen erakunde publikoaren artean, bien helburuak lerrokatzeko. Historikoki, EAEk administrazio publikoaren maila desberdinen eta eragile sozioekonomikoen arteko ahalegin koordinatuak bultzatu izan ditu eta erakunde publiko eta pribatuen arteko elkarrizketa eta lankidetzak ere bultzatu izan ditu. Baina, elkarrizketatutako pertsonen hautematearen arabera, ekintzailtzaileari lotutako eragileen arteko konektagarritasuna ez da guztiz efizientea eta eraginkorra, eta ez du lortzen ideiak, jakiteak, talentua eta kapital fluxuak erraztea. Beraz, arlo horretan neurriak hartzeko, garrantzitsua izango litzateke EAEko ekosistema ekintzaileko eragileen ikuspegia ezagutzea, sinergiak identifikatzeko, elkarrizketa sortzeko, lankidetzak bideratzeko eta hainbat ekintza aurrera eramateko, epe ertain eta luzera begira.

Conclusions and recommendations

The main reflections deriving from the analyses conducted are here provided in the form of conclusions and recommendations in view of the results obtained. To this end, a distinction is drawn between reflections made in accordance with the different sections into which this report is structured.

Diagnosis of the main indicators of the entrepreneurial process in the Basque Country

The entrepreneurial activity rate in the Basque Country is witnessing very significant growth, this year forging ahead of European countries such as France, Italy, Greece and Germany, slightly below that of the average for Spain and slightly above that of the average for Spanish autonomous regions. This entrepreneurial upturn may be an economic phenomenon, as no parallel advances are noted in terms of future intention to embark on business ventures. The increase in entrepreneurial activity has also meant a substantial increase in turnover rate, with attention being once again drawn this year to the high retirement rate among businessmen and women. For all the aforementioned reasons, it is important to maintain the intensity of the drive towards the entrepreneurial ecosystem in the Basque Country, especially in terms of legitimising the innovative role and job creation on the part of entrepreneurial individuals, as well as facilitating the professional retirement of businessmen and women from consolidated businesses.

Profile of Basque entrepreneurs

The profile of the entrepreneur in the Basque Country remains mainly that of a male between 35 and 45 years of age, who is highly qualified and is in the higher income bracket. Data suggest that the motivation behind the drive for entrepreneurship in the Basque Country is a combination of opportunity and necessity. Having said this, identifying opportunities remains the main reason for embarking on business ventures in all stages of the entrepreneurial process, as 76.5% of entrepreneurs have embarked on such ventures after having detected an opportunity, i.e. 2 percentage points above rates for 2016. Entrepreneurs' age tends to vary according to the stage of the entrepreneurial process in which they are immersed. In the Basque Country, like in Spain, it is thought that the more advanced the stage of the process, the higher the age of the entrepreneur, which may be due to the knowledge and experience gained by the individual concerned. Thus, the age band in which most existing and potential entrepreneurs are concentrated in the early stage is between 35 and 44 years. In terms of qualifications attained by entrepreneurs, a positive link is noted between those who are more highly qualified and the setting-up of new organisations. This trend has not come as a surprise if we take into account that identifying business opportunities depends on the fact that individuals possess a solid foundation of knowledge and that Basque universities have made sufficient efforts in recent years to develop their graduates' entrepreneurial competences. When observing data referring to income levels, it has been noted that most of the entrepreneurial population in 2017 is to be found within the higher income bracket, whereby it can be assumed that their financial situation is a relatively comfortable one. It is also noted that entrepreneurship both in the Basque Country and in Spain as a whole remains a male-dominated activity, al-

though there has been an increase in female participation in entrepreneurial activities for some years now. Thus, the percentage number of female entrepreneurs has been gradually approaching that of Basque males, which can be deemed a positive datum in favour of gender equality. Despite this, a proportional reduction in this respect is envisaged in 2017 insofar as there are approximately seven female entrepreneurs for every male entrepreneur, whereas there were nine for every ten in 2016.

Funding of the entrepreneurial process in the Basque Country

Despite the fact that the amount of start-up capital required by the project increased this year, a trend is still being observed according to which setting up nascent businesses is facing very low funding requirements. For instance, in the digital sector, the price reduction in technological resources is enabling new business proposals to take their first steps with start-up capital needs that are significantly lower than those required a decade ago. In any event, it is important for those responsible for public policies to pay special attention to ensuring there are no gaps in funding that might affect specific business profiles. Entrepreneurial projects that require long, complex start-ups based on slowly-maturing disruptive technologies are especially vulnerable, given that they are not subject to the risk standards assumed by most provide sources of funding. In this respect, it is advisable for the Basque Country to continue creating a favourable environment via an incentive policy (tax, funds, specialist investment networks, etc.) in order to develop a sufficiently broad supply of capital to prevent any such capital gaps associated with strategic projects that are based on sectors that have special outreach (additive manufacture, nanotechnology, etc.). The availability of specialist capital in the early stage is also essential to ensure the continuity of any promising results that may derive from technological transfer processes (universities and technology centres).

Informal investment continues to play a major role in funding the entrepreneurial process. It is essential to continue promoting tax incentives aimed at those individuals who fund strategic entrepreneurial projects in the early stage and to put them on the same level as the type of tax treatment afforded venture capital funds. Furthermore, it is important to try and foster still further the role large corporations may play in funding entrepreneurship, either as customers of new start-ups by putting together their own investment funds or by buying early-stage companies once these have attained certain milestones in terms of their development.

Quality indices of the businesses identified in the Basque Country

The results obtained over the past year have evidenced a certain amount of stability in terms of quality indices of entrepreneurial activity in the Basque Country. An obvious risk affecting nascent and new businesses over the years has tended to be their small size in terms of employment, especially if compared to other relevant milieu. However, Basque entrepreneurial activity shows that it has the potential to contribute to future job creation. For instance, although 35.6% of the TEA in the Basque Country corresponded in 2017 to initiatives that were employing someone at the time when the data was being gathered, 47.% referred to initiatives they hoped would lead to employing someone within a five-year period. Another quality index linked to growth potential is that a substantial proportion of the early-stage entrepreneurial population in the Basque Country is involved in innovative business ventures – both in terms of the new features of the product or service being offered and in terms of the absence of direct competition and the use of recent technologies. Therefore, the existence of entrepreneurial initiatives with a view to creating jobs coincides with the existence of other such initiatives of an innovative nature which, in accordance with the indicator being measured, places the Basque Country ahead of other relevant areas. Nonetheless, despite growth potential and an innovative nature, one contrasting aspect is that the international outreach of Basque entrepreneurial initiatives remains relatively low compared to other milieu.

Entrepreneurship as a social policy means setting aside resources for an ever-increasing number of companies in general as a means of employing individuals who embark on business ventures, although if entrepreneurship is used as an economic policy, then closer attention needs to be paid to those individuals who are trying to set up ambitious, quality businesses that are capable of growing and mak-

ing a major impact on society (Shane, 2009). As regards the second type of policy, public programmes should continue to focus on the needs of entrepreneurial individuals who aspire to grow in order to ensure that growth expectations shown by the entrepreneurial population in the Basque Country materialise, as if their businesses fail to reach a suitable size then their consolidation will be in jeopardy. Public programmes that support attracting initial customers⁵⁸ may help to achieve growth expectations shown by entrepreneurial businesses. However, it is important to prevent these types of measures from displacing existing companies which are already efficient and innovative in order to give priority to new ones just by dint of their being new. Likewise and taking into account that innovation and internationalisation constitute key factors in the development of growth potential, programmes that foster growth should be accompanied by measures to encourage entrepreneurial initiatives to introduce innovative products or services beyond national borders.

(Intra)entrepreneurial activity in the Basque Country

In terms of (intra)entrepreneurial activity, attention should be drawn to a fall in percentage of the Basque population between 18 and 64 years of age who have either taken part or overseen entrepreneurial initiatives for the organisations where they have worked over the past three years (from 3.0% in 2016 to 1.5% in 2017). With these levels, the Basque Country ranks slightly above the Spanish average (1.4%) and still far off the average for (intra)entrepreneurial activity noted in European innovation-based economies (5.1%). Likewise, in the benchmarking analysis conducted according to autonomous regions, a fall in the Basque Country's ranking in terms of (intra)entrepreneurial activity is in evidence, and three reflections emerge from these trends. The first is that this indicator might evidence the need to reinforce initiatives that have been set in motion in the Basque Country to strengthen the (intra)entrepreneurial orientation of organisations that form part of the Basque business fabric. The second is that the key would seem to be to establish measures that may enable the Basque Country's competitive advantage to be maintained within the Spanish context, taking into account that Basque (intra)entrepreneurial activity has been subject to booms and slumps over the years and, therefore, needs to be consolidated. The third is that the Basque Country's ranking in terms of (intra)entrepreneurial activity is quite far off the average for innovation-based economies. Consequently, a more detailed analysis is required of the countries of reference and the conditions governing their respective milieu that may lend a favourable environment for the fostering of (intra)entrepreneurship.

Perception of values and attitudes among the Basque population

The individual's perceptions tend to shape their behaviour, their aspirations and their decisions. Despite Government efforts to promote entrepreneurship, the Basque Country still evidences slightly worse data than the Spanish average and also below the European average in terms of entrepreneurial perceptions. We have highlighted the fact that the perception of society's values and culture is a structural issue, and that changing it can prove difficult in the short term. Hence, any effort geared towards improving entrepreneurial culture needs to be very persevering. The Basque population remains below the Spanish average in terms of its perceiving business opportunities, knowledge about other entrepreneurs and the skills needed to embark on a business venture. However, while these last two-mentioned indicators remain constant, the perception of opportunities has increased in recent years and that increase continues to be sustained, which is excellent news for the region. As we have explained, one of the most important aspects in setting up a business is to perceive good opportunities, whereby it is to be hoped that the increase in this indicator will be translated into better entrepreneurial rates for the Basque Country. For its part, fear of failure as a hindrance to embarking on a business venture has decreased, which should also be seen as a positive datum for the purpose of attaining a greater level of entrepreneurship in the future. This datum is better than the average for Spain as a whole, although it

⁵⁸ An original initiative that supports attracting the first major customer is the BIND 4.0 public acceleration programme. For further information, see <https://bind40.com>

remains worse than countries with innovation-based economies from the milieu, despite an improvement being noted in 2017.

Taking into account the gender perspective, the problems are rather more serious, as women tend to obtain a lower score in perceptions that may facilitate entrepreneurial behaviour, and this makes it difficult for the gap between entrepreneurial rates for men and women to decrease. Thus, public authorities need to continue paying special attention to this issue in trying to find measures to ensure women improve their perceptions. One of these long-term measures might, for instance, involve further encouraging women to pursue science and technology degrees and careers as the existence of business opportunities can be better identified via the professional experience gained from such degrees – above all those linked to innovation.

Lastly, in terms of the perception of Basque entrepreneurial culture we can also draw attention to some issues. Fairness in terms of living standards is seen to be an increasingly positive value among the Basque population, especially since the onset of the economic crisis a few years ago. This is something that does not necessarily have to be detrimental to entrepreneurship, although it should be borne in mind that the Basque population has an increasingly higher regard for the social outreach of entrepreneurial activity in society. Indicators referring to entrepreneurship as a good professional option with a high social and economic status have been gradually rising in recent years, which represents a positive trend. Owing to their social nature, people tend to take decisions that are well-regarded within their milieu, and so the increase in these indicators would also need to be reflected in an improvement in the medium-term entrepreneurial rate. Lastly, Government efforts alongside those of other agents aimed at promoting and making entrepreneurial activity more visible are also being reflected in the indicator referring to the role of the media in the visibility of entrepreneurs who prove to be successful in our society, which is perceived by an ever-growing percentage of the population every year.

Conditions for entrepreneurship within the milieu in the Basque Country

In a social, economic and even political scenario that is marked by significant changes and courses of action on the part of the different agents who make up the Basque entrepreneurial fabric, the Basque experts interviewed have assessed and recognised the existence of a series of indispensable conditions that shape an entrepreneurial milieu.

In the particular case of the Basque Country and despite the low ratings noted this year, the major role played by public administrative bodies in terms of policies and programmes that lend support to entrepreneurship over other European economies or Spanish regions continues to be corroborated via the benchmarking analysis. Moreover, without overlooking other conditions, Basque experts also point to areas of opportunity (education, Government policies and programmes) to strengthen the Basque entrepreneurial ecosystem, although over the past fourteen years, the hindrances and areas of opportunity have remained either the same or very similar. In view of these trends, we might well wonder whether the Basque entrepreneurial ecosystem has really evolved, and this is important if one takes into consideration the challenges and structural changes facing the Basque Country - challenges in which entrepreneurship and innovation tend to act as levers that are required for a social, economic and productive transformation.

From an evolutionary standpoint, like companies, entrepreneurial ecosystems have their own life cycle according to their size, resources/capacities, strengths/challenges and the attainment of objectives that enable them to move on from one stage to the next. This highlights the fact that both agents involved in entrepreneurial ecosystems and their capacities and interconnections may evolve over time. In the course of these evolutionary processes, formal institutional factors (regulations or back-up programmes) are more liable to adjustment or change in the short term than informal institutional factors (cultural values and attitudes), which tend to be modified in the medium and long term. Hence the importance of conducting not only an annual diagnosis but also monitoring and assessment of the performance of each element in the ecosystem as a whole, which implies the setting in motion of a strategic and action-based guide with input/output indicators. These types of action may enable success factors (talent, attracting resources, funding, experience) to be strengthened and risk factors (reasons for withdrawals/company closures) to be reduced, in addition to continuing along or reorienting the path towards a more entrepreneurial Basque society.

For the above-mentioned reasons, a greater commitment to and alignment with objectives among agents and support from the public administrative bodies that orchestrate this strategic action is required. Historically, the Basque Country has been characterised by fostering coordinated efforts among the different levels of public administration and socio-economic agents, as well as an opening-up towards dialogue and collaboration between public and private bodies. However, according to the experts interviewed, there is still no efficient or effective connectivity between the different agents involved that may favour the flow of ideas, knowledge, talent and capital, and it would be important to know the standpoint of agents from the Basque entrepreneurial ecosystem in order to establish suitable measures with a view to identifying synergies, generating dialogue and collaboration, and putting into practice courses of action that will bear fruit in the medium and long term.

Conclusions et recommandations

Au vu des résultats obtenus, nous vous présentons ci-dessous, sous la forme de conclusions et de recommandations, les principales réflexions dérivées des analyses effectuées. C'est ainsi que vous distinguerez les différentes réflexions dans les différentes sections qui structurent ce rapport.

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV

Le taux d'activité entrepreneuriale dans la CAPV expérimente une augmentation très notable et a même dépassé, dans cette édition, des pays européens comme la France, l'Italie, la Grèce et l'Allemagne, avec un chiffre légèrement inférieur à la moyenne espagnole et au-dessus de la moyenne des communautés autonomes espagnoles. Cette remontée entrepreneuriale peut être un phénomène conjoncturel étant donné que l'on observe une avancée parallèle dans l'intention future d'entreprendre. L'augmentation d'activité entrepreneuriale a également supposé une augmentation substantielle de l'abandon entrepreneurial avec, une année encore, un taux de départ à la retraite élevé chez les chefs d'entreprises. C'est pourquoi il est important de maintenir l'intensité de l'élan de l'écosystème entrepreneurial de la CAPV, en insistant tout particulièrement sur la légitimation du rôle innovant et créateur d'emploi des personnes entrepreneuriales. Il faut aussi faciliter la retraite des entrepreneurs avec des affaires consolidées.

Profil de la personne entrepreneuriale basque

Le profil de la personne entrepreneuriale dans la CAPV reste principalement celui d'un homme d'entre 35 et 45 ans, avec des études supérieures et avec un niveau de revenu élevé. Les données suggèrent que la motivation qui pousse à entreprendre dans la CAPV est une combinaison d'opportunité et de nécessité. Toutefois, l'identification des opportunités reste le principal motif pour entreprendre dans chacune des phases du processus entrepreneurial, étant donné que 76,5% des personnes entrepreneuriales se sont engagés dans cette voie car elles ont détecté une opportunité, c'est-à-dire 2 points de pourcentage au-dessus de l'édition de 2016. L'âge des personnes entrepreneuriales est variable en fonction de la phase du processus entrepreneurial dans laquelle elles se trouvent. Dans la CAPV, tout comme dans le reste de l'Espagne, l'on constate que plus le processus entrepreneurial est en phase avancée, plus l'âge de la personne entrepreneuriale est avancé, ce qui peut être dû à la connaissance et à l'expérience accumulées par la personne entrepreneuriale. C'est ainsi que la tranche d'âge où se concentrent le plus les personnes entrepreneuriales en phase initiale et potentielle est située entre 35 et 44 ans. En ce qui concerne le niveau d'études des personnes entrepreneuriales, l'on observe une relation positive entre les personnes avec un niveau d'études plus élevé et la création de nouvelles organisations. Cette tendance n'est pas étonnante si nous ne perdons pas de vue que l'identification des opportunités commerciales dépend du fait que les personnes aient une base de connaissances et que les universités basques ont fait des efforts au cours des dernières années pour aborder le développement de compétences entrepreneuriales chez leurs diplômés. Si l'on observe les données concernant le niveau des revenus, l'on constate que, en 2017, la majorité de la population entrepreneuriale se trouvait dans la tranche supérieure de

revenu, ce qui laisse à penser qu'il s'agit de personnes qui ont une situation économique relativement aisée. L'on observe qu'entreprendre, aussi bien dans la CAPV que dans le domaine national (espagnol), reste une activité dominée par les hommes. Toutefois, depuis plusieurs éditions, il y a eu une augmentation dans la participation des femmes dans les activités entrepreneuriales. De cette façon, le pourcentage de femmes entrepreneuriales s'est peu à peu rapproché du pourcentage des hommes basques, ce qui a supposé une donnée positive en faveur de l'égalité de genre. Cependant, dans l'édition 2017, on a constaté une réduction dans ce sens où, pour dix entrepreneurs masculins il y avait environ sept femmes entrepreneures ; alors qu'en 2016, c'était dix pour neuf.

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

Malgré le fait que le capital de départ requis par projet dans cette édition a augmenté, on continue à observer une tendance selon laquelle la mise en route des affaires naissantes doit faire face à des nécessités de financement plus basses. Par exemple, dans le secteur numérique, l'abaissement des coûts des ressources technologiques permet que de nouvelles propositions commerciales puissent faire leurs premiers pas avec des besoins de capital de démarrage sensiblement inférieurs à ceux qui étaient requis il y a une dizaine d'années. Quoi qu'il en soit, il est important que les responsables des politiques publiques y consacrent une attention toute particulière pour assurer qu'il n'existe pas de brèches de financement qui affectent les profils commerciaux concrets. Les projets d'entrepreneuriat qui requièrent des développements longs, complexes et basés sur des technologies disruptives à maturation lente, sont particulièrement vulnérables, étant donné qu'ils échappaient aux standards de risque assumés par la grande majorité des offrants privés de financement. C'est ainsi qu'il est recommandé que la CAPV continue à encourager, via une politique d'incitations (fiscales, fonds de fonds, réseaux d'investissement spécialisé, etc.) le développement d'une offre de capital suffisamment large pour éviter des écarts (gaps) de capital associés à des projets stratégiques basés sur des secteurs à grande projection (fabrication additive, biomédecine, nanotechnologie, etc.). La disponibilité de capital spécialisé en phase précoce est, de plus, fondamental pour pouvoir donner suite à des résultats prometteurs dérivés de processus de transfert technologique (universités et centres technologiques).

L'investissement informel continue d'occuper un rôle de premier plan dans le financement du processus entrepreneurial. Il est indispensable de continuer à miser sur l'encouragement des incitations fiscales dirigées aux personnes qui financent des projets entrepreneuriaux stratégiques en phase précoce et de les niveler avec le traitement fiscal des fonds de capital-risque. Par ailleurs, il est important de faire en sorte d'encourager encore plus le rôle que peuvent jouer les grandes corporations dans le financement de l'entrepreneuriat, soit comme des clients de nouvelles start-ups, en configurant leurs propres fonds d'investissement, soit en faisant l'acquisition de sociétés en phase précoce dès lors que celles-ci auront franchi certaines étapes dans leur développement.

Index de qualité des affaires identifiées dans la CAPV

Les résultats de l'année dernière ont montré une certaine stabilité quant aux index de qualité de l'activité entrepreneuriale de la CAPV. Un trait caractéristique des affaires naissantes et nouvelles au cours des années est leur taille réduite en termes d'emploi, notamment si on compare avec autres environnements de référence. Toutefois, l'activité entrepreneuriale basque montre un potentiel de contribution à la création d'emploi futur. Par exemple, quoique seulement 35,6% du TEA de la CAPV 2017 correspondaient à des initiatives qui employaient quelqu'un au moment de la collecte de données, 47,0% correspondaient à des initiatives qui comptaient employer quelqu'un sous cinq ans. Un autre index de qualité, lié au potentiel pour grandir, est qu'une proportion substantielle de la population entrepreneuriale en phase initiale de la CAPV est impliquée dans des affaires innovantes, aussi bien en ce qui concerne la nouveauté du produit ou du service offert, qu'en ce qui concerne l'absence de compétence directe et l'utilisation de technologies récentes. Par conséquent, la présence d'initiatives entrepreneuriales avec une ambition de créer de l'emploi coïncide avec l'existence d'initiatives entrepreneuriales à caractère innovant qui, selon l'indicateur mesuré, placent la CAPV devant d'autres environnements de référence. Toutefois, malgré le potentiel de croissance et le caractère innovant, un aspect qui contraste avec cela

est que l'orientation internationale des initiatives entrepreneuriales basques reste relativement basse lorsque l'on compare avec d'autres environnements.

L'entrepreneuriat comme politique sociale implique de destiner des ressources orientées à créer de plus en plus d'entreprises en général comme moyen d'occupation des personnes qui entreprennent, mais, si l'entrepreneuriat est utilisé comme politique économique, il faut prêter plus d'attention aux personnes qui essaient de créer des affaires ambitieuses et de qualité, capables de s'agrandir et de générer un impact important dans la société (Shane, 2009). En ce qui concerne le second type de politiques, pour matérialiser les attentes de croissance exprimées par la population entrepreneuriale dans la CAPV, les programmes publics devraient continuer à prêter attention aux besoins des personnes entrepreneuriales qui aspirent à s'agrandir, étant donné que si leurs affaires n'atteignent pas la taille appropriée, leur consolidation est mise en danger. Les programmes publics de soutien à l'obtention des premiers clients⁵⁹ peuvent contribuer à la réalisation des attentes de croissance des affaires entrepreneuriales. Toutefois, il faut éviter que ce type de mesures en arrive à déplacer les entreprises existantes qui sont efficaces et innovantes pour donner la priorité aux entreprises nouvelles par le simple fait qu'elles sont nouvelles. Ainsi, puisque l'innovation et l'internationalisation constituent des facteurs clés pour développer le potentiel de croissance, les programmes d'encouragement de la croissance doivent être accompagnés de mesures qui promeuvent que les initiatives entrepreneuriales introduisent des produits ou des services innovants au-delà des frontières nationales.

Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV

En ce qui concerne l'activité (intra)entrepreneuriale, il faut souligner une diminution dans le pourcentage de la population basque de 18 à 64 ans qui a participé à (et dirigé) des initiatives entrepreneuriales pour les organisations dans lesquelles ils exerçaient leurs tâches dans les trois dernières années (de 3,0% en 2016 à 1,5% en 2017). Avec ces niveaux, la CAPV se positionne légèrement au-dessus de la moyenne espagnole (1,4%) mais est encore très loin de la moyenne d'activité (intra)entrepreneuriale observée dans les économies européennes basées sur l'innovation (5,1%). Ainsi, dans le *benchmarking* par communautés autonomes, apparaît clairement un recul dans le positionnement de la CAPV dans le ranking d'activité (intra)entrepreneuriale. Trois réflexions émergent de ces tendances. La première est que cet indicateur pourrait justifier le besoin de renforcer les initiatives qui ont été mises en marche dans la CAPV pour consolider l'orientation (intra)entrepreneuriale des organisations qui font partie du tissu entrepreneurial basque. La deuxième est qu'il s'avère fondamental de prendre des mesures qui permettent de maintenir l'avantage compétitif de la CAPV dans le contexte espagnol, sans perdre de vue que l'activité (intra)entrepreneuriale basque a connu des hauts et des bas dans les différentes éditions et qu'il faut donc créer les conditions pour une consolidation. La troisième réflexion est que le positionnement de la CAPV en termes d'activité (intra)entrepreneuriale se trouve considérablement éloignée de la moyenne des économies basées sur l'innovation. En conséquence, il est nécessaire d'effectuer une analyse plus détaillée des pays de référence et des conditions de leurs environnements respectifs qui s'avèrent propices pour la promotion de l'(intra)entrepreneuriat.

Perception des valeurs et des attitudes de la population basque

En général, les perceptions de l'individu configurent ses comportements, ses aspirations et ses décisions. Malgré des efforts gouvernementaux pour promouvoir l'entrepreneuriat, la CAPV continue à présenter des données légèrement plus mauvaises que la moyenne espagnole et également en-dessous de la moyenne européenne en ce qui concerne les perceptions entrepreneuriales. Nous avons souligné que la perception des valeurs et la culture de la société est quelque chose de structurel, et que cela est compliqué à changer à court terme. C'est pour cela que tout effort dirigé à améliorer la culture entrepreneuriale se doit d'être très persévérant. La population basque reste en-dessous de la moyenne espagnole

⁵⁹ une initiative originale d'aide à l'obtention du premier grand client est le programme public d'accélération BIND 4.0. Pour de plus amples informations, veuillez visiter : <https://bind40.com>

dans sa perception des opportunités commerciales, dans la connaissance d'autres entrepreneurs, et en capacité à entreprendre. Toutefois, alors que ces deux derniers indicateurs se maintiennent constants, la perception des opportunités a augmenté ces dernières années et cette augmentation reste soutenue, ce qui est une excellente nouvelle pour la région. Comme nous l'avons expliqué, l'un des antécédents les plus importants lors de la création d'une affaire réside dans la perception de bonnes opportunités, ce qui fait très probablement que si cet indicateur augmente, cela se traduira en un taux d'entrepreneuriat supérieur pour le Pays basque. Pour sa part, la peur de l'échec comme obstacle pour entreprendre est en train de diminuer, ce qui s'avère être une donnée également très positive pour atteindre, à l'avenir, un niveau d'entrepreneuriat plus élevé. Cette donnée est meilleure que la moyenne de l'ensemble de l'Espagne, mais elle reste pire que dans les pays voisins à l'économie basée sur l'innovation, et ce, malgré l'embellie de 2017.

Pour ce qui est de la perspective de genre, cette problématique est un peu plus grave, étant donné que les femmes ont en général une note plus basse dans les perceptions qui facilitent le comportement entrepreneurial. Cela empêche la brèche entre les taux d'entrepreneuriat des hommes et des femmes de diminuer. C'est pourquoi les pouvoirs publics doivent continuer à être très attentifs à cette question et essaient de prendre des mesures pour arriver à ce que les femmes s'améliorent dans ces perceptions. L'une de ces mesures à long terme pourrait passer, par exemple, par renforcer la promotion des études de science et de technologie chez les femmes, étant donné qu'à partir de l'expérience professionnelle de ces filières, il est plus facile d'identifier l'existence d'opportunités commerciales, surtout à caractère innovant.

Enfin, en ce qui concerne la perception de la culture entrepreneuriale basque nous pouvons également soulever certaines questions. L'équité dans les standards de vie est une valeur de plus en plus ancrée dans la population basque, notamment depuis la situation créée par la crise économique. C'est quelque chose qui n'a aucune raison de porter préjudice à l'entrepreneuriat, mais il ne faut pas perdre de vue que la population basque accorde de plus en plus de valeur à la projection sociale que l'activité entrepreneuriale peut avoir dans la société. Les indicateurs concernant la vision de l'entrepreneuriat comme une bonne option professionnelle avec un statut social et économique élevé ont légèrement augmenté au cours des dernières années, ce qui représente une tendance positive. De par leur nature sociale, les personnes tendent à prendre des décisions qui sont bien vues au sein de leur groupe social. Par conséquent, l'augmentation de ces indicateurs devrait également être reflétée dans une amélioration du taux d'entrepreneuriat à moyen terme. Enfin, les efforts gouvernementaux et d'autres agents de l'écosystème, dirigés à promouvoir et à donner de la visibilité à l'activité entrepreneuriale, sont reflétés également dans l'indicateur sur le rôle des moyens de communication dans la visibilité des entrepreneurs qui triomphent dans notre société, que chaque année cela soit perçu de façon plus claire par un pourcentage plus important de la population.

Conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV

Dans un contexte social, économique et même politique, nuancé par des changements et des actions notables de la part des différents agents qui intègrent l'écosystème entrepreneurial basque, les personnes expertes basques consultées ont valorisé et reconnu l'existence d'une série de conditions indispensables qui configurent un environnement entrepreneurial.

Dans le cas particulier de la CAPV, malgré les basses notations observées dans cette édition, à travers l'analyse de *benchmarking*, le rôle primordial de l'administration publique se confirme en matière de politiques et de programmes de soutien à l'entrepreneuriat par rapport à d'autres économies européennes ou aux autres régions espagnoles. De plus, sans oublier le reste des conditionnements, les personnes expertes basques signalent également des aires d'opportunité (éducation, politiques et programmes gouvernementaux) qui pourraient renforcer l'écosystème entrepreneurial basque. Toutefois, tout au long des quatorze éditions, les obstacles et les aires d'opportunité restent les mêmes ou pratiquement les mêmes. Face à ces tendances, nous pourrions nous demander si, réellement, l'écosystème entrepreneurial basque a évolué. Ce questionnement est important au vu des défis et des changements structurels auxquels doit faire face la CAPV, des défis dans lesquels l'entrepreneuriat et l'innovation sont généralement les leviers nécessaires pour une transformation sociale, économique et productive.

Dans une perspective évolutive, tout comme pour les entreprises, les écosystèmes entrepreneuriaux ont leur propre cycle vital en fonction de leur taille, de leurs ressources, de leurs capacités, de leurs forces, des défis qu'ils doivent affronter, et de la réalisation des objectifs qui leur permettent de transiter d'une étape à la suivante. Ceci met en évidence que, aussi bien les agents impliqués dans les écosystèmes entrepreneuriaux que leurs capacités et leurs interconnexions peuvent évoluer dans le temps. Dans ces processus d'évolution, les facteurs institutionnels formels (normatives ou programmes de soutien) sont plus susceptibles d'ajustement ou de changement dans le court terme que les facteurs institutionnels informels (valeurs culturelles et attitudes) qui, en général, se voient modifiées à moyen et long terme. D'où l'importance d'élaborer non seulement un diagnostic annuel mais encore un suivi et une évaluation du rôle de chacun des éléments de l'écosystème dans son ensemble. Cela implique la mise en marche d'un guide stratégique et d'action avec des indicateurs de input / output. Ce type d'actions peut permettre de renforcer les facteurs de succès (talent, attraction de ressources, financement, expérience) et de réduire les facteurs de risque (motifs de sorties / fermeture d'entreprises). Ainsi que continuer dans la voie (ou la réorienter) d'une société basque plus entrepreneuriale.

Tout cela requiert un plus grand engagement et un alignement plus marqué des objectifs entre les agents et le soutien de l'organisme public qui orchestre cette action stratégique. Historiquement, une caractéristique de la CAPV a été de favoriser les efforts conjoints entre les différents niveaux de l'administration publique et les agents socio-économiques, ainsi que d'une ouverture au dialogue et à la collaboration entre les organismes publics et privés. Toutefois, dans la perception des personnes expertes consultées, il n'y a pas encore de connectivité suffisamment efficiente et efficace entre les différents agents impliqués qui puisse favoriser le flux d'idées, de connaissances, de talent et de capital. Ainsi donc, pour établir des mesures qui aillent dans ce sens, il serait important de connaître la perspective des agents de l'écosystème entrepreneurial basque afin d'identifier les synergies, de générer du dialogue, de la collaboration, et de mettre en pratique des actions qui porteront leurs fruits sur le moyen ou le long terme.

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 2017-2018, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Para ello, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2017-2018 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Horretarako, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetako enarekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez.

L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2017-2018, réalise un diagnostic de l'activité entreprenante de la Communauté Autonome du Pays Basque. À cette fin, ce rapport analyse l'activité entreprenante de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques.

