



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe ejecutivo 2019-2020

FICHA BIBLIOGRAFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2019-2020/ María Saiz, Jon Hoyos, Rebeca Martín; Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nathaly Pinzón Rubio, Nerea González, Aimar Basáñez Zulueta y David Urbano; Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE, 2020.

114 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISBN: 978-84-122389-1-4

I. Saiz, M. II. et al., III. 2020. IV. Tít.

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz, M.; Hoyos, J.; Martín, R.; González-Pernía, J. L.; Peña, I.; Pinzón Rubio, N.; González, N.; Basáñez Zulueta, A.; Urbano, D. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2019-2020*. Bilbao, España: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE.

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.

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Grupo SPRI – Gobierno Vasco; Departamento de Desarrollo Económico y Territorial [Ekonomi eta Lurralde Garapena Saila] de la Diputación Foral de Bizkaia; el Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural [Ekonomia Sustapena, Turismo eta Landa Inguruneko 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 Araba; y la Fundación Emilio Soldevilla.

Edición: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE

Maquetación: Liz Arostegi

Portada: Igor Marcaida

Autores: María Saiz, Jon Hoyos, Rebeca Martín; Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nathaly Pinzón Rubio, Nerea González, Aimar Basáñez Zulueta y David Urbano

© Observatorio Vasco de Emprendimiento EEB-OVE

Elkano Kalea, 21

48008 Bilbo, Bizkaia

<https://www.eeb-ove.eus>

<https://gem-paisvasco.es>

info@eeb-ove.eus

© Los autores

ISBN: 978-84-122389-1-4

Depósito Legal: BI 01173-2020

Impreso en España - *Printed in Spain*

Comunidad Autónoma del País Vasco Informe ejecutivo 2019-2020

Equipo investigador:

Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea

María Saiz (Directora GEM CAPV)

Jon Hoyos

Rebeca Martín

Deusto Business School, Universidad de Deusto / Deustuko Unibertsitatea

José L. González-Pernía (Director Técnico GEM CAPV)

Iñaki Peña

Nathaly Pinzón Rubio

Mondragón Unibertsitatea

Nerea González

Aimar Basañez Zulueta

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 Saila] de la Diputación Foral de Bizkaia

Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural
[Ekonomia Sustapena, Turismo eta Landa Inguruneko 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 Araba

Fundación Emilio Soldevilla

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2019 >>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA Fundación UCEIF-CISE	Ana Fernández-Laviada (Presidenta del Observatorio) Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria) Paula San Martín Espina (Secretaria del Observatorio) Maribel Guerrero, José L. González-Pernía y Javier Montero (Equipo Dirección Técnica GEM España)	ENISA Observatorio del Emprendimiento de España Banco Santander Fundación UCEIF-CISE
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José María Biedma Ferrer Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido	Consejería de Economía, Conocimiento, Empresa y Universidad de la Junta de Andalucía Universidad de Cádiz
Almería	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universidad de Almería Cátedra Andalucía Emprende de la Universidad de Almería
Cádiz	Universidad de Cádiz	Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Juan Pablo Diánez González Noelia Franco Leal Julio Segundo Gallardo Carmen Virués Vega	Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Córdoba	Universidad Loyola	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Joaquín García-Tapial Emilio Morales Fernández Mercedes Pérez Millán	Universidad Loyola
Granada	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana Bojica Francisco Javier Melero Rus Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez Lázaro Rodríguez Ariza	Universidad de Granada UGR Emprendedora Consejería de Economía, Conocimiento, Empresa y Universidad de la Junta de Andalucía

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Jaén	Universidad de Jaén	María Jesús Hernández Ortíz (Coordinadora) Lucas Antonio Cañas Lozano Manuel Carlos Vallejo Martos Elia García Martí Manuel Aranda Ogáyar José García Vico María de la Paz Horno Bueno María Gutiérrez Salcedo Raquel Barreda Tarrazona	Universidad de Jaén Cátedra Andalucía Emprende
Málaga	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universidad de Málaga Cátedra Andalucía Emprende
Sevilla	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Antonio Carmona Lavado Aida del Cubo José Fernández Serrano Inmaculada Jaén Figueroa	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla PYMED (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata y Consuelo González Gil (Directores GEM-Aragón) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maícas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universidad de Zaragoza Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón
Asturias	Universidad de Oviedo	Jesús Ángel del Brío González (Director) Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández María Mitre Aranda	Cátedra de Emprendimiento Universidad de Oviedo Caja Rural de Asturias Capgemini
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell (co-director GEM Baleares) Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Francina Orfila Sintés	Institut d'Innovació Empresarial- Govern Balear

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, Conocimiento y Empleo
Cantabria	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Co-Directora) Carlos López Gutiérrez Javier Montoya del Corte Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Investigación, Medio Ambiente y Política Social. Santander
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç. 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 Llanos López Muñoz 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 y Nuria González Álvarez (Directores GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Arias Juan Miguel Alcántara Pilar	Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada PROCESA: Sociedad Privada Municipal para el Fomento y Promoción del Desarrollo Socioeconómico de Ceuta S.A.

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M ^a Isabel Borreguero Guerra	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) ALIGRUPO Universidad Miguel Hernández de Elche
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	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodiex Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Tambo Tany Nature Fundecyt-PCTEX
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 María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Jacobo Feás Vázquez Marta Portela Maseda Lucía Rey Ares David Rodeiro Pazos Alberto Vaquero García Pilar Piñeiro García María Bobillo Varela (consultora independiente) Guillermo Andrés Zapata Huamaní Yago Atrio Lema Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Luciano Covelo Fandiño	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) Universidade de Santiago de Compostela (USC) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Xunta de Galicia Secretaría Xeral de Universidades -Xunta de Galicia

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Mónica Clavel San Emeterio Juan Manuel Dominguez Ortega Emma Juaneda	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid	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 Iñaki Ortega Cachón (Deusto Business School Madrid) Iván Soto de Andrés (Deusto Business School Madrid)	Comunidad de Madrid
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universidad de Granada Red GEM España
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Juan Samuel Baixauli Soler María Belda Ruiz Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Gabriel Lozano Reina María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Industria, Empresa y Portavocía Instituto de Fomento de la Región de Murcia Bankia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Centro Iniciativas Municipales de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE Universidad de La Rioja King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martin 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 - CEIN

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco) José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Nerea González Jon Hoyos Iñaki Peña David Urbano	Observatorio Vasco de Emprendimiento SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Observatorio del Emprendimiento de España – Red GEM España

Índice de contenido >>

PRÓLOGO

Carta del socio institucional	14
Erakunde bazkidearen gutuna	15

INTRODUCCIÓN

El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	18
Modelo conceptual	18
Medición de la actividad emprendedora	19
Fuentes de información	20
Resumen de principales indicadores	22
Resumen Ejecutivo	24
Egikaritze-laburpena	28

PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

El fenómeno emprendedor	34
1.1. Percepciones sobre actitudes y cultura emprendedora de la población vasca de 18-64 años	34
1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes individuales para emprender	34
1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento	37
1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV	40
1.2. Resultados de la actividad emprendedora	46
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	46
1.2.2. Motivación para emprender:	53
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	55
1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	58
1.2.5. Financiación del proceso emprendedor	60
1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	64
1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora	72
1.3.1. Actividad económica	72
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	74
1.3.3. Nivel de innovación	79
1.3.4. Orientación internacional	81
1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	82
1.4. Referencias	86
Anexo 1.1. Glosario	86
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS.	87

PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

El entorno emprendedor	90
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	91
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2019	91
2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	93
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	93
2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	93
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	94
2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	96
2.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional	97
2.4. Referencias	100
Anexo 2.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES.	101

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones y recomendaciones	104
Ondorioak eta gomendioak	108

Listado de Tablas

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, en función de su involucración en emprendimiento, 2019.	35
Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2019.	37
Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, en función de su involucración en actividades emprendedoras, 2019.	39
Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2019.	40
Tabla 1.2.1. Motivos para emprender según el género. CAPV 2019.	60
Tabla 1.2.2. Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio. TEA. CAPV 2019.	61
Tabla 1.2.3. Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2019.	63
Tabla 2.1.1. 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 de ingresos altos en 2019.	99
Tabla 2.1.2. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2019.	99

Listado de Figuras

Figura i. Modelo conceptual del proyecto GEM	19
Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM	20
Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM	21

Listado de Gráficos

Gráfico 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, 2019	35
Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender, 2015-2019	36
Gráfico 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2019.	38
Gráfico 1.1.4. Evolución de la percepción de la población sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2015-2019.	39
Gráfico 1.1.5. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2019.	42
Gráfico 1.1.6. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2019.	44
Gráfico 1.2.1. Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2019.	47
Gráfico 1.2.2. Evolución de la actividad emprendedora. CAPV 2019.	47
Gráfico 1.2.3. Evolución de la dinámica empresarial. CAPV 2019.	48
Gráfico 1.2.4. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2019.	49
Gráfico 1.2.5. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2019.	50
Gráfico 1.2.6. 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, 2014-2019.	51
Gráfico 1.2.7. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre países según el tipo de economía en 2019.	51
Gráfico 1.2.8. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre comunidades autónomas en 2019.	52
Gráfico 1.2.9. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2019.	52
Gráfico 1.2.10. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019.	52

Gráfico 1.2.11. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para crear riqueza o generar una renta muy alta. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019.	53
Gráfico 1.2.12. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019.	54
Gráfico 1.2.13. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para para ganarme la vida debido a la escasez de trabajo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019.	54
Gráfico 1.2.14. Principal motivo para emprender. CAPV y España 2019.	54
Gráfico 1.2.15. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.	55
Gráfico 1.2.16. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2019.	56
Gráfico 1.2.17. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.	56
Gráfico 1.2.18. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2019.	57
Gráfico 1.2.19. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.	57
Gráfico 1.2.20. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.	58
Gráfico 1.2.21. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2019.	58
Gráfico 1.2.22. Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2019.	59
Gráfico 1.2.23. Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2019.	60
Gráfico 1.2.24. Porcentaje promedio, según la fuente de origen, del dinero requerido para la puesta en marcha y desarrollo de los negocios. Fase inicial (0-42 meses) y consolidados (> 42 meses). CAPV 2019.	62
Gráfico 1.2.25. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2019.	63
Gráfico 1.2.26. Tipología de inversión informal. CAPV 2015-2019.	63
Gráfico 1.2.27. Relación cuadrática 2019 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.	64
Gráfico 1.2.28. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías de ingresos altos en 2019.	65
Gráfico 1.2.29. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2019.	66
Gráfico 1.2.30. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2019.	67
Gráfico 1.2.31. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2019.	68
Gráfico 1.2.32. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.	68
Gráfico 1.2.33. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.	69
Gráfico 1.2.34. Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.	70
Gráfico 1.2.35. Inversión informal en la CAPV en comparación con las economías de ingresos altos en 2019.	70
Gráfico 1.2.36. Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2019.	71
Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por sector de actividad.	73
Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2019.	74
Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por tramo de empleo actual.	75
Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2019.	75
Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.	76
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.	76

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por tramo de empleo esperado a 5 años.	77
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, 2011-2019.	78
Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 según el ámbito geográfico de la novedad.	80
Gráfico 1.3.10. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.	81
Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por proporción de clientes/as localizados/as en el exterior.	82
Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2019.	83
Gráfico 1.3.13. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2019 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.	84
Gráfico 1.3.14. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2019 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.	85
Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2019. Comparación con NECI.	92
Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2018-2019.	92
Gráfico 2.1.3. Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004-2019.	93
Gráfico 2.1.4. Principales condiciones en las que se identifican obstáculos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.	94
Gráfico 2.1.5. Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.	95
Gráfico 2.1.6. Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.	96
Gráfico 2.1.7. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) y a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2019.	97
Gráfico 2.1.8. Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España, Europa 2019.	98

PRÓLOGO

Carta del socio institucional >>

La SPRI -Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial- reafirma su compromiso con el fortalecimiento y seguimiento de la actividad de emprendimiento en Euskadi en un año especialmente complejo para todas las personas emprendedoras de este país. El trabajo compartido con el equipo de investigadores e investigadoras del Observatorio Vasco de Emprendimiento, EEB-OVE, y nuestro rol de Socio Institucional del proyecto Global Entrepreneurship Monitor de la Comunidad Autónoma del País Vasco, GEM CAPV, nos permite conocer y comprender mejor el ecosistema emprendedor vasco, máxime en la coyuntura Covid-19, en la que el diseño de políticas y programas públicos de emprendimiento eficaces es una clave de avance socio-económico para Euskadi. Un año más, nos agrada presentar los resultados del Informe *Global Entrepreneurship Monitor* de la Comunidad Autónoma del País Vasco, 2019-20, en colaboración con las tres Diputaciones Forales vascas.

En este decimosexto año de informes GEM Euskadi, el cambiar por "equipo investigador" del Observatorio Vasco de Emprendimiento, EEB-OVE ha realizado un esfuerzo adicional testando además las necesidades de emprendedores y emprendedoras vascas en el periodo de confinamiento Covid-19. El resultado ha sido el informe "Situación del emprendimiento en Euskadi ante la crisis del COVID-19: Análisis y recomendaciones". Este informe adicional completa la información que anualmente ofrece GEM, con una metodología internacional testada y exitosa, y al servicio de la sociedad y de los agentes responsables de diseñar y tomar decisiones sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento.

El Plan Interinstitucional de Emprendimiento promovido por el Gobierno Vasco, junto a las tres diputaciones forales, está diseñado con objetivo de impulsar un ecosistema vasco de emprendimiento que favorezca la aceleración de nuevos proyectos innovadores y generadores de empleo. Para fortalecer un ecosistema eficaz en Euskadi se ofrecen múltiples recursos e infraestructuras que permitan explotar el potencial emprendedor. 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. Incluso 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 hacia la identificación de oportunidades donde necesariamente habrá lugar para la entrada de iniciativas de emprendimiento.

Los resultados del GEM CAPV 2019-20 trasladan una imagen de estabilidad del ecosistema emprendedor vasco previa a la crisis del Covid-19. El potencial emprendedor vasco presentaba hace unos meses un avance de creación futura de nuevos negocios muy importante y una recuperación de las cifras de consolidación empresarial previas al año 2007. La valoración de los factores del entorno emprendedor mantiene su tradicional fortaleza, por lo que en la situación actual abordamos el gran reto de aprovechar nuestras fortalezas para apoyar a las personas emprendedoras de Euskadi. El papel que representan emprendedores y emprendedoras creando empleo, actividad innovadora y prosperidad en Euskadi merece todo nuestro reconocimiento y apoyo.

En SPRI perseguimos un futuro mejor para Euskadi, construido en colaboración, buscando 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. Y somos conscientes de que el emprendimiento innovador depende de personas emprendedoras y entusiastas, dispuestas a perseguir su sueño empresarial a la par de ese futuro mejor para nuestra sociedad.

Deseamos agradecer el trabajo del equipo que ha hecho posible el proyecto GEM durante estos últimos dieciséis años, personas investigadoras de la Universidad de Deusto, La Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y Mondragon Unibertsitatea.

ALEX ARRIOLA
Director General de SPRI

Erakunde bazkidearen gutuna >>

SPRI agentziak (Enpresen Garapenerako Euskal Agentzia) Euskadiko ekintzaitza-jardueraren indartze eta jarraipenaren aldeko konpromisoa berretsi du herrialdeko ekintzaile guztientzat bereziki zaila izan den urte batean. Euskal Ekintzaitzaren Behatokiko (EEB-OVE) ikerlariekin partekatutako lanak eta Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* proiektuaren (GEM EAE) erakunde bazkide gisa izan dugun rola aukera ematen digute Euskadiko ekintzaitza-ekosistema hobeto ezagutu eta ulertzeko, are gehiago COVID-19aren testuinguruan, non ekintzaitza-programa eta -politika publiko eraginkorrak diseinatzea aurrerapen sozioekonomikoko gakoa den Euskadirentzat. Beste urtebetez, Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* txostenaren emaitzak aurkezten ditugu, 2019-20 ekitaldikoak, Euskadiko hiru foru-aldundiekin lankidetzan.

GEM Euskadi txosten hau hamaseigarrena da, eta Euskal Ekintzaitzaren Behatokiko (EEB-OVE) ikerlariek ezohiko ahaleginak egin dituzte Euskadiko ekintzaileen beharrak testatzen COVID-19aren konfinamendupean zehar. Horren emaitza izan da txosten hau: "Euskadiko ekintzaitzaren egoera COVID-19aren krisialdiaren aurrean. Analisia eta gomendioak". Txosten gehigarri honek GEMek urtero eskaintzen duen informazioa osatzen du, nazioarteko metodologia testatu eta arrakastatsuekin, gizartearen eta ekintzaitza babesteko politika publikoei buruzko erabakiak diseinatu eta hartzeaz arduratzen diren eragileen zerbitzura.

Eusko Jaurlaritzak hiru foru-aldundiekin batera sustatutako Ekintzaitzako Erakunde Arteko Plana Euskadiko ekintzaitza-ekosistema sustatzeko helburuarekin dago diseinatuta, enplegua sortzeko proiektu berritzaile berrien azelerazioaren alde egingo duena. Euskadin ekosistema eraginkor bat indartzeko, ekintzaitza-potentziala ustiatzea ahalbidetuko duten baliabide eta azpiegitura ugari eskaintzen dira. GEMek analisiaren eta erabakiak hartzearen prozesua erraztu dezake, baliabideak EAerentzako itzulkin sozioekonomiko handienak eskainiko dituzten arloetan inbertitze-ko. Euskadi 2020 Zientzia, Teknologia eta Berrikuntza

Plana ere, zeinak herrialdearen berrikuntza-estrategia jasotzen duen espezializazio adimentsua azpimarratuz, ekimen berriak sustatzen ari da, baita baliabideak bideratzen ere aukerak identifikatzeko, non ekintzaitza-ekimenak gehitu ahalko diren.

GEM EAE 2019-20 delakoaren emaitzek egonkortasun-irudia islatzen dute COVID-19aren krisiaren aurreko Euskadiko ekintzaitza-ekosisteman. Duela hilabete batzuk, Euskadiko ekintzaitza-potentzialak etorkizunean negozio berriak sortzeko aurrerapena erakutsi zuen, baita 2007aren aurreko enpresa-egonkortzearen zifren berreskuratzea ere. Ekintzaitza-ingurunearen faktoreen balorazioak bere sendotasun tradizionalari eutsi dio; beraz, gaur egun gure indarguneak Euskadiko ekintzaileei laguntzeko baliatzeko erronka ari gara jorrotzen. Ekintzaileek Euskadin enplegua, berrikuntza-jarduera eta oparotasuna sortzen izaten ari diren rola gure aintzatespena eta babesa merezi ditu.

SPRI agentziak etorkizun hobea nahi du Euskadirentzat, lankidetzan oinarritua eta eraldaketa bilatuz ezagutza eta berrikuntzatik abiatuta. Beraz, Euskadiko gizartearen berrikuntzarekin eta ekintzaitzarekin lotutako balio eta jarrerak sustatzeko helburua partekatzen dugu. Badakigu ekintzaitza berritzailea pertsona ekintzaile eta gogotsuen esku dagoela, prest egongo direnak euren enpresa-ametsarekin aurrera egiteko gure gizartearentzako etorkizun hobea bilatzeaz gain.

Eskerrak eman nahi dizkiogu azken hamasei urteetan GEM proiektua posible egin duen taldeari, eginiko lanagatik, baita Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko (UPV/EHU) eta Mondragon Unibertsitateko ikerlariei ere.

ALEX ARRIOLA
SPRI agentziako zuzendari nagusia

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 decimosexta 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 ejemplo de cooperación internacional entre investigadores para el análisis armonizado de la actividad emprendedora. Cada año, bajo el paraguas de este proyecto, se recogen datos de decenas de países para medir la iniciativa emprendedora de la población, así como también las condiciones del entorno en el que se desarrollan los nuevos negocios. Los datos recogidos permiten publicar informes regulares sobre emprendimiento de ámbito global, nacional, regional y local. Además, de manera puntual, con estos datos también publican informes monográficos de carácter especial¹ 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). El proyecto se inició con 10 países en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*². Desde entonces, alrededor de 115 países han participado en las distintas ediciones del proyecto durante sus 21 años de existencia. El número de participantes en esta edición 2019-2020 es de 50 países.

El proyecto GEM ofrece datos sobre distintos aspectos fundamentales para entender el emprendimiento. En este informe se pone énfasis sobre los siguientes aspectos:

1. Los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población adulta.
2. Los niveles de actividad emprendedora y las características de quienes emprenden.
3. Los indicios de calidad de los negocios resultantes de la actividad emprendedora.
4. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Modelo conceptual

El modelo conceptual sobre el que descansa el proyecto GEM se muestra en la Figura i. Desde un punto de vista clásico, el crecimiento y prosperidad de las economías se ha explicado por la existencia requisitos básicos y promotores de eficiencia que contribuyen a que las empresas consolidadas exploten los recursos en condiciones favorables, con el uso de la inversión en capital y la mano de obra. Más recientemente, el capital humano se ha incluido también en los modelos de crecimiento y se ha comenzado a reconocer la importancia de la innovación y el emprendimiento en el proceso de desarrollo de las economías. El proyecto GEM se centra en el papel que tiene el emprendimiento, considerando que la habilidad de las personas para identificar y explotar oportunidades de negocio contribuye a la economía junto con la contribución que realizan las empresas consolidadas.

Las personas que identifican y explotan oportunidades de negocio actúan dentro del contexto específico que afecta a la innovación y el emprendimiento. Este contexto se caracteriza por unas condiciones únicas de carácter social, cultural y económico que hacen que el territorio cobre relevancia en la promoción de la actividad emprendedora³. De esta manera, la percepción individual de oportunidades de negocio y la capacidad para llevarlas a cabo se ven moderadas por el contexto específico en el que actúan las personas. En otras palabras, en cada contexto, las percepciones y actitudes emprendedoras de la población dan lugar a diferentes resultados de actividad emprendedora o procesos de creación de negocios, con diferentes niveles de aspiraciones o indicios de calidad por parte de los negocios creados.

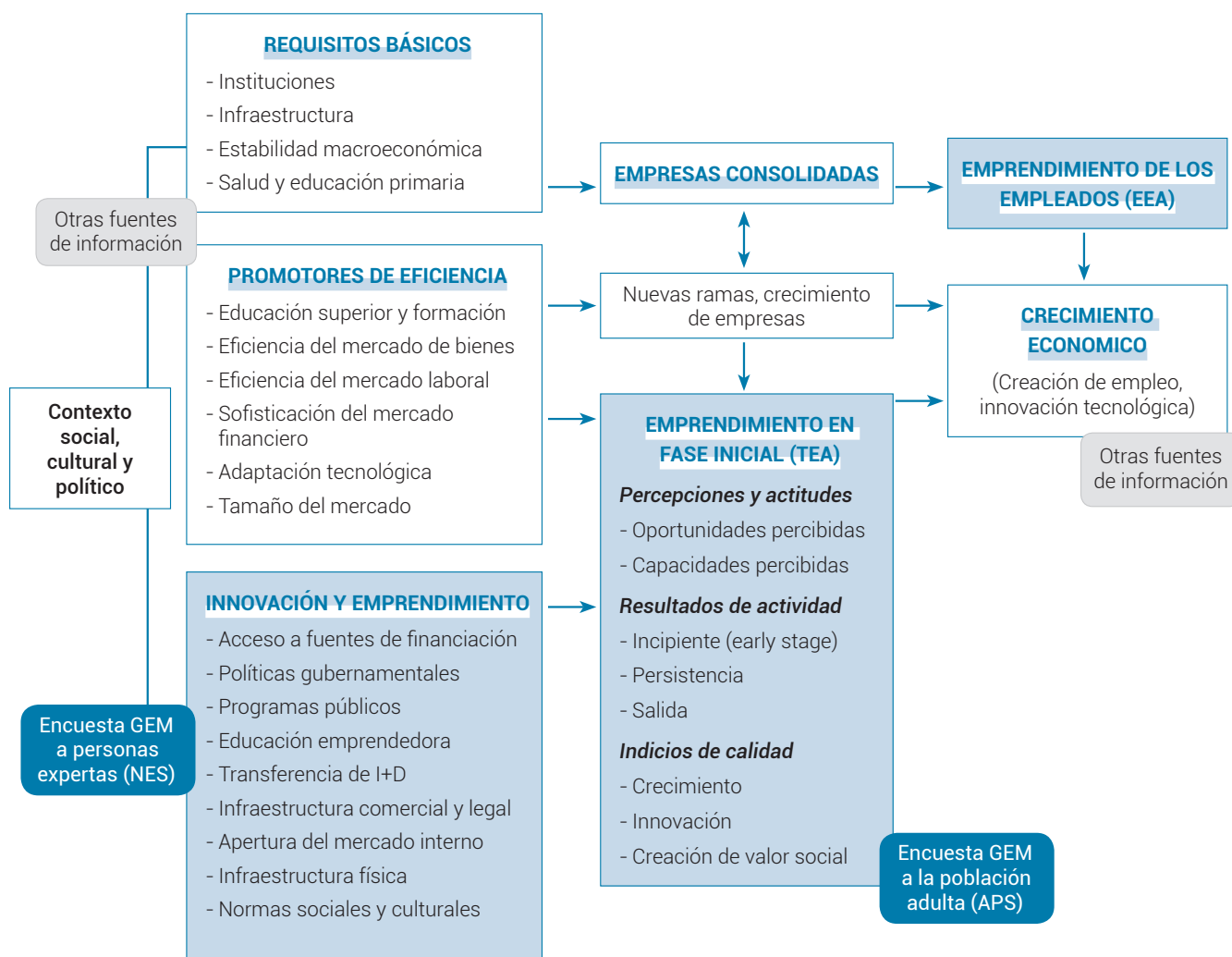
Para analizar las condiciones del contexto que afecta a la innovación y el emprendimiento, el proyecto GEM recoge datos mediante una encuesta dirigida a personas expertas (NES por sus siglas en inglés); mientras

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 Adoptando la clasificación del Banco Mundial, hoy en día los países participantes en el proyecto GEM se agrupan en países de bajos ingresos, países de ingresos medios y países de ingresos altos.

Figura i. Modelo conceptual del proyecto GEM



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

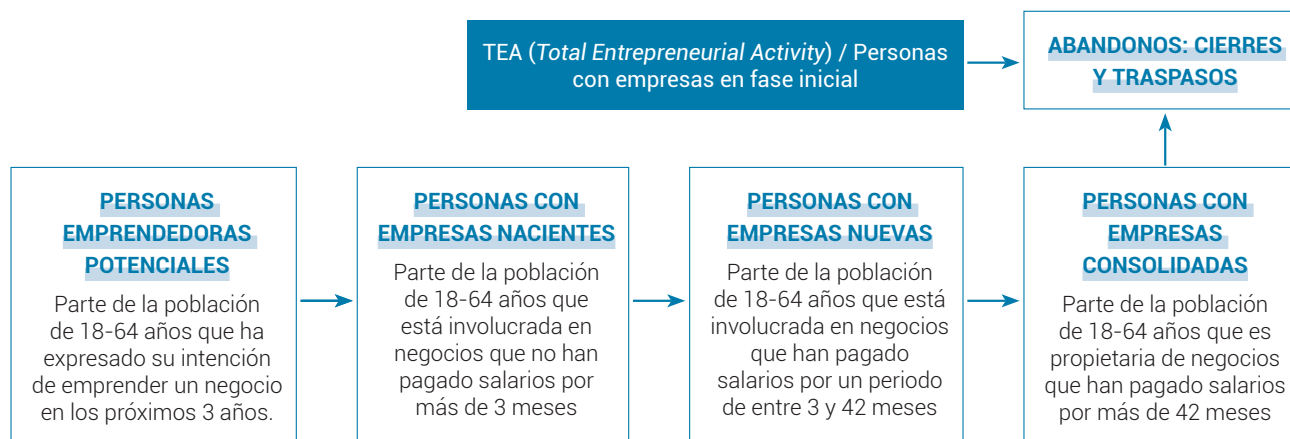
que, para analizar las actitudes emprendedoras, los resultados de actividad emprendedora y los indicios de calidad de los negocios creados, los datos se recogen mediante una encuesta dirigida a la población adulta (APS por sus siglas en inglés).

Finalmente, el proyecto GEM reconoce que la actividad emprendedora no se limita sólo a la actuación individual e independiente de las personas adultas (conocida como *TEA - Total Entrepreneurial Activity*), sino que también emerge de la actividad emprendedora de los empleados que dependen de las empresas existentes (*EEA - Entrepreneurial Employee Activity*).

Medición de la actividad emprendedora

La actividad emprendedora se concibe generalmente como un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio⁴. Desde el punto de vista del proyecto GEM, este proceso se describe en la Figura ii. En concreto, el proyecto GEM ofrece una serie de indicadores para medir 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

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



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 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 emprendedor⁵.

- 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.

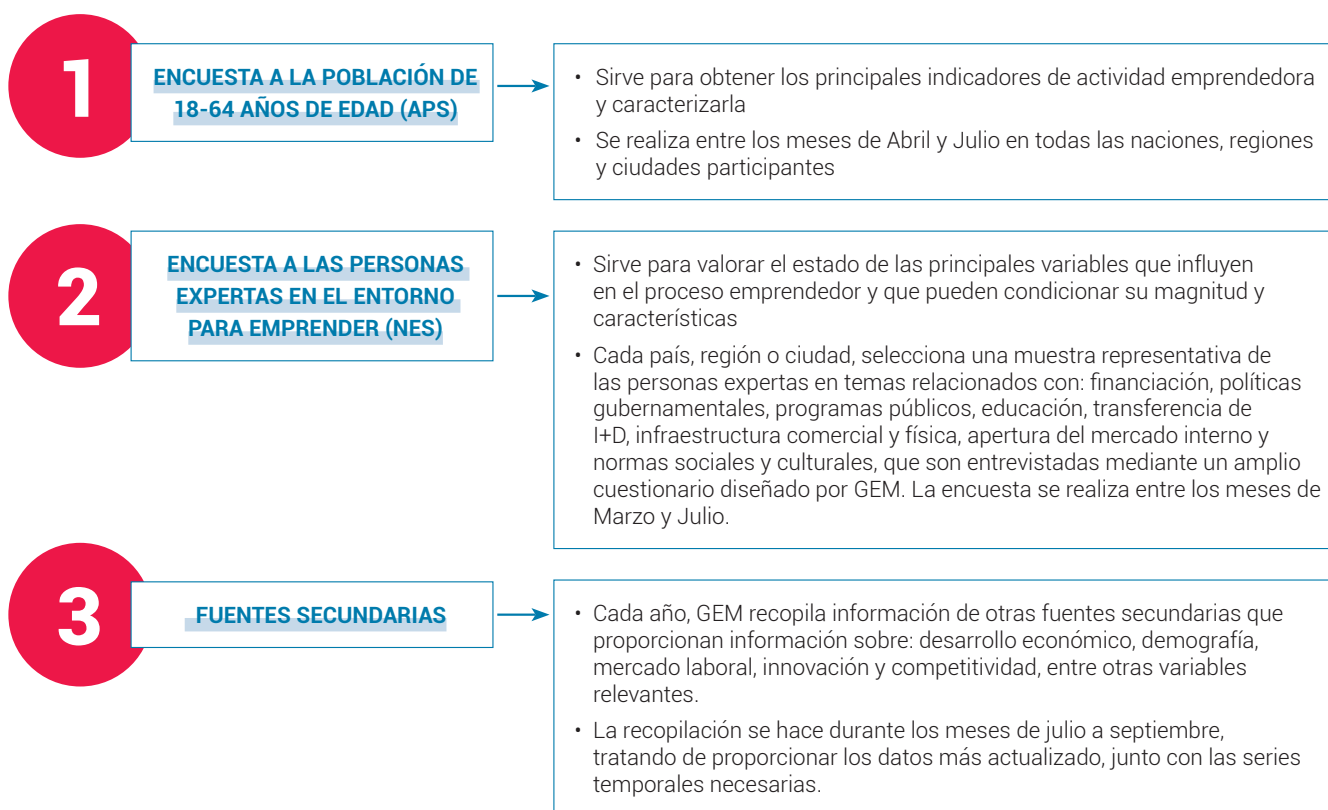
Fuentes de información

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 expertas, 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. Además, el proyecto GEM hace uso de fuentes secundarias para completar los datos requeridos en los distintos análisis.

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.

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

Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM



Las dos fuentes de datos propias del proyecto GEM nutren diversas partes del modelo conceptual 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 >>

La Tabla 1.1 muestra un resumen de los indicadores más relevantes del Informe GEM CAPV, comparando los resultados de 2019 con los de 2018. De esta manera, se ofrece una visión general de la situación del emprendimiento en las siguientes categorías de indicadores y su evolución en el último año:

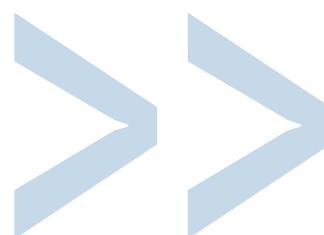
- Las percepciones de la población de 18-64 años entrevistada en la CAPV sobre los valores, actitudes, habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras.
- El porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras en fase inicial (TEA,

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

Percepciones de la población de 18-64 años:	2018	2019	Δ19/18*
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	28,5%	40,1%	Δ
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	44,8%	50,3%	Δ
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	42,7%	55,9%	▽
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	29,9%	42,0%	Δ
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	76,9%	73,8%	▽
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	51,6%	63,2%	Δ
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	48,0%	61,3%	Δ
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	54,2%	60,1%	Δ
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	5,0%	9,6%	Δ
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,6%	2,5%	≈
Ha actuado como inversor informal o como business angels	3,8%	3,6%	≈
Actividad emprendedora en fase inicial (TEA):	2018	2019	Δ19/18*
TEA Total	5,1%	4,7%	≈
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,6%	4,1%	≈
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,6%	5,2%	≈



Distribución del índice TEA: % de población emprendedora dentro del TEA	2018	2019	Δ19/18*
% TEA que emprende para marcar una diferencia en el mundo	-	40,8%	-
% TEA que emprende para crear riqueza o generar una renta muy alta	-	67,8%	-
% TEA que emprende para continuar una tradición familiar	-	4,3%	-
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca o no definido	-	32,2%	-
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	3,1%	1,1%	▽
% TEA en sector construcción	2,0%	7,5%	△
% TEA en sector servicios intensivos en conocimiento	2,0%	5,4%	△
% TEA en sector resto de servicios	21,9%	18,2%	▽
% TEA sin empleados o no definido	67,8%	65,7%	▽
% TEA de 1-5 empleados	33,0%	57,0%	△
% TEA de 6-19 empleados	0,0%	33,3%	△
% TEA de 20 y más empleados	1,4%	5,4%	△
% TEA que ofrece algún producto o servicio nuevo en todo el mundo	-	4,3%	-
% TEA que utiliza alguna tecnología o procedimiento nuevo en todo el mundo	-	4,3%	-
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	24,2%	21,7%	▽
Actividad emprendedora de los empleados (EEA): % de la población de 18-64 años	2018	2019	Δ19/18*
Población que ha desarrollado/liderado iniciativas (intra)empreendedoras en los últimos 3 años	1,0%	1,7%	≈
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intra)empreendedoras	1,0%	1,4%	≈
Valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco (escala 1-5)	2018	2019	Δ19/18*
National Entrepreneurship Context Index (NECI)	5,3	5,0	≈
Financiación para emprendedores	2,8	3,0	≈
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,1	3,1	≈
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,6	2,9	≈
Programas gubernamentales	3,5	3,4	≈
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,9	2,3	≈
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	3,0	3,2	≈
Transferencia de I + D	2,5	3,0	≈
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,1	3,4	≈
Dinámica del mercado interno	2,7	2,9	≈
Barreras de acceso al mercado interno	2,4	2,8	≈
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	4,2	4,0	≈
Normas sociales y culturales	3,0	2,7	≈

*Notas: El símbolo "≈" denota que de un año a otro el valor es aproximadamente igual o que no cambia más de 1 punto porcentual (o más de 0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno).

Fuente: GEM CAPV (APS y NES, 2018-2019).

Resumen Ejecutivo >>

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

En 2019 no se destacan cambios relevantes en la situación emprendedora de la CAPV. La actividad emprendedora en fase inicial (negocios de hasta 3,5 años de vida) implica a un 4,7% de la población vasca, situándose 1,4 puntos por debajo de la media española. La CAPV presenta una posición similar a la de países como Alemania, Japón e Italia, mostrando una actividad emprendedora inferior a lo que se esperaría según sus niveles de bienestar económico. Por otro lado, casi un 2% de la población adulta de la CAPV se ha involucrado en iniciativas intraemprendedoras, participando activamente en el desarrollo de nuevos productos o la creación de nuevas unidades de negocios para su empleador. Este nivel de intraemprendimiento supone un aumento respecto al año anterior, aunque continúa siendo inferior al nivel que ostentan otros países de similar nivel de ingresos y regiones como la Comunidad de Madrid o Navarra.

La tasa de emprendedores potenciales es la que presenta mayor evolución, continuando con el progreso ascendente de años anteriores. Durante el ejercicio 2019, el 9,2% de la población vasca afirma tener intención de emprender en los próximos 3 años, suponiendo un aumento de 4,2 puntos con respecto al año anterior. De igual manera, se registra un aumento del número de empresas consolidadas (más de 42 meses de vida), pasando de un 5,8% a un 7,6%. Por el contrario, se observa un cambio de tendencia en el índice de abandono de actividad empresarial (2,5%), aumentando 0,9 puntos. Los principales motivos de abandono son la falta de rentabilidad, motivos personales o familiares y la oportunidad de vender el negocio, mostrándose cambios en el peso de las razones.

Perfil de la persona emprendedora vasca

A partir de este año el Informe GEM presenta un enfoque diferente en cuanto a la motivación para emprender. En el ejercicio del 2019 se les solicitó a las personas entrevistadas que evaluaran las siguientes afirmaciones sobre sus motivaciones para emprender:

marcar una diferencia en el mundo, crear riqueza o generar una renta muy alta, deseo de continuar con una tradición familiar o por falta de opciones de trabajo alternativas. Crear riqueza o generar una renta muy alta es la motivación más común a la hora de crear un negocio en la CAPV, representando alrededor del 68% las personas que han declarado estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con dicha motivación. Por otro lado, aproximadamente el 40% de las personas entrevistadas declara haberlo hecho para marcar una diferencia en el mundo y el 32% revela que su motivación ha sido ganarse la vida debido a la escasez de trabajo.

El perfil de la persona vasca emprendedora en la CAPV es similar a los ejercicios de años anteriores, si bien se percibe un rejuvenecimiento de la edad media para emprender que se sitúa en los 38 años. La mayoría de las personas emprendedoras son hombres con un rango de edad entre 35 y 45 años, con un nivel alto de educación y un nivel de renta superior.

Desde la perspectiva de género, el TEA masculino continúa siendo mayor que el TEA femenino. Sin embargo, sigue habiendo avances en la equidad. Es importante mencionar, que para este año la diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras en la fase de empresas consolidadas es tan solo del 0,8%. Porcentaje que muestra en relación con el año 2018 (24,6%) el avance en equidad de género en la actividad emprendedora y el esfuerzo de las mujeres por consolidar sus empresas.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Al menos el 50% de las personas emprendedoras en la CAPV requirió 25.000 euros o más para arrancar y afrontar las primeras fases de desarrollo de sus negocios. Uno de cada cuatro habría iniciado su actividad con unas necesidades de financiación mucho más modestas (inferiores a 10.000 euros) y tan sólo un 8,1% se asocian a proyectos de cierta envergadura si tenemos en cuenta el volumen de financiación requerido para su arranque (superior a 150.000 euros).

Como viene siendo habitual, las aportaciones propias de las personas que emprenden representan con mucha diferencia la principal fuente de cobertura

del capital requerido para emprender. Financian de media un 58,7% de las necesidades financieras del ciclo emprendedor (3-42 meses de vida), seguido de las entidades financieras (24,5%), las aportaciones de familiares y amigos (8,7% y 5,2% respectivamente), programas públicos (1,4%) e inversores especializados (1,5%).

En lo que se refiere a la inversión privada informal, la tasa se mantiene estable en un 3,6% de la población adulta de la CAPV, con una aportación mediana de 6.000 euros/proyecto. Prevalece con mayor fuerza que en otros años el vínculo familiar entre la persona que invierte y el beneficiario de esos fondos, siendo mucho más discreta la proporción de inversión privada profesionalizada, esto es, aquella orientada a la búsqueda de proyectos atractivos y asociados a retornos prometedores. Tan sólo un 3,3% de la inversión realizada en el circuito informal de financiación ha respondido a este perfil.

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

En cuanto a las características de los negocios puestos en marcha, los datos recogidos en el último año indican de nuevo que la mayoría de las iniciativas emprendedoras identificadas dentro del índice TEA se dedican a actividades de servicios. En concreto, el 83,9% de las personas emprendedoras con negocios en fase inicial que fueron identificadas en la CAPV en 2019 se dedicaba a actividades de servicios, siendo un 18,2% el porcentaje dedicado específicamente a los servicios intensivos en conocimiento y un 65,7% el porcentaje dedicado al resto de los servicios. Un claro indicio de calidad que se observa es que, en los último tres años, el peso relativo de las iniciativas emprendedoras dedicadas a los servicios basados en conocimiento se estabiliza (desde el 16,7% que se observaba en 2016, pasando por un 21,9% en 2018); asimismo, es interesante destacar el repunte de las iniciativas industriales, que suponen el 7,5%.

En cuanto a la capacidad de empleo, los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV se caracterizan tradicionalmente por tener un tamaño reducido. Sin embargo, el tamaño medio de los negocios en fase inicial identificados en 2019 ha

aumentado ligeramente, en términos de empleo actual, configurado por 2,8 personas; mientras que el 43% del índice TEA estaba compuesto por iniciativas con al menos una persona empleada en la actualidad. En cuanto a las expectativas de tamaño en términos de empleo futuro, los negocios en fase inicial identificados esperaban emplear a una media de 4 personas en los próximos cinco años. En este caso, más del 64,5% del TEA lo constituían iniciativas que esperaban emplear al menos una persona en cinco años.

Otros indicios de calidad analizados tienen que ver con la orientación innovadora. En este sentido, las iniciativas emprendedoras presentan un grado de alcance geográfico relativamente limitado, respecto a las novedades en producto o servicio: El 29% de las iniciativas realiza innovación de producto-servicio, pero con un alcance fundamentalmente local. En cuanto a la innovación en procesos, un 24,7% de los/as emprendedores/as en fase inicial introducen novedades en ese sentido, con un alcance predominantemente local o estatal. Cabe destacar positivamente que la actividad emprendedora inicial presenta indicadores de calidad innovadora superiores a la observada en la actividad empresarial consolidada, tanto en sus innovaciones en proceso, como en producto o servicio.

Finalmente, en cuanto a la calidad de los negocios según su orientación internacional, cabe destacar que el 21,5% del índice TEA en el último año correspondía a personas emprendedoras cuyas iniciativas tenían algún grado de orientación internacional, es decir, personas con negocios nacientes o nuevos para los que al menos el 1% de los clientes estaban localizados fuera de España. De esta manera, el peso relativo de este tipo de iniciativas muestra cierta estabilidad en la CAPV, ya que ha representado entre el 20% y 25% de la actividad emprendedora en fase inicial desde el año 2014. Por tramos de intensidad, en el último año, las iniciativas con una orientación internacional baja de no más del 25% de clientes localizados en el extranjero ha aumentado hasta suponer el 17,2% del TEA, las iniciativas con una orientación internacional intermedia de entre 25% y 75% de clientes localizados en el extranjero representaron el 1,1% y las iniciativas con una orientación internacional alta de más del 75% de las ventas provenientes del extranjero representaron el 3,2%, aumentando relativamente su peso.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

La comparación entre la población involucrada en la creación de empresas y la no involucrada muestra notables diferencias de percepción y valores para emprender, con mayor optimismo generalizado entre el colectivo emprendedor. Pero en general, el factor impulsor más débil es la percepción de oportunidades en los próximos seis meses, siendo la capacidad de planificación de carrera con visión de largo plazo el que presenta mayor fortaleza. Entre los factores limitantes destaca el miedo al fracaso y la incapacidad que percibe la población vasca para materializar o explotar buenas oportunidades de negocio.

Se observa una mejora evolutiva ostensible de los indicadores de percepción en los últimos años, con la excepción del miedo al fracaso. El 56% de la población vasca no emprendería por miedo a fracasar. El enfoque de género nos muestra menos percepciones limitantes entre los varones que entre las mujeres. Por el contrario, en cuanto a las percepciones impulsoras, ellas perciben mayor reconocimiento de sus capacidades de innovación y declaran tener más referentes.

En cuanto a la percepción de valores sociales y culturales, la mayor parte de los indicadores ofrecen una evolución favorable en los últimos años. El 63% de la población vasca considera que emprender es una buena opción profesional y la mejora más destacable corresponde al rol de los medios de comunicación en la difusión de noticias sobre emprendimiento. Merece destacarse que casi el 50% de la población vasca considera que es fácil crear una empresa en el entorno y que se observa compromiso empresarial con misiones sociales. El enfoque de género muestra resultados más optimistas de contexto entre las mujeres no involucradas en emprendimiento que entre las emprendedoras.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

La metodología GEM incluye entrevistas a expertos/as como parte fundamental en el análisis de las condiciones del entorno al que se enfrentan las personas emprendedoras. Dichos/as expertos/as valoran los obstáculos y apoyos con el fin de proponer recomen-

daciones para fortalecer el entorno emprendedor. En general, existe una tendencia clara por parte de los expertos/as de reconocer la formación y articulación de un ecosistema de emprendimiento en proceso de fortalecimiento y expansión para la generación de valor en el territorio. Este análisis se realiza a partir del análisis de 12 condiciones del entorno.

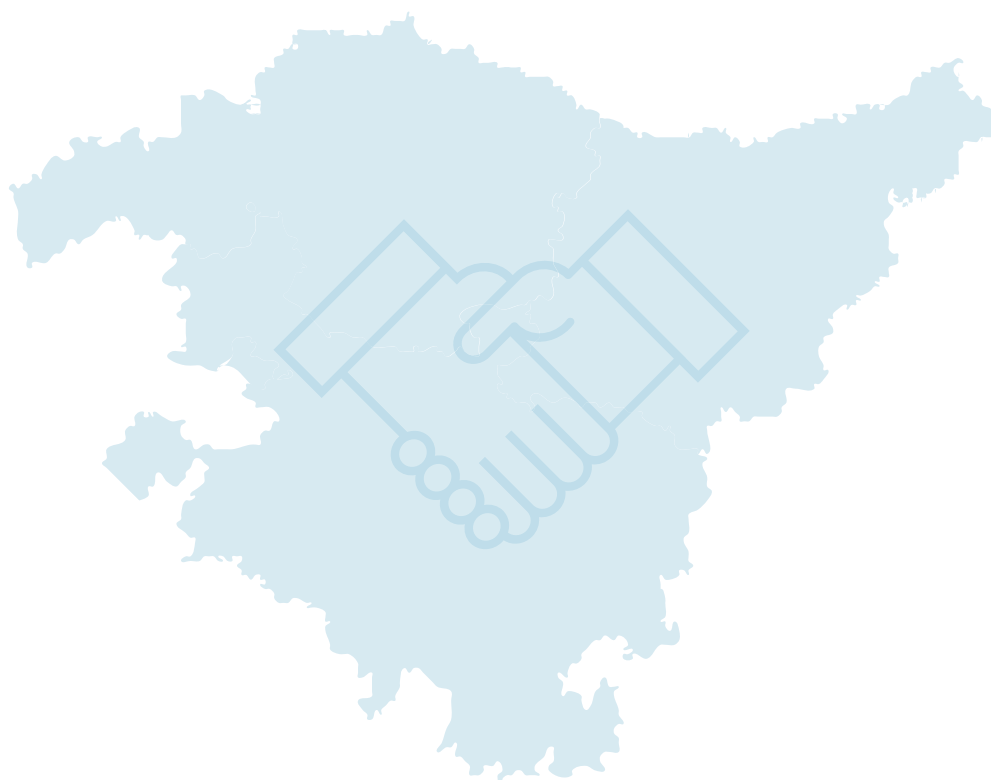
En concreto y en comparación con el año anterior todas las condiciones del entorno en el País Vasco han mejorado las valoraciones, excepto infraestructura física, programas gubernamentales, políticas gubernamentales, y normas sociales y culturales, pero con una disminución muy reducida respecto al 2018-2019; y las condiciones que más han aumentado de un año a otro son la transferencia I+D y la educación: primaria y secundaria, esta última muestra un avance importante, ya que su valoración ha sido muy baja. En referencia a las condiciones del entorno concretamente para el año 2019, las más valoradas por las personas expertas son el acceso a infraestructuras físicas y servicios, los programas gubernamentales y la infraestructura comercial y profesional; mientras que las menos valoradas son las condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria y las normas sociales y culturales. Dichas condiciones no son estáticas, varían a través del tiempo de acuerdo con su naturaleza, y es por eso por lo que el Informe GEM incluye un análisis dinámico de las mismas. Así pues, para el periodo 2004-2019, el análisis dinámico muestra que las condiciones del entorno mejor valoradas son: infraestructura física y de servicios, programas gubernamentales e infraestructura comercial y profesional, mientras que la peor valorada es la educación (primaria/secundaria).

En la comparación con Europa, la CAPV destaca por contar con una buena infraestructura física y de servicios y un buen nivel emprendedor de la educación (primaria y secundaria). En la comparación de la CAPV con España, existen bastantes similitudes. El patrón se repite sobre todo cuando se consideran comunidades autónomas de perfil socioeconómico similar, como es el caso de Cataluña, Navarra y Madrid.

Finalmente, para el análisis del entorno emprendedor, la metodología GEM permite preguntar a las personas expertas información respecto a los obstáculos y apoyos y, a partir de dicho análisis los expertos/as generan recomendaciones a la actividad emprende-

dora. Para esta edición, las personas expertas de la CAPV entrevistadas coinciden en que el principal obstáculo es el apoyo financiero, factor fundamental para el desarrollo y la sobrevivencia de los nuevos proyectos. Además, los expertos/as reconocen como obstáculos: las normas sociales y culturales, las políticas gubernamentales y las barreras al mercado interno. En referencia a los principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora vasca los expertos consideran por su importancia las políticas gubernamentales como un apoyo (además de un obstáculo), los programas gubernamentales, la educación y formación y, la capacidad emprendedora. Como consecuencia las principales recomendaciones de los expertos/as se dirigen a: Fortalecer las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento;

mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas, incluyendo la financiación a los proveedores, enriqueciendo toda la cadena de valor. Además, mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento, recomendación que han hecho a lo largo de varios años y que se espera presente resultados a mediano y largo plazo. Finalmente, los expertos/as recomiendan fortalecer la educación y la formación en emprendimiento, propuesta que llevará al desarrollo de emprendimientos de mejor calidad e impacto en la economía.



Egikaritze-laburpena >>

Ekintzailletza-prozesuaren adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

2019an ez ziren aldaketa esanguratsuak hauteman EAeko ekintzailletzaren egoeran. Hasierako faseko ekintzailletza-jarduera (3,5 urtera arteko negozioak) Euskadiko biztanleriaren % 4,7aren inplikazioa du, Espainiako batezbestekoa baino 1,4 puntu beherago. EAek Alemania, Japonia eta Italia bezalako herrialdeen antzeko egoera du, eta ongizate ekonomikoaren maila kontuan hartuta espero litekeena baino ekintzailletza-jarduera txikiagoa erakusten du. Bestetik, EAeko helduen % 2ak hartzen du esku barneko ekintzailletza-jardueretan, eta aktiboki hartzen dute parte produktu berrien garapenean edo enplegatzailearentzako negozio-unitate berrien sorreran. Barneko ekintzailletza-maila horrek igoera bat islatzen du aurreko urteari begira, nahiz eta antzeko diru-sarrerak dituzten beste herrialde batzuek edo Madrilgo Erkidegoa eta Nafarroa bezalako eskualdeek dutena baino txikiagoa den.

Ekintzaile potentzialen tasa da eboluzio handiena izan duena, eta aurreko urteetako gorakako aurrerapenarekin jarraitzen du. 2019 ekitaldian zehar, Euskadiko biztanleen % 9,2ak adierazi zuen ekintzailletzan jarduteko asmoa zuela hurrengo 3 urteetan, eta horrek 4,2 puntuko igoera islatzen du aurreko urtearekin alderatuta. Era berean, igoera bat erregistratu da enpresa egonkortuen kopuruan (42 hilabete baino gehiago), eta % 5,8tik % 7,6ra igaro da. Aldiz, tendentzia-aldaketa bat hauteman da enpresa-jardueraren uzte-indizean (% 2,5), eta 0,9 puntutan igo da. Uztearen arrazoi nagusiak errentagarritasun-falta, arrazoi pertsonal edo familiarrak eta negozioa saltzeko aukera dira, eta aldaketak egon dira arrazoi garrantzian.

Euskadiko ekintzailearen profila

Urte honetatik aurrera GEM txostenak ikuspuntu ezberdina aurkezten du ekiteko motibazioari dagokionez. 2019 ekitaldian, elkarrizketatuei eskatu zitzaizen ekiteko motibazioei buruzko baieztapen hauek ebaluatzeko: munduan funtsezko aldaketak egitea, aberastasuna edo errenta handia sortzea, familiako tradizioarekin jarraitzea edo bestelako lan-aukeren falta. Aberastasuna edo errenta handia sortzea da EAEn negozio bat sortzeko motibaziorik ohikoena, eta motibazio horrekin ados edo erabat ados daudela

adierazi duten pertsonen % 68 ordezkatzen du. Bestalde, elkarrizketatuen % 40ak adierazi du munduan aldaketak egiteko ekin duela, eta % 32ak aitortu du motibazioa lan-falta dela-eta bizimodua ateratzea izan dela.

EAeko ekintzaileen profila aurreko urteetako ekitaldietako profilaren antzekoa da, nahiz eta ekiteko batez besteko adinak behera egin duen: 38 urtekoa da orain. Ekintzaile gehienak 35 eta 45 urte arteko gizonak dira, hezkuntza-maila handiarekin eta errenta-maila handiarekin.

Genero-ikuspegitik, gizonezkoen TEA emakumezkoena baino handiagoa da oraindik. Hala ere, berdintasunean ere aurrerapenak egon dira. Garrantzitsua da aipatzea aurten gizonezko ekintzaileen eta emakumezko ekintzaileen ehunekoen arteko aldea soilik % 0,8koa dela enpresa egonkortuen fasean. 2018. urtearekin alderatuta (% 24,6), ehuneko horrek ekintzailletza-jarduerako genero-berdintasunaren aurrerapena eta emakumeek euren enpresak egonkortzeko egindako ahalegina islatzen ditu.

Ekintzailletza-prozesuaren finantzaketa EAEn

Gutxienez EAeko ekintzaileen % 50ak 25.000 euro edo gehiago behar izan zituen abian jartzeko eta negozioen garapenaren lehen faseei aurre egiteko. Lautik batek finantza-behar apalagoekin abiarazi zuen jarduera (10.000 euro baino gutxiagorekin), eta soilik % 8,1 dago lotuta tamaina jakin bateko proiektuekin, abian jartzeko beharrezko finantzaketa-bolumena kontuan hartzen badugu (150.000 euro baino gehiago).

Ohiko moduan, ekintzaileen ekarpen propioak dira ekiteko beharrezko kapitalaren estaldura-iturri nagusia, alde handiarekin. Batez bestean ekintzailletza-zikloaren finantzaketa-beharren % 58,7 finantzatzen dute (3-42 hilabete), finantza-erakundeen (% 24,5), familiar eta lagunen ekarpenen (% 8,7 eta % 5,2, hurrenez hurren), programa publikoen (% 1,4) eta inbertitzaile espezializatuen (% 1,5) aurretik.

Inbertsiopribatu informalari dagokionez, tasa egonkorra da, EAeko helduen % 3,6koa, 6.000 euroko ekarpenarekin proiektuko. Inbertitzen duen pertsonaren eta funts horien onuradunaren arteko familia-harremana beste urteetan baino indartsuagoa da, eta askoz txikiagoa da

inbertsiopribatu profesionalizatuaren ehunekoa, hau da, proiektu erakargarriak eta itzulkin oparoezin lotutakoak bilatzera orientatutakoa. Soilik finantzazioaren zirkuitu informalean egindako inbertsioaren % 3,3ak erantzun dio profil horri.

EAEn identifikatutako negozioen kalitate-aztarnak

Abian jarritako negozioen ezaugarriari dagokienaz, azken urtean jasotako datuek adierazten dute TEA indizearen barruan identifikatutako ekintzaitza-ekimen gehienak zerbitzu-jarduerekin daudela lotuta. Zehazki, 2019an EAEn identifikatu ziren eta hasierako faseko negoziak zituzten ekintzaileen % 83,9 zerbitzu-jardueretan ari zen lanean, eta % 18,2 ezagutzako zerbitzu intentsiboetan; halaber, % 65,7ak gainerako zerbitzuetan jarduten zuen. Kalitate-adierazle argi bat zera da, azken hiru urteetan ezagutzan oinarritutako zerbitzuekin lotutako ekintzaitza-ekimenen pisu erlatiboa egonkortu egin dela (2016an % 16,7koa zen, eta, 2018an, % 21,9koa); halaber, interesgarria da azpimarratzea industria-ekimenen gorakada, % 7,5 ordezkatzen baitute.

Enplegu-gaitasunari dagokionez, EAeko ekintzaitza-jardueratik eratorritako negozioak tradizionalki txikiak izateagatik ezaugarritu dira. Hala ere, 2019an identifikatutako hasierako faseko negozioen batez besteko tamainak gora egin du egungo enplegu-terminoetan (2,8 pertsona); aldiz, TEA indizearen % 43 gaur egun gutxienez pertsona bat enplegatuta duten ekimenez osatzen zuten. Tamaina-aurreikuspenei dagokienaz, etorkizuneko enplegu-terminoetan, identifikatutako hasierako faseko negozioek hurrengo bost urteetan 4 pertsonako batezbestekoa enplegatzea espero zuten. Kasu honetan, TEAren % 64,5 baino gehiago bost urtetan gutxienez pertsona bat enplegatzea espero zuten ekimenez osatzen zuten.

Aztertutako beste kalitate-adierazle batzuk zerikusia zuten orientazio berritzailearekin. Alde horretatik, ekintzaitza-ekimenez erlatiboki mugatutako irismen geografikoaren gradua dute, produktu edo zerbitzuetako berrikuntzei begira: Ekimenez % 29ak produktu eta zerbitzuen berrikuntzak egiten ditu, baina batez ere tokiko irismenarekin. Prozesuetako berrikuntzei dagokienaz, hasierako faseko ekintzaileen % 24,7ak

berrikuntzak gehitzen ditu alde horretatik, tokiko edo estatuko irismenarekin. Positiboki nabarmendu behar da hasierako ekintzaitza-jardueren berrikuntza-kalitatearen adierazleak egonkortutako enpresa-jardueren hautemandakoak baino handiagoak direla, bai prozesuan dauden berrikuntzetan, bai produktu edo zerbitzuetan.

Azkenik, negozioen kalitateari dagokionez euren nazioarteko orientazioaren arabera, nabarmendu behar da azken urteko TEA indizearen % 21,5 nazioarteko orientazioko graduren bat zuten ekimenez zituzten ekintzaileei zegokiela, hau da, negozio berriak zituzten pertsonak, bezeroen % 1 Espainiatik kanpo zegoelarik. Horrela, ekimen mota horren pisu erlatiboa egonkorra izan da EAEn; izan ere, hasierako faseko ekintzaitza-jardueraren % 20 eta % 25 artean mantendu da 2014az geroztik. Intentsitate-tartetan banatuta, azken urtean nazioarteko intentsitate txikiko ekimenez (bezeroen % 25 baino gutxiago dago atzerrian) gora egin dute TEAren % 17,2ra iritsi arte; erdi-mailako nazioarteko orientazioko ekimenez (bezeroen % 25 eta % 75 artean atzerrian) % 1,1 ordezkatu zuten, eta nazioarteko orientazio handikoek (salmenten % 75 baino gehiago atzerrikoak) % 3,2 ordezkatu zuten, eta haien pisuak gora egin zuten erlatiboki.

Euskadiko biztanleriaren balore eta jarreraren pertzepzioa

Enpresen sorreran parte hartzen duten eta parte hartzen ez duten pertsonen arteko alderaketak desberdintasunak erakusten ditu pertzepzioan eta ekiteko balioetan; ekintzaileen kolektiboan optimismoa orokorra da. Oro har, faktore sustatzaile ahulena hurrengo sei hilabeteetako aukeren pertzepzioa da, eta epe luzeko ikuspegiko karrera planifikatzeko gaitasuna da indartsuena. Faktore mugatzaile horien artean porroterako beldurra nabarmentzen da, baita Euskadiko biztanleriak negozio-aukera onak egikaritu edo ustiatzeko ikusten duen gaitasunik eza ere.

Azken urteetan, pertzepzio-adierazleetan bilakaera-hobekuntza nabarmena hauteman da, porroterako beldurraren salbuespenarekin. Euskadiko biztanleriaren % 56 ez litzateke ekintzaile izango porrot egiteko beldurratik. Genero-ikuspegiak pertzepzio mugatzaile gutxiago islatzen ditu gizonezkoen artean

emakumezkoen artean baino. Aldiz, pertzepzio sustatzaileen artean, emakumeek euren berrikuntza-gaitasunen aitortza handiagoa hautematen dute, eta erreferente gehiago dituztela adierazten dute.

Balio sozial eta kulturalen pertzepzioari dagokionez, adierazle gehienek aldeko bilakaera islatzen dute azken urteetan. Euskadiko biztanleriaren % 63ak uste du ekintzailertzan aritzea aukera profesional ona dela, eta hobekuntza nabarmenena hedabideek ekintzailertzari buruzko berriak zabaltzen duten rolari dagokio. Azpimarratu behar da Euskadiko biztanleen ia % 50ak uste duela erraza dela enpresa bat sortzea ingurune honetan, eta enpresa-konpromisoa ikusten dela gizarte-misioekin. Genero-ikuspegiak emaitza optimistagoak islatzen ditu ekintzailertzan jarduten ez duten emakumeen artean emakumezko ekintzaileen artean baino.

EAEn ekiteko baldintzak ingurunean

GEM metodologiak adituekiko elkarrizketak gehitzen ditu ekintzaileek aurrean duten ingurunearen baldintzen analisiaren funtsezko zati moduan. Aditu horiek babes eta oztopoak baloratzen dituzte ekintzailearen ingurunea indartzeko gomendioak proposatzeko xedearekin. Oro har, adituek tendentzia argi bat dute: indartze- eta hedatze-prozesuan dagoen ekintzailertza-ekosistema baten sorrera eta artikulazioa aitortzea, lurraldean balioa sortzeko. Analisi hori ingurunearen 12 baldintzaren analitika abiatuta egiten da.

Zehazki, eta, aurreko urtearekin alderatuta, Euskadiko ingurunearen baldintza guztien balorazioak hobetu egin dira, azpiegitura fisikoa, gobernu-programak, gobernu-politikak eta arau sozial eta kulturalak izan ezik, baina murrizketa oso txikia izan da 2018-2019 ekitaldiarekin alderatuta; halaber, urte batetik bestera gehien igo diren baldintzak I+G transferentzia eta hezkuntza (lehen eta bigarren hezkuntza) izan dira. Azken horrek aurrerapen garrantzitsua izan du, balorazioa oso txikia izan baita. 2019ko ingurunearen baldintzei dagokionez, adituek gehien baloratu dituztenak azpiegitura fisikoetarako eta zerbitzuetarako sarbidea, gobernu-programak eta azpiegitura komertzial eta profesionala dira; bestetik, gutxien baloratu dituztenak lehen eta bigarren hezkuntzarekin eta arau sozial eta kulturekin lotutako baldintzak dira. Baldintza horiek ez dira estatikoak, aldatu egiten baitira denboran zehar haien izaerari jarraikiz; hori dela eta, GEM txostenak

haien analisi dinamikoa jasotzen du. Beraz, 2004-2019 aldirako, analisi dinamikoak erakusten du hauek direla ingurunean gehien baloratutako baldintzak: azpiegitura fisikoa eta zerbitzuena, gobernu-programak eta azpiegitura komertzial eta profesionala; aldiz, okerren baloratutakoa hezkuntza da (lehen eta bigarren hezkuntza).

Europarekin alderatzean, EAEk azpiegitura fisiko eta zerbitzu onak ditu, baita ekintzailertza-maila ona ere hezkuntzan (lehen eta bigarren hezkuntza). EAE Espainiarekin alderatuta, badaude antzekotasunak. Patroia errepikatu egiten da batez ere antzeko profil sozioekonomikoa duten autonomia-erkidegoak kontuan hartuta, hala nola Katalunia, Nafarroa eta Madril.

Azkenik, ekintzailertza-ingurunearen analisirako, GEM metodologiak aukera ematen du adituei informazioa eskatzeko babes eta oztopoei buruz, eta, analisi horretatik abiatuta, adituek ekintzailertza-jarduerarekin lotutako gomendioak ematen dituzte. Edizio honetarako, EAEn elkarrizketatutako adituak bat datoz ideia batean: oztopo nagusia finantza-babesa da, eta hori funtsezko faktorea da proiektu berrien garapen eta biziraupenerako. Gainera, adituek hauek jotzen dituzte oztopotzat: arau sozial eta kulturalak, gobernu-politikak eta barneko merkatuaren mugak. Euskadiko ekintzailertza-jarduerak inguruneari begira dituen babesen artean, adituek hauek azpimarratzen dituzte euren garrantziagatik: gobernu-politikak (oztopoa izateaz gain), gobernu-programak, hezkuntza eta prestakuntza eta ekiteko gaitasuna. Ondorioz, hauek dira adituen gomendio nagusiak: Ekintzailertzaren arloko gobernu-politikak indartzea, enpresa berriei zuzendutako finantza-babesa hobetzea, hornitzaileentzako finantzazioa barne, balio-kate osoa aberastuz. Gainera, arau sozial eta kulturalak hobetzea ekintzailertzari dagokionez; gomendio hori hainbat urtetan zehar egin da, eta espero da emaitzak izatea epe ertain eta luzean. Azkenik, adituek ekintzailertzako hezkuntza eta prestakuntza indartzea gomendatzen dute, eta proposamen horrek kalitate hobeko ekintzailertzaren garapena ekarriko du, zeinak eragina izango baitu ekonomian.

PARTE 1

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

Esta primera parte del Informe GEM CAPV 2019-2020, ofrece un análisis de los diferentes aspectos del fenómeno emprendedor en el ecosistema vasco, así como una comparación internacional y regional, dentro del Estado español. Este capítulo se divide en los siguientes sub-apartados:

1. Valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV.
2. Indicadores clave del emprendimiento vasco: actividad emprendedora, motivaciones, perfil de las personas emprendedoras y financiación.
3. Perfilado de iniciativas emprendedoras o indicios de calidad: sector de actividad, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación y orientación internacional

Para finalizar, se presentan las conclusiones principales y un anexo metodológico.

El fenómeno emprendedor >>

1.1. Percepciones sobre actitudes y cultura emprendedora de la población vasca de 18-64 años

Las actitudes emprendedoras que percibe tener una sociedad, así como la percepción general de la cultura emprendedora con la que conviven sus individuos, son elementos clave para explicar las decisiones de emprendimiento de las personas que la componen. Cuanto más propicia sean las actitudes de las personas y la cultura de una región o país hacia el emprendimiento, la innovación y a la asunción de riesgos, mayor predisposición tiene su población a la creación de nuevos negocios.

Entre los cambios del proyecto GEM en esta edición 2019-2020, se han incorporado nuevos indicadores relacionados con la percepción que la población tienen sobre sus actitudes y su cultura el culturales, lo que permitirá realizar análisis de mayor valor a partir de esta edición.

El proyecto GEM ofrece métricas relacionadas con los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca que mostraremos a continuación. El análisis se enriquece con la desagregación del fenómeno en función de la involucración de los individuos en actividades de emprendimiento y en función de su género.

1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes individuales para emprender

Tal y como comentábamos previamente, en la edición GEM 2019-2020 se han introducido nuevas variables en relación con los valores y actitudes de la población en torno al emprendimiento. En concreto, este año se analizan ocho indicadores que pueden agruparse según su naturaleza impulsora o limitante de la actividad emprendedora.

Entre los indicadores considerados como **impulsores**, se encuentran los siguientes: (1) la percepción de que hay **oportunidades** para emprender en los próximos seis meses, (2) la percepción de que se poseen los **conocimientos y habilidades** necesarios para emprender un negocio, (3) la percepción de que se dispone de capacidad para la innovación o **talento innovador** reconocido por terceros, (4) la percepción de que cada decisión se toma como parte de un plan de carrera profesional con **visión de largo plazo**, y

(5) la percepción de que se conoce a otras personas emprendedoras que sirven como **modelos de referencia**.

Por el contrario, los indicadores considerados como **limitantes** son: (6) la percepción de que el **miedo al fracaso** es un obstáculo para emprender, (7) la percepción de que, incluso siendo persona experta, es raro ver oportunidades o **incapacidad para identificar oportunidades**, y (8) la percepción de que, incluso habido visto una oportunidad, es raro actuar sobre ella o **incapacidad para explotar oportunidades**.

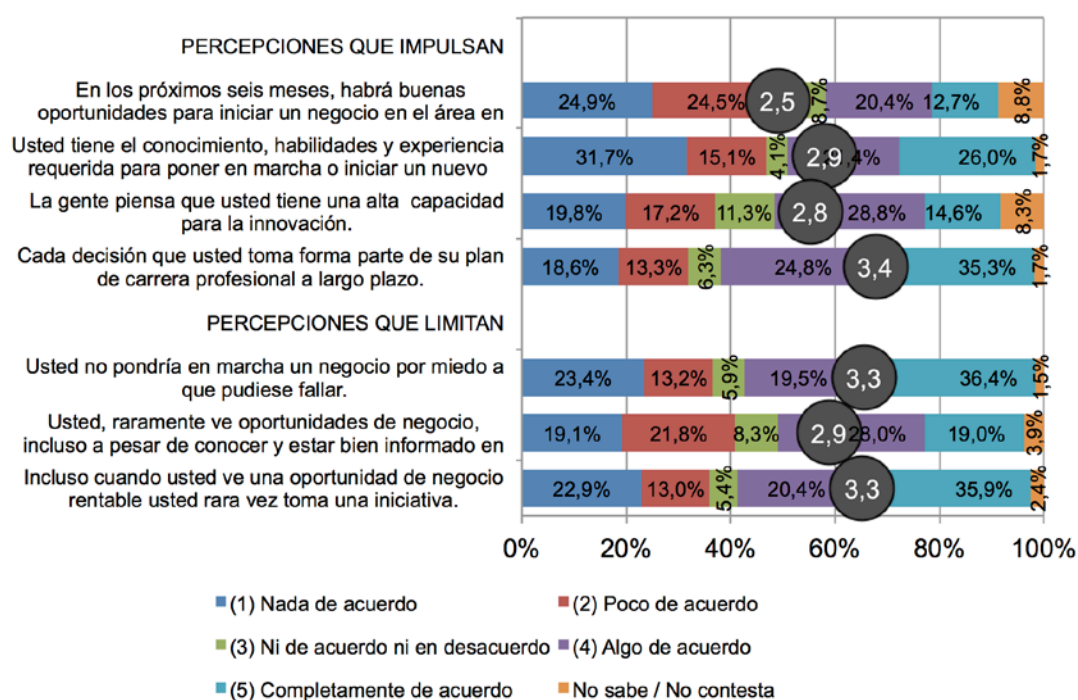
El Gráfico 1.1.1 muestra la percepción de la población vasca, en general, sobre sus valores y actitudes para emprender. El factor impulsor más débil es la percepción de oportunidades en los próximos seis meses y el que se presenta con mayor fortaleza es la capacidad de planificación de carrera con visión de largo plazo. Por su parte, entre los factores limitantes destaca el miedo al fracaso y la incapacidad que percibe la población vasca para materializar o explotar buenas oportunidades de negocio.

La Tabla 1.1.1 recoge los ocho indicadores relacionados con los valores y actitudes de la población. Estos indicadores se agrupan según si son impulsores y limitantes de la actividad emprendedora, y su valor se distingue entre la población involucrada y no involucrada actividades de emprendimiento⁶. La valoración inmediata de los datos indica que la población involucrada en actividades emprendedoras percibe con mayor optimismo que posee valores y actitudes que son impulsores para emprender en comparación con la población no involucrada en actividades empresariales. Por el contrario, la población no involucrada se siente más familiarizada con valores y actitudes que son limitantes para emprender en comparación con la población involucrada.

La diferencia entre población involucrada y no involucrada no es muy grande en lo que respecta a la identificación de oportunidades para emprender, pero en el resto de indicadores impulsores la distancia es muy abultada, con más de 15 puntos de diferencia en la percepción sobre capacidades y habilidades para emprender, orientación innovadora, planificación de carrera y modelos de referencia.

En cuanto a los factores *limitantes*, el 39% de la población emprendedora vasca observa el fracaso como un obstáculo para emprender. La diferencia entre la población involucrada y la no involucrada es muy evidente, con el 58,3% de la población no involucrada que percibe la penalización del fracaso en el ecosistema emprendedor vasco frente al 38,8% en el caso de la población involucrada. En la línea de lo comentado anteriormente, apenas se detectan diferencias entre los dos colectivos a la hora de valorar la capacidad de identificar oportunidades, siendo mayor la diferencia cuando pasamos de la identificación a la acción. Es decir, la población emprendedora se siente más capaz

Gráfico 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, 2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, en función de su involucración en emprendimiento, 2019

	% de la población de 18-64 años		
	involucrada en el proceso emprendedor	no involucrada en el proceso emprendedor	total (involucrada + no involucrada)
IMPULSORES			
Percibe que hay oportunidades para emprender en los próximos seis meses	43,7%	39,6%	40,1%
Percibe que tiene los conocimientos y habilidades para emprender	83,4%	45,5%	50,3%
Percibe que los demás le ven como una persona innovadora	69,2%	51,8%	54,0%
Percibe que sus decisiones forman parte de un plan de carrera	78,1%	54,5%	65,3%
Conoce a alguien que han emprendido los últimos dos años	56,6%	40,0%	42,0%
LIMITANTES			
Percibe que no emprendería por miedo a fracasar	38,8%	58,3%	55,9%
Percibe que, incluso siendo una persona experta, es raro que vea oportunidades	52,2%	53,6%	53,5%
Percibe que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro que tome la iniciativa de actuar sobre ella	55,1%	62,0%	61,1%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

6 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.

que la población no emprendedora para acometer la explotación real de las oportunidades detectadas.

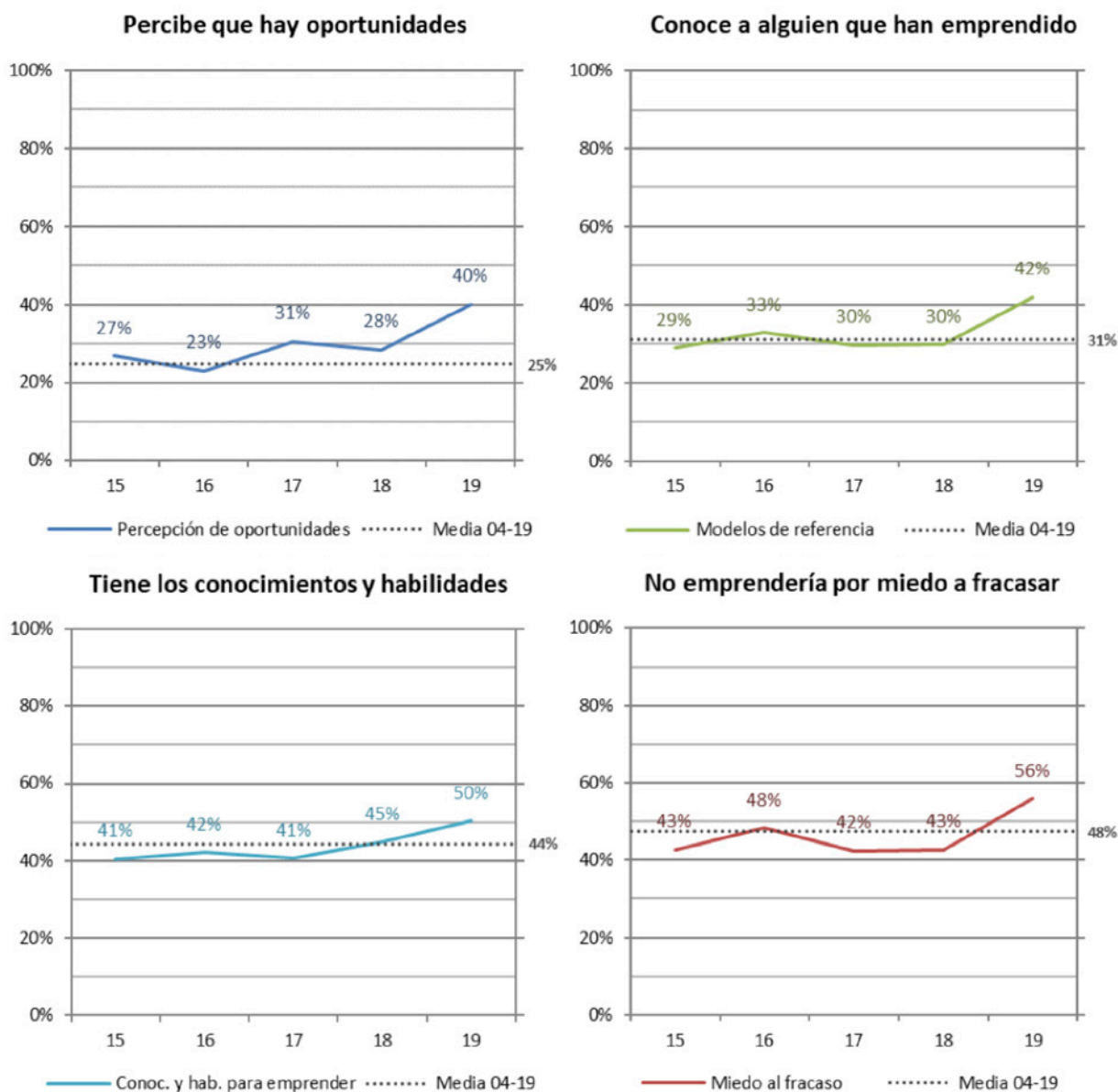
El Gráfico 1.1.2 nos muestra la evolución de los últimos 5 años de los cuatro indicadores de los que se dispone información histórica. El resto de variables son una novedad del proyecto GEM en la actual edición 2019-2020 y, por ello, no cuenta con serie histórica. Asimismo, añadimos la media de cada indicador en la serie histórica de la que dispone GEM CAPV, que supone 16 años de medición del ecosistema vasco de emprendimiento.

Se observa de manera clara un incremento muy evidente de todas las variables medidas con respecto al año anterior, y que en todos los casos supone el mayor valor de los últimos cinco años. La percepción de existencia de **oportunidades** y de personas emprendedoras

referentes ha mejorado ostensiblemente, y presentan más de veinte puntos de mejora sobre la media de los últimos dieciséis años. También se observa un avance muy significativo en la seguridad de la población con respecto a sus **conocimientos y habilidades** para emprender, con más de quince puntos de mejora sobre la media de la serie histórica.

Ahora bien, la lectura es muy diferente cuando afrontamos el análisis del indicador de **miedo al fracaso**. Se ha producido un incremento del temor a fracasar con proyectos empresariales de más de trece puntos porcentuales con respecto al año anterior, lo supone el valor más alto que GEM CAPV ha recogido en sus últimos dieciséis años. La coyuntura 2019-20 traslada que el estigma social de fracaso es un obstáculo para emprender para el 56% de la población vasca.

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender, 2015-2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

La valoración de valores y actitudes para emprender, desde la perspectiva de género que muestra la Tabla 1.1.2, ofrece valores diferentes visiones si analizamos a la población involucrada y no involucrada en actividades emprendedoras. Dentro de la población no involucrada en un proceso emprendedor, las percepciones impulsoras son más prevalentes entre los hombres que entre las mujeres. En cuanto a las percepciones limitantes, los hombres son quienes se muestran menos afectados por la percepción de temor al fracaso a la hora de emprender. Sin embargo, ellas se muestran menos afectadas por la percepción de incapacidad para vislumbrar nuevas oportunidades y explotarlas. La lectura de género ofrece también diferencias interesantes cuando analizamos al colectivo emprendedor. Ellos presentan menos percepciones limitantes que las mujeres. De hecho, sólo el 34,4% de los hombres que emprenden percibe miedo a fracasar frente al 43,6% de las mujeres. Y en cuanto a las percepciones impulsoras, ellas perciben mayor reconocimiento de sus capacidades de innovación y declaran ser más conocedoras de otras personas emprendedoras en comparación con los hombres.

1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento

En este apartado sobre la percepción de valores sociales y culturales que son favorables a la actividad emprendedora, también ofrecemos desde el proyecto GEM dos indicadores nuevos: la percepción de **facilidad para emprender** en el territorio y la percepción de que hay empresas con **orientación social** en el territorio. Con ello, se pretende mejorar el análisis del entorno y cómo este incide en la decisión de emprender de la población vasca.

En concreto, analizaremos las siguientes variables en la población en general: (1) la percepción de que en el territorio hay preferencia por la **equidad en las condiciones de vida**, (2) la percepción de que en el territorio dedicarse a emprender puede ser considerado como una **buena opción profesional**, (3) la percepción de que en el territorio la persona emprendedora disfrutan de **buen estatus socio-económico**, (4) la percepción de que los medios de comunicación contribuyen a la **difusión del éxito de las iniciativas emprendedoras**, (5) la percepción de que en el territorio hay **facilidad para iniciar un**

Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2019

	% de la población de 18-64 años					
	involucrada en el proceso emprendedor			no involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
IMPULSORES						
Percibe que hay oportunidades para emprender en los próximos seis meses	48,7%	38,2%	43,7%	42,3%	36,8%	39,6%
Percibe que tiene los conocimientos y habilidades para emprender	84,2%	82,5%	83,4%	49,6%	41,5%	45,5%
Percibe que los demás le ven como una persona innovadora	66,7%	72,1%	69,2%	53,7%	50,0%	51,8%
Percibe que sus decisiones forman parte de un plan de carrera	79,0%	77,2%	78,1%	67,0%	59,9%	63,4%
Conoce a alguien que han emprendido los últimos dos años	56,5%	56,7%	56,6%	43,3%	36,8%	40,0%
LIMITANTES						
Percibe que no emprendería por miedo a fracasar	34,4%	43,6%	38,8%	56,2%	60,3%	58,3%
Percibe que, incluso siendo una persona experta, es raro que vea oportunidades	51,6%	52,8%	52,2%	56,3%	50,9%	53,6%
Percibe que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro que tome la iniciativa de actuar sobre ella	52,4%	58,2%	55,1%	63,1%	60,8%	62,0%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

negocio y, (6) la percepción de que en el territorio es común ver empresas con una **orientación social**.

De igual forma, profundizaremos en el análisis de estas percepciones teniendo en cuenta si la población está involucrada o no en actividades emprendedoras y en función de género.

Como se observa en el Gráfico 1.1.3, la mayoría de la población vasca percibe que no hay diferencias de nivel de vida en su entorno. El indicador con menor valoración absoluta es la consideración social de la carrera emprendedora como buena opción profesional. Este indicador supone duda para más del 30% de la sociedad que afirma que no sabe cómo valorarlo o no se posiciona con valoración favorable o desfavorable. Los indicadores nuevos presentan una valoración favorable ya que la mayor parte de la población no considera que existan dificultades en la fase de creación empresarial y observa positivamente el compromiso empresarial en los problemas sociales.

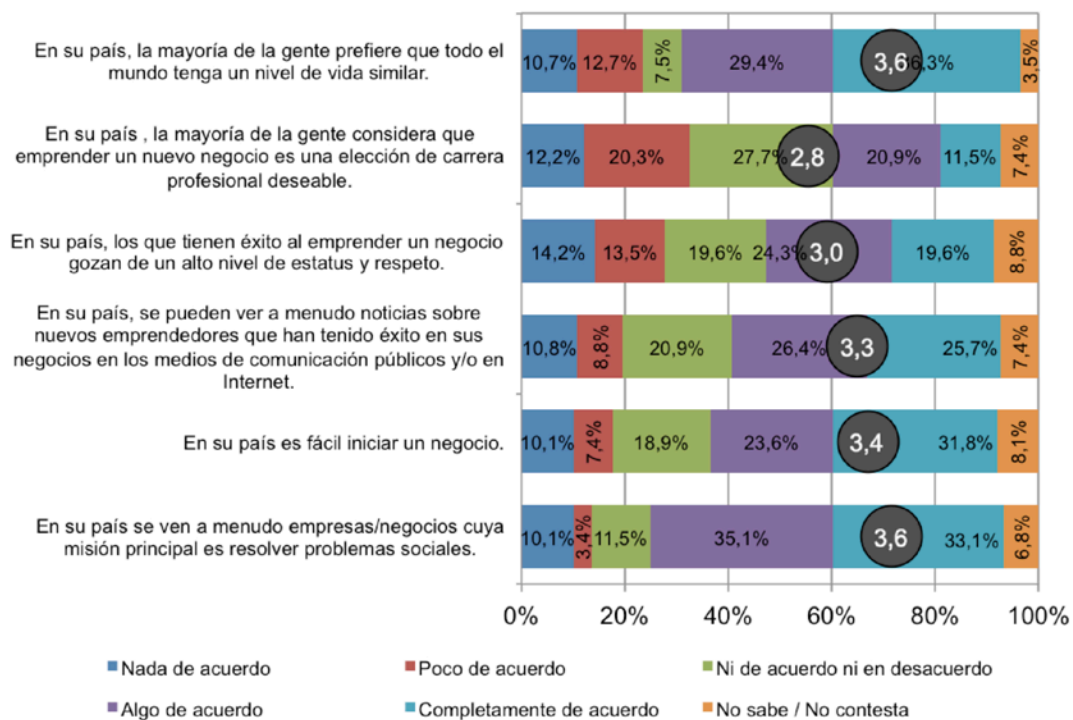
La Tabla 1.1.3 no muestra diferencias apreciables en los tres primeros indicadores cuando diferenciamos entre población involucrada en emprendimiento y no involucrada. Las mayores diferencias se sitúan en la buena valoración que el colectivo emprendedor hace de la labor periodística en el mundo emprendedor (70%). El porcentaje de personas emprendedoras que observan facilidad en la creación empresarial y un compromiso social de las empresas es también más abultado que entre la población no involucrada en actividades empresariales.

En el Gráfico 1.1.4 se muestra la evolución de los indicadores de percepción de la población sobre los valores sociales y contexto cultural durante los últimos cinco años. Como hemos comentado con anterioridad, los indicadores de facilidad para crear empresas y compromiso social son novedades de la edición 2019-2020, por lo que sólo analizaremos la evolución de los cuatro indicadores de los que se dispone información histórica. Complementamos el análisis con la media de cada indicador durante toda la serie histórica de la que disponemos datos, es decir, los últimos 16 años.

Con la excepción del índice que mide la deseabilidad social de **equidad en el nivel de vida**, que muestra una leve reducción, el resto de los indicadores muestran los mejores resultados de los últimos cinco años. La mejora más destacable corresponde al **papel de los medios de comunicación en la difusión de noticias sobre emprendimiento**, que presenta una mejora de 12 puntos porcentuales sobre la media de la serie histórica y el mejor dato de los últimos dieciséis años. Un hito muy importante si tenemos en cuenta que los medios de comunicación son agentes clave de los cambios culturales.

En todo caso, los cuatro indicadores, incluido el de equidad en el nivel de vida muestran una mejora respecto a la media de los últimos dieciséis años, por lo que podemos afirmar que el contexto cultural que influye en la actividad emprendedora está prosperando en la dirección adecuada.

Gráfico 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2019

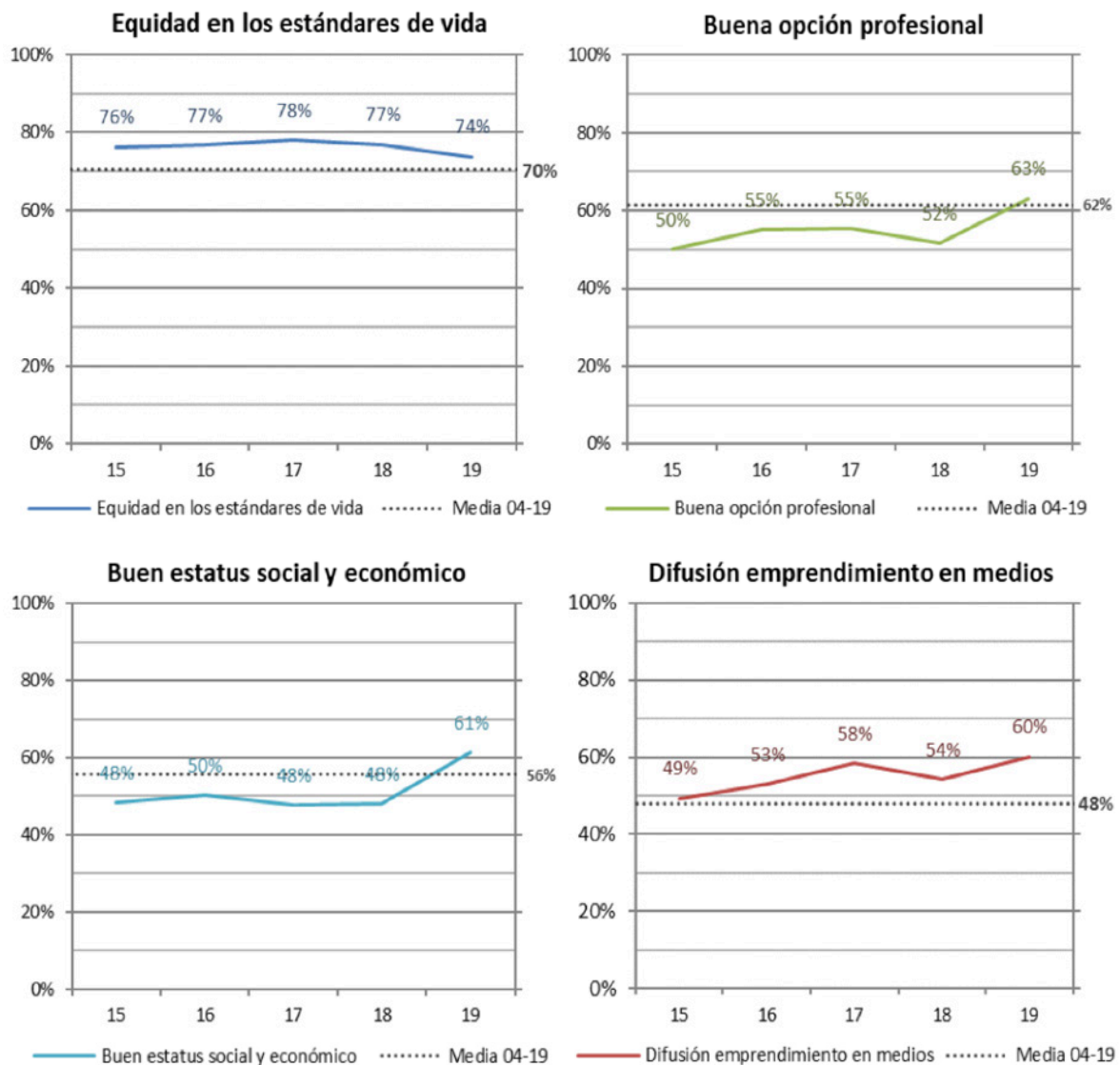


Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, en función de su involucración en actividades emprendedoras, 2019.

	% de la población de 18-64 años		
	involucrada en el proceso emprendedor	no involucrada en el proceso emprendedor	total (involucrada + no involucrada)
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	73,8%	73,8%	73,8%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	61,5%	63,4%	63,2%
considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	65,2%	60,7%	61,3%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	69,7%	58,7%	60,1%
Considera que es fácil emprender un negocio en donde vive	56,4%	46,3%	47,7%
Considera que a menudo se ven empresas o negocios con una misión social	55,8%	47,4%	48,4%

Gráfico 1.1.4. Evolución de la percepción de la población sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2015-2019.



Fuentes: GEM CAPV (APS, 2019).

Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2019.

	% 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	76,5%	70,9%	73,8%	70,9%	76,6%	73,8%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	62,3%	60,6%	61,5%	61,5%	65,2%	63,4%
considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	66,4%	63,8%	65,2%	61,8%	59,7%	60,7%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	73,9%	65,0%	69,7%	58,7%	58,8%	58,7%
Considera que es fácil emprender un negocio en donde vive	57,5%	55,3%	56,4%	46,5%	46,2%	46,3%
Considera que a menudo se ven empresas o negocios con una misión social	52,3%	59,4%	55,8%	45,7%	49,1%	47,4%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Valores sociales y cultura de emprendimiento desde una perspectiva de género

Para finalizar, la Tabla 1.1.4 nos ofrece las diferencias de género en los indicadores de percepción de la población vasca sobre la cultura y su efecto en la actividad emprendedora.

Como podemos observar, los resultados son muy distintos si observamos al colectivo involucrado en emprendimiento o al no involucrado. En el colectivo emprendedor la síntesis es muy clara. Los varones observan con más optimismo el contexto cultural vasco para emprender, con una única excepción, son ellas las que observan más compromiso empresarial con causas sociales.

En la población no involucrada en emprendimiento, la situación es bien distinta, siendo las mujeres las consideran más favorable el contexto que rodea a las personas emprendedoras. Las excepciones se sitúan en la consideración del status social y económico y la facilidad para crear empresas, con diferencias muy leves y que no merecen atención.

1.1.3. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV

A continuación, exponemos el posicionamiento internacional de la Comunidad Autónoma del País Vasco en los ocho indicadores analizados sobre la percepción de los valores, las actitudes, la cultura y su influencia en el emprendimiento: (1) existencia de oportunidades; (2) conocimiento y habilidades; (3) talento innovador; (4) visión largo plazo; (5) modelos de referencia; (6) miedo al Fracaso; (7) incapacidad para identificar oportunidades; e (8) incapacidad para explotar oportunidades.

La metodología GEM ofrece la posibilidad de realizar análisis comparados entre las regiones y los países participantes en el proyecto a nivel internacional. En este caso, nos permite evaluar la situación del País Vasco respecto al resto de comunidades autónomas españolas y los 50 países participantes en el proyecto GEM 2019-2020. Como viene siendo habitual, adoptamos el criterio del Banco Mundial para clasificarlos en países de bajos

7 Siguiendo los criterios del Banco Mundial, en el Proyecto GEM se considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta per cápita de 3.895 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 3.896 dólares y 12.055 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.056 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

ingresos, países de ingresos medios y países de ingresos altos⁷, estando España y el País Vasco situados en el grupo altos ingresos.

Benchmarking internacional

Comenzamos mostrando el posicionamiento internacional del País Vasco en los ocho indicadores disponibles que analizan la percepción de los valores, las actitudes, la cultura y su influencia en el emprendimiento. La comparación se realiza teniendo en cuenta sólo los países GEM de ingresos altos (véase el Gráfico 1.1.5).

Más del 80% de la población de Polonia y Suecia declara identificar **oportunidades para emprender** en los próximos seis meses. Japón ocupa, un año más la última posición del ranking, con un 10% de la población que percibe oportunidades para emprender. La CAPV se sitúa por encima de España (36%), con más de un 40% de la población que observa oportunidades, pero por debajo de la media de los países de referencia de la UE (52%).

Arabia Saudí destaca un año más por la seguridad de su población en cuanto a conocimientos y habilidades para emprender, lo que relega de nuevo a Japón al último puesto del ranking. La CAPV tiene una posición similar, aunque levemente inferior que España y la media UE, con un 50% de la población que considera que tiene los conocimientos y habilidades necesarios para comenzar con un nuevo negocio.

En cuanto al reconocimiento por terceros de disponer de talento innovador, la población de Arabia Saudí, Polonia y Colombia muestran más seguridad con respecto a su capacidad innovadora. Cierran el ranking Japón, Irlanda e Italia, con el peor índice de autoestima innovadora personal. En la CAPV el 54% de la población considera reconocido su talento para innovar, inferior a España (58%) y la media UE (61%).

Catar, Chile y Colombia, seguidos de cerca por Grecia y Portugal, destacan por la capacidad de su población para planificar su plan de carrera con visión de largo plazo. Irlanda e Italia presentan un bajo índice de planificación profesional a largo plazo. El 65% de la población de la CAPV declara planificar su vida profesional con visión de largo plazo, por encima de la media de la UE (63%) y con un nivel similar a España (66%).

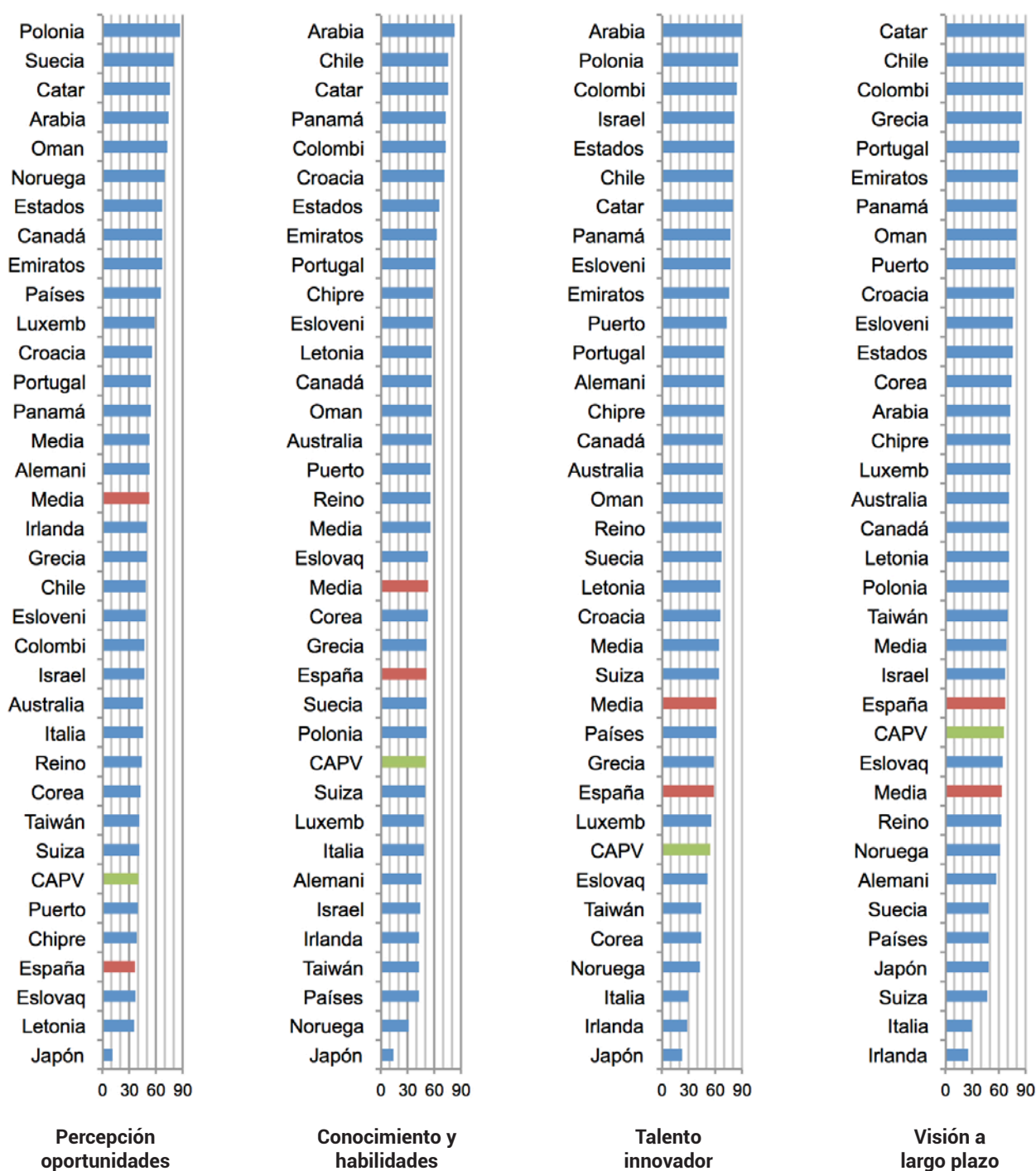
El indicador relativo a los modelos de referencia vuelve a colocar a Arabia Saudí en la primera posición del ranking, con un 82% de su población que afirma conocer personas emprendedoras en su entorno. De nuevo nos encontramos a Japón con el menor índice de modelos de referencia poblacional (17%). Por su parte, solo el 42% de la población de la CAPV y del estado dicen conocer personas emprendedoras, por debajo de la media europea (51%).

Corea del Sur muestra el menor índice de miedo al fracaso de todo el grupo de países con alto nivel de ingresos. En el extremo contrario se encuentra Chile con un 58% de su población temerosa del fracaso empresarial. En el Gráfico 1.1.5 se aprecia que la CAPV está muy cerca de esta situación con un 56% de la población que declara que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender, apreciándose un incremento importante con respecto al año pasado. España registra un dato similar lejos de la media de la UE (44,7%).

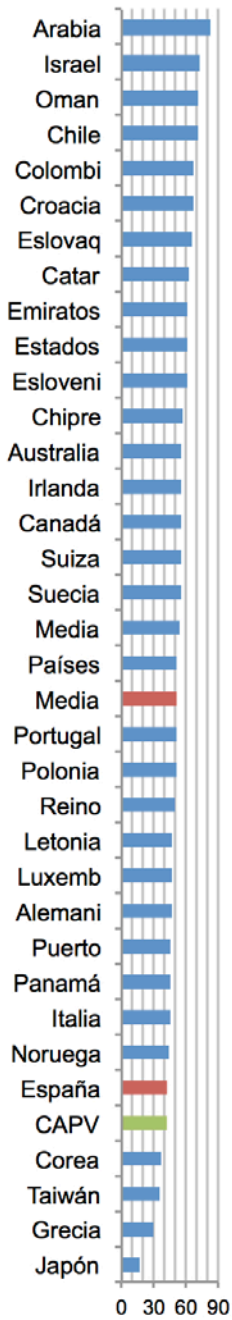
Resulta curioso observar que, aunque Corea del Sur es el país que presenta menor miedo al fracaso, casi el 80% de su población percibe incapacidad para identificar oportunidades. Italia es el país mejor posicionado, con un índice de falta de capacidad para la observación de nuevas oportunidades por debajo del 30% de su población. La población de la CAPV que percibe limitaciones a la hora de vislumbrar nuevas oportunidades es de un 53%, por delante de la media de la UE (54%) y España (56%).

En el mismo sentido, Noruega, el segundo país del grupo con menor miedo al fracaso, muestra la mayor incapacidad para explotar oportunidades del grupo (el 82% así lo percibe). La población de Irlanda e Italia se declaran muy capaces para la explotación de oportunidades. Por su parte, el 61% de la población vasca observa falta de capacidad para aprovechar oportunidades, muy similar al índice español y la media de los países de la Unión Europea que han participado en esta edición del proyecto GEM.

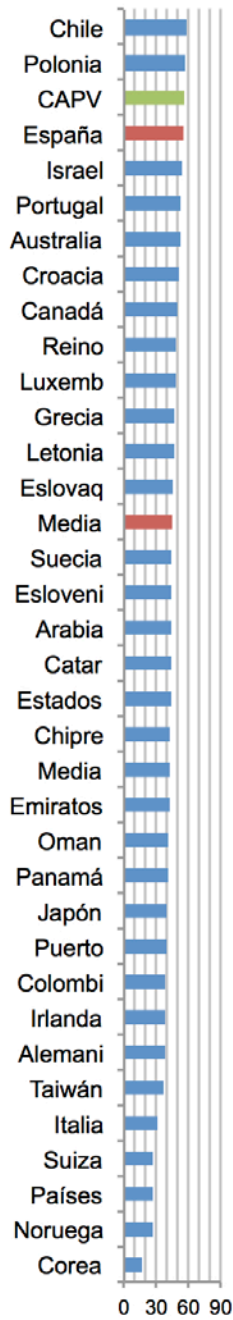
Gráfico 1.1.5. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2019.



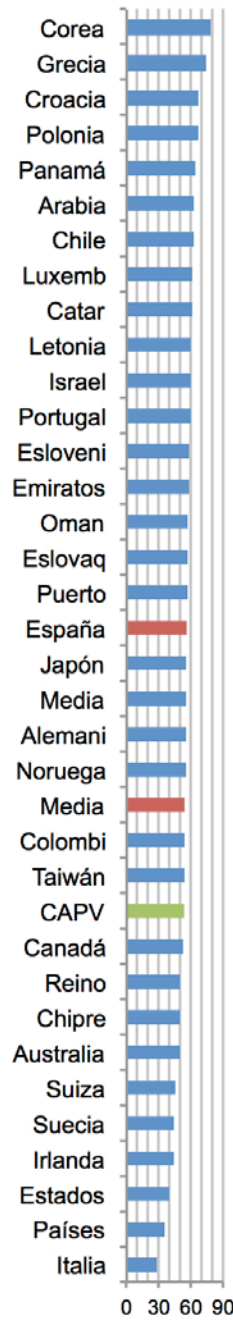
Fuente: GEM (APS, 2019).



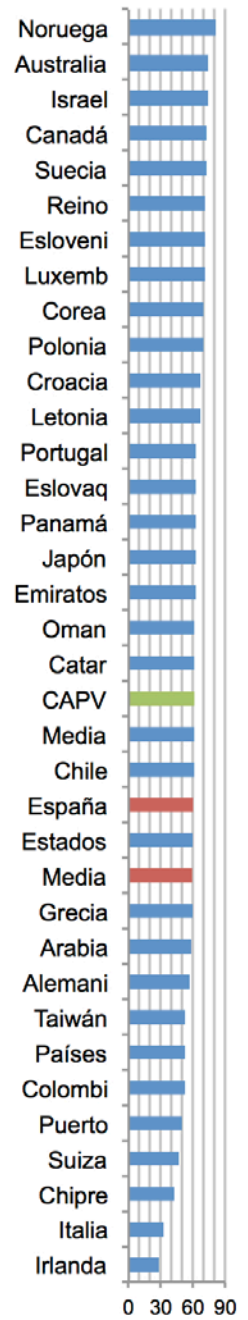
Modelos de referencia



Miedo al fracaso



Incap. identificar oportunidades



Incap. explorar oportunidades

Benchmarking autonómico

Tal y como adelantábamos al comienzo, el Gráfico 1.1.6 muestra la posición comparativa del País Vasco con los ocho indicadores sobre valores, actitudes, cultura y su influencia en el emprendimiento en el ámbito estatal, comparando la CAPV con las comunidades autónomas españolas. Las diferencias en el ámbito autonómico son mucho menores que las que veíamos en el marco internacional.

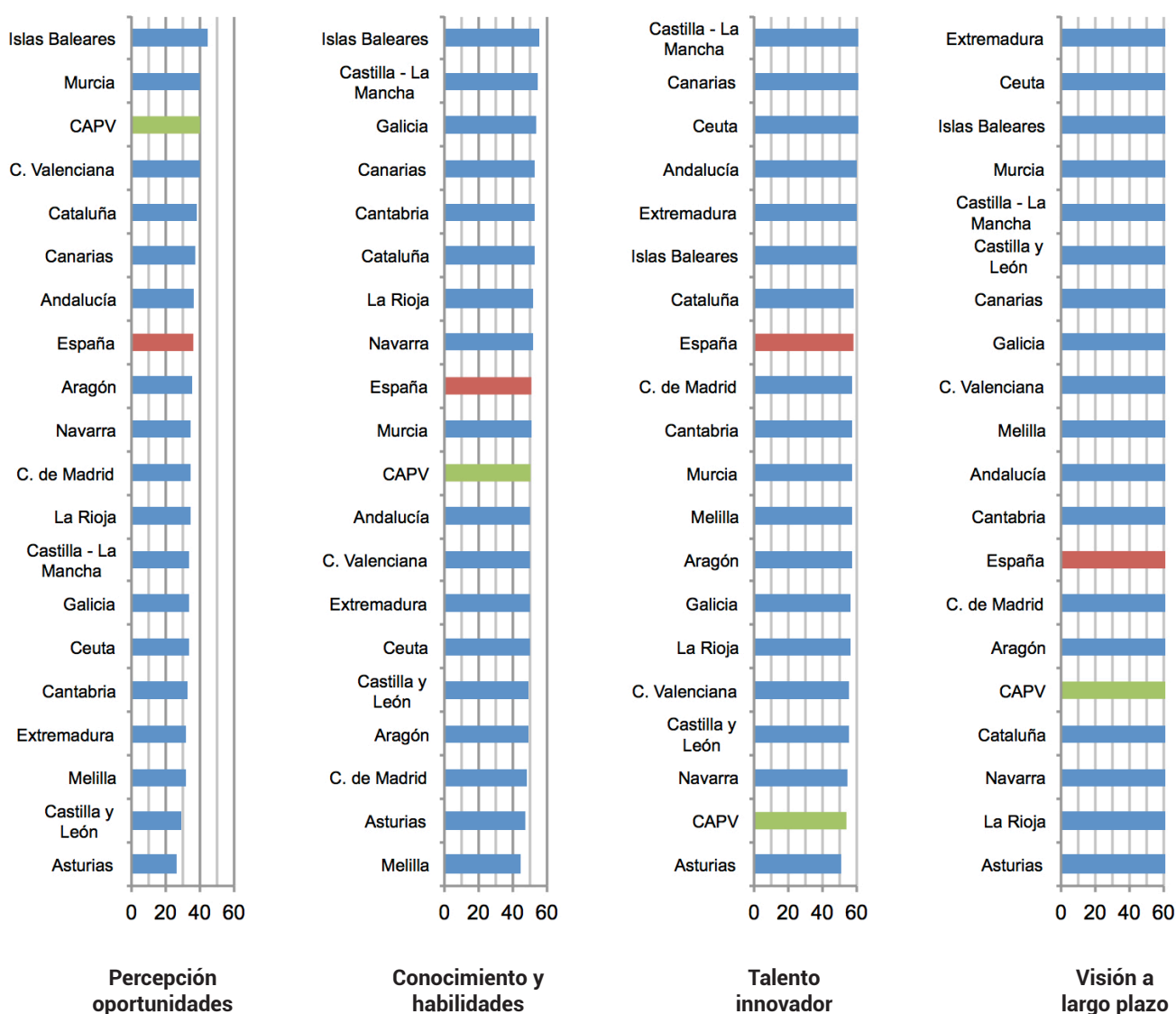
Las Islas Baleares son la región española líder del ranking en la detección de **oportunidades para emprender** en los próximos seis meses. Le siguen Murcia y la CAPV, que ocupa el tercer puesto en el ranking. En el extremo contrario nos encontramos a Asturias y Castilla y León

con menos de un 30% de su población que observa oportunidades para emprender.

En cuanto a los **conocimientos y habilidades para emprender**, las Islas Baleares vuelven a liderar el ranking autonómico, siendo Melilla y Asturias las regiones con menor seguridad con respecto a sus competencias emprendedoras. La CAPV se sitúa en una posición levemente inferior a la media estatal.

Asturias, la CAPV y Navarra son las comunidades más pesimistas en cuanto al reconocimiento por terceros del **talento innovador**. Castilla la Mancha es la región que observa la mayor consideración de su talento para innovar (64%).

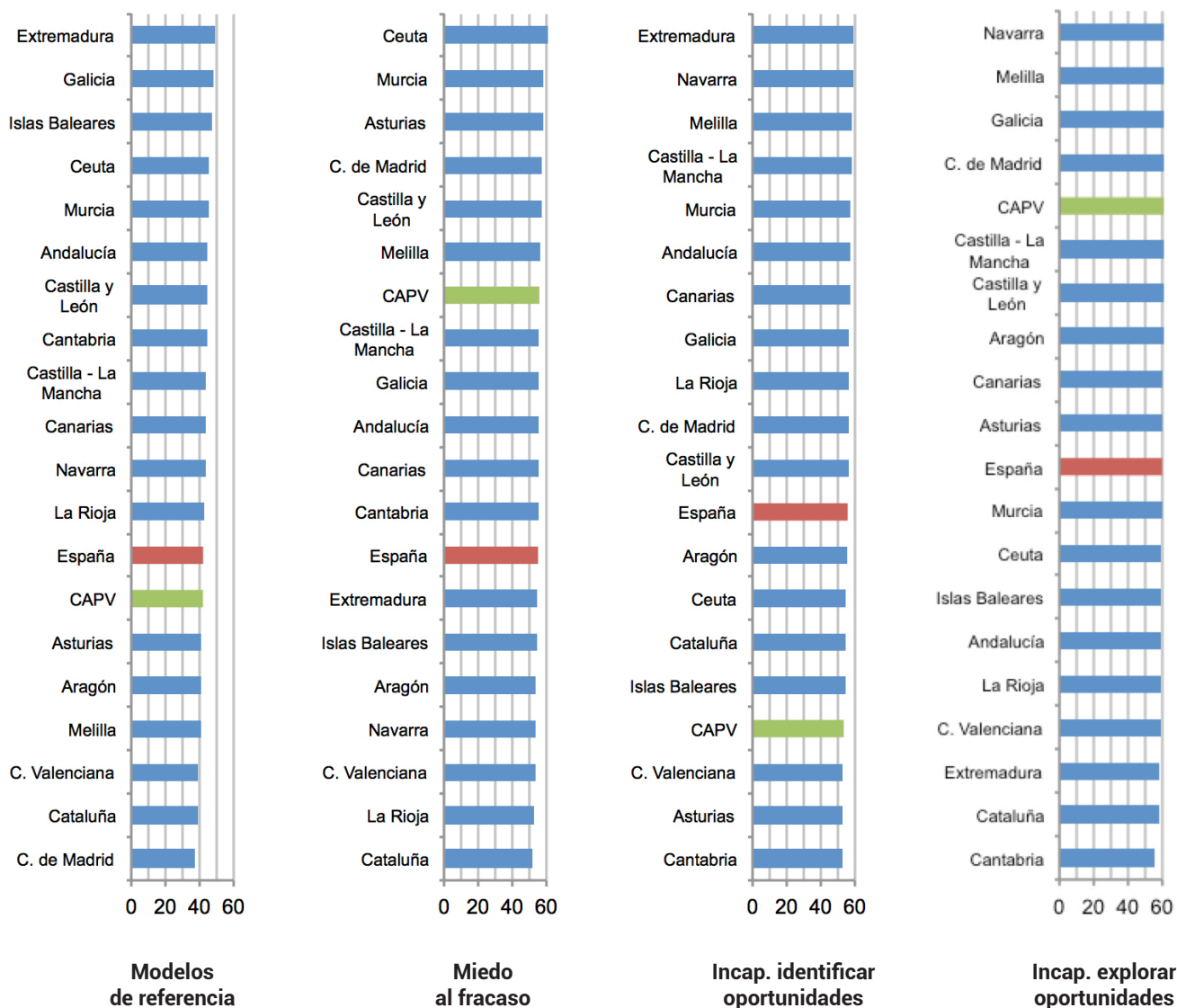
Gráfico 1.1.6. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2019.



Extremadura lidera el ranking de los dos siguientes indicadores: **visión de largo plazo y los modelos de referencia**. En ambos casos la CAPV se encuentra cercana a la media española. Una vez más, Asturias presenta el peor nivel de planificación de carrera a largo plazo. Y curiosamente, son Madrid y Cataluña los que muestran el menor nivel de conocimiento de emprendedores que puedan ser modelos de referencia.

En Cataluña observamos el menor índice de **miedo al fracaso** de las regiones españolas. Ceuta y Murcia se sitúan a la cabeza en porcentaje de población con temor al fracaso. Tal y como ya hemos comentado anteriormente, la CAPV sufre un incremento importante en este índice en la edición 2019-20.

Para finalizar, la población adulta de Cantabria es la que menos sensación de incapacidad percibe a la hora de **identificar oportunidades** y **explotarlas**. Navarra y Melilla se encuentran en el extremo contrario, con una percepción alta de incapacidad para identificar oportunidades y también para explotarlas. Extremadura destaca por tener el peor índice de identificación de oportunidades, pero su población se siente más segura a la hora de explotarlas. Es el caso contrario de lo que observamos en la CAPV, con una percepción relativamente baja de dificultades para la identificación de oportunidades, que contrasta con una percepción relativamente alta de dificultades para poner en marcha buenas oportunidades de negocio.



Fuente: GEM (APS, 2019).

1.2. Resultados de la actividad emprendedora

En este apartado se presentan los resultados de actividad emprendedora en la CAPV en seis ámbitos concretos:

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, definidos en la sección de conceptualización de la introducción de este informe:
 - a. El índice de población emprendedora potencial, medido como el porcentaje de población adulta que declara su intención de emprender en los próximos 3 años.
 - b. El índice de Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), 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 2018-julio 2019).
2. La motivación para emprender, distinguiendo entre quienes han emprendido para (1) marcar una diferencia en el mundo, (2) crear riqueza o generar una renta alta, (3) continuar una tradición familiar, y (4) ganarse de la vida por falta de empleo.
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, distinguiendo financiación requerida y el perfil del inversor/a.
6. El *benchmarking* de la actividad emprendedora de la CAPV a nivel internacional, nacional y por comunidades autónomas españolas.

1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

Resultados de la actividad emprendedora

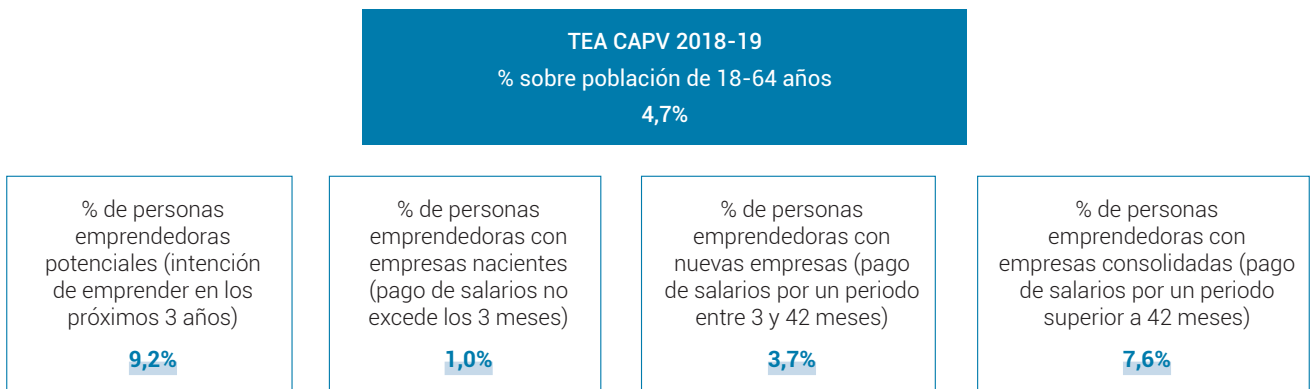
Por segundo año consecutivo la CAPV vuelve a registrar una leve disminución de la actividad emprendedora en fase inicial (de hasta 3,5 años de vida), sin representar ningún cambio significativo en el escenario. En el año 2019, el 4,7% de la población vasca (entre 18 y 65 años) estaba implicada en la gestión de un nuevo negocio en propiedad, lo que supone una reducción de 0,4 puntos con respecto al año anterior. Este descenso se debe a que el porcentaje de empresas nacientes (entre 0 y 3 meses) se reduce en mayor medida de lo que aumenta el grupo de nuevas empresas (entre 3 y 42 meses), dejando entrever posibles barreras a la hora de dar el paso a emprender (véase el Gráfico 1.2.1).

En el Gráfico 1.2.2 se muestra la evolución de la tasa emprendedora a lo largo de los últimos 16 años, distinguiendo diferentes etapas marcadas por variaciones significativas en los años 2008, 2012 y 2017, siguiendo el progreso del ciclo económico.

Tal y como se observa en el Gráfico 1.2.3, la intención de emprender en los próximos 3 años continúa con el progreso ascendente de años anteriores, intensificándose aún más durante el ejercicio 2019 hasta llegar al 9,2%, lo que supone un crecimiento de 4,2 puntos respecto al periodo de 2018. De igual manera, se registra un aumento de las empresas consolidadas (más de 42 meses de vida), pasando de un 5,8% a un 7,6%. Por el contrario, se observa un cambio de tendencia en el índice de abandono de actividad empresarial (2,5%), aumentando 0,9 puntos con respecto al año anterior. A lo largo de los años el indicador de abandono empresarial presenta una evolución más lineal que el resto de los indicadores.

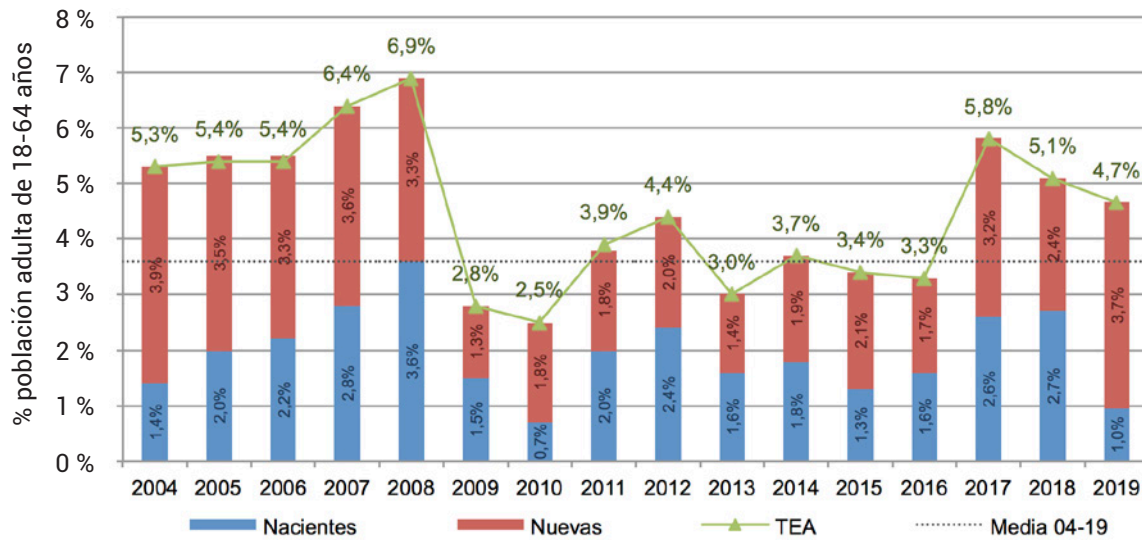


Gráfico 1.2.1. Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.2. Evolución de la actividad emprendedora, TEA. CAPV 2004-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

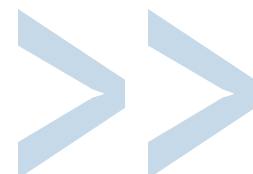
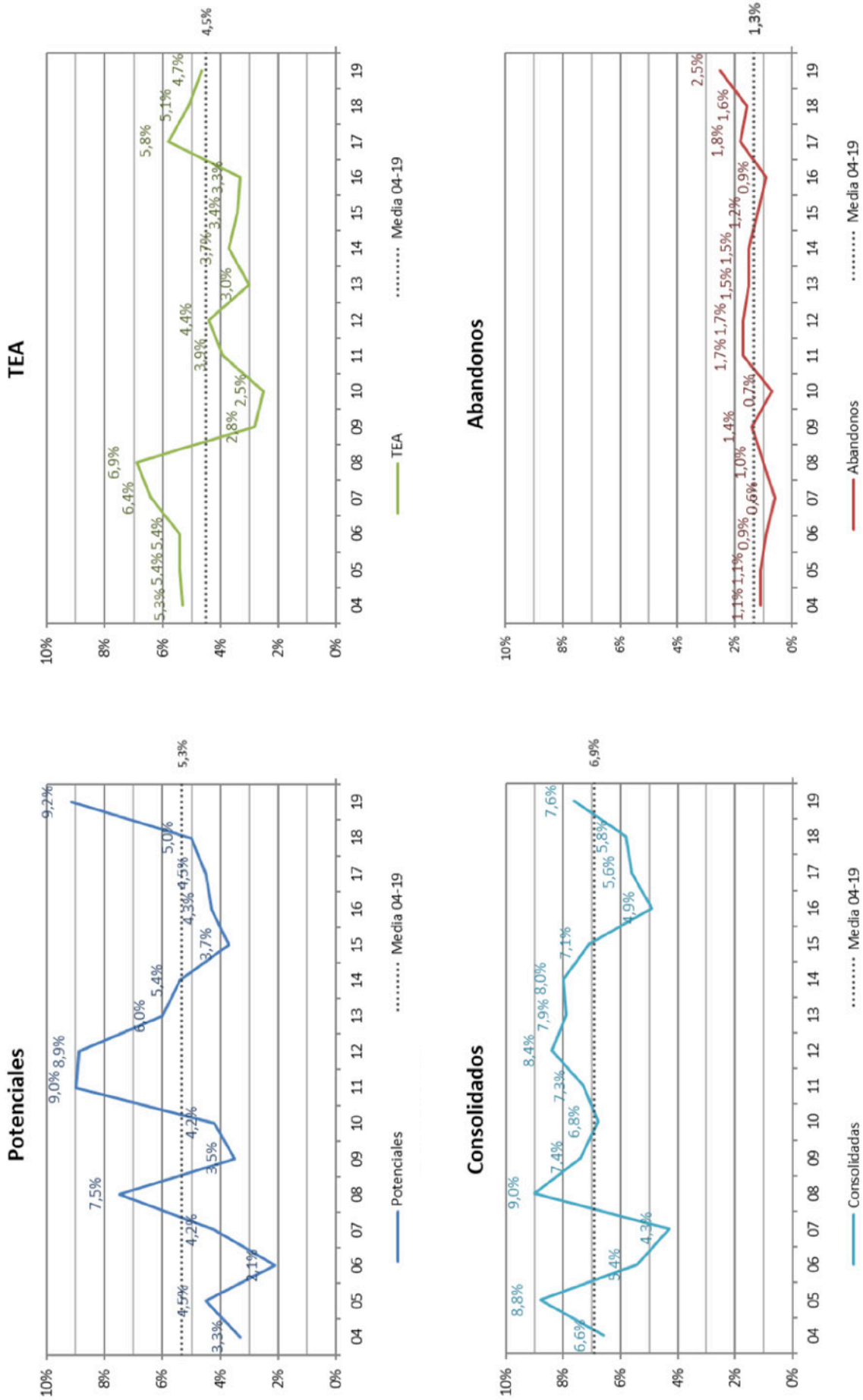
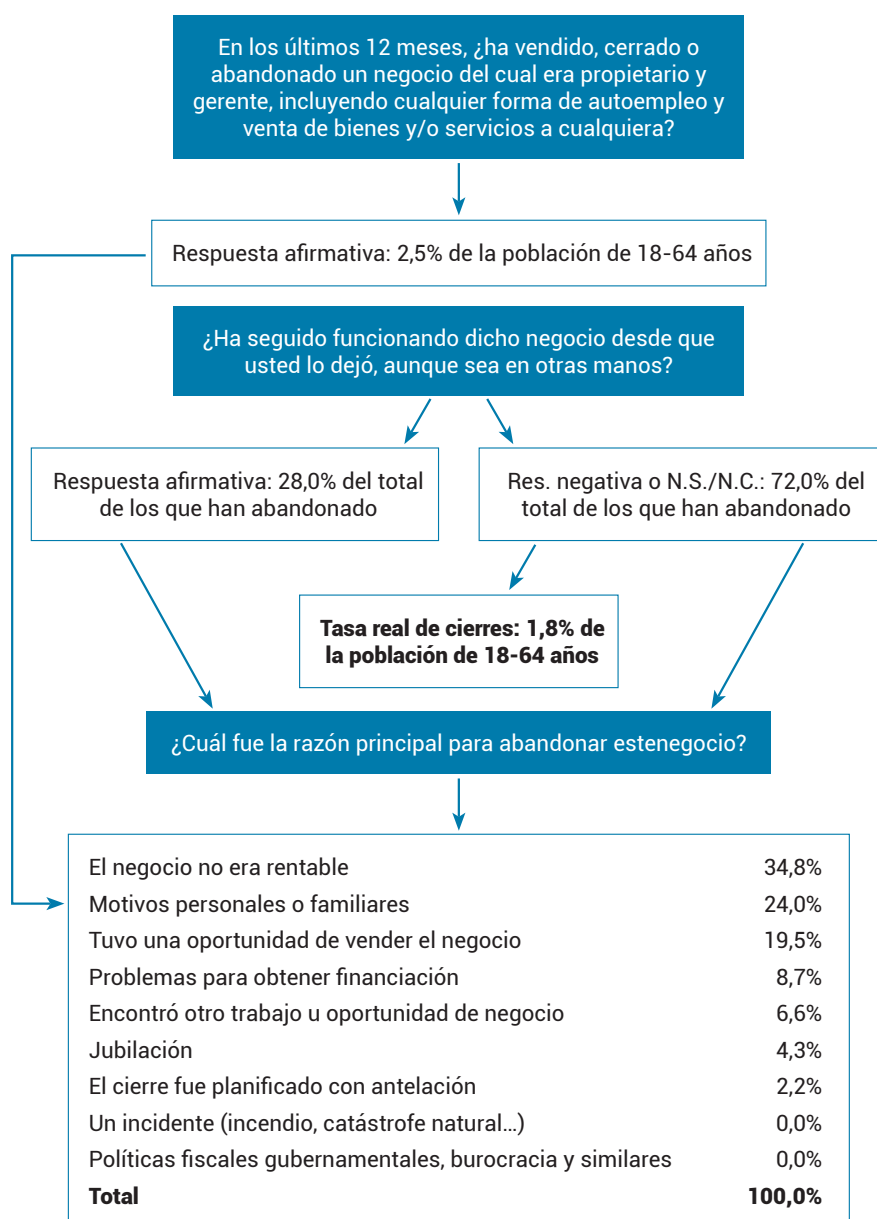


Gráfico 1.2.3. Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor. CAPV 2004-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.4. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

En el Gráfico 1.2.4 podemos identificar cuáles fueron las razones que llevaron al abandono de negocios en el año 2019. El 2,5% de la población vasca abandonó un negocio, pero en un 28% de los casos, las empresas pasaron a formar parte de otros propietarios, lo que significa que la tasa real de cierre implicó a un 1,8% de la población.

El mayor motivo por el cual se cesó una actividad empresarial continuó siendo la falta de rentabilidad del negocio (34,8% de los casos), si bien esta razón disminuyó un 10%. Con lo que respecta a las siguientes

causas de incidencia en el abandono empresarial, se observa un escenario distinto. En el año 2019, la segunda causa de abandono fue por motivos personales o familiares (24%), suponiendo un incremento con respecto al año anterior del 15,5%. El mismo efecto encontramos en el tercer motivo, la oportunidad por vender el negocio (19,5%), que asciende 4 posiciones en la tabla de clasificación. Por otra parte, la dificultad para obtener financiación (8,7%), habitualmente una de las principales causas de abandono, ocupa el cuarto puesto de la tabla al disminuir su peso respecto al año 2018.

Con respecto a la comparativa de la actividad emprendedora entre la CAPV y la media española, observamos que prácticamente se mantiene la distancia del año anterior, suponiendo para el año 2019 una diferencia de 1,4 puntos por debajo para la CAPV. Esta uniformidad en la evolución es debido a que en ambos casos el indicador disminuye prácticamente de igual manera (véase Gráfico 1.2.5).

En definitiva, en 2019 no se destacan cambios relevantes en la situación emprendedora de la CAPV con respecto al año anterior. El porcentaje de personas emprendedoras potenciales es el indicador que presenta mayor evolución positiva. En cuanto al número de abandonos y número real de cierre de negocios, se produce un leve aumento, observándose cambios en la ponderación de los principales motivos de abandono con respecto al año anterior. Seguramente esta situación de estabilidad quedará perjudicada por el impacto del COVID-19.

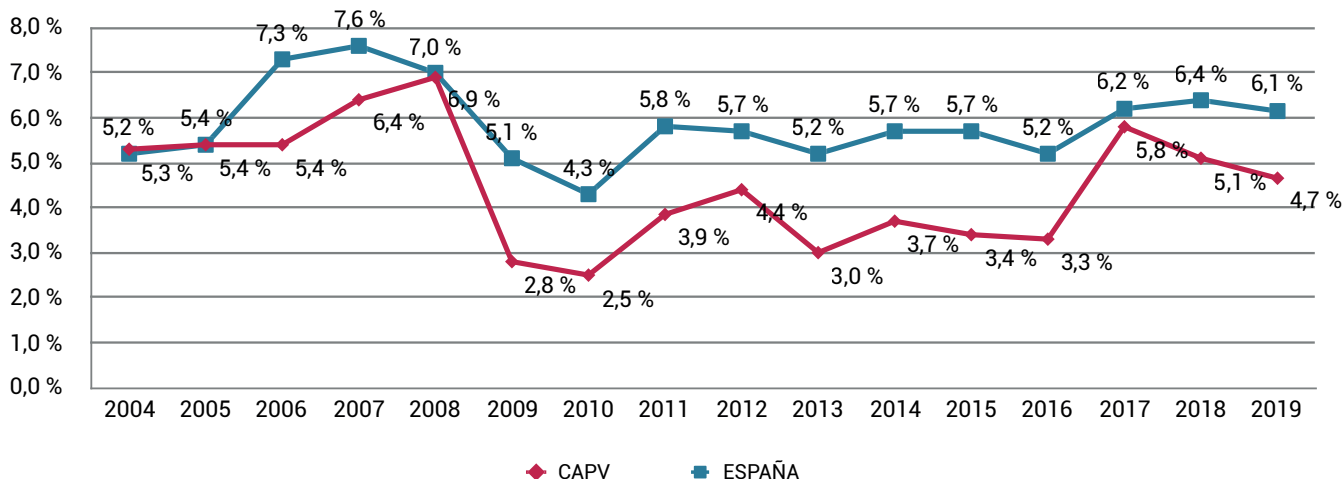


Resultados de la actividad intraemprendedora

La actividad emprendedora también 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. Las organizaciones que adoptan este tipo de estrategias, a través de iniciativas intraemprendedoras, no sólo consiguen crecer, sino que, además, ayudan a fortalecer la experiencia y las habilidades de los empleados/as para seguir creando negocios⁸. En el marco del proyecto GEM, el intraemprendimiento se concibe como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los/as empleados/as emprendedores/as de organizaciones existentes y se mide mediante la tasa de empleados emprendedores (EEA).⁹

A diferencia del indicador TEA, la actividad intraemprendedora ha experimentado un modesto repunte en 2019 con respecto al año anterior, pero todavía se sitúa por debajo de su máximo del 3% experimentado en el 2016. En concreto, casi un 2% de la población adulta de la CAPV en 2019 participaba activamente liderando el desarrollo de nuevos productos y servicios, o la creación de nuevos negocios desde y para otra organización existente (véase el Gráfico 1.2.6).

Gráfico 1.2.5. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

⁸ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue (2013, 2019).

⁹ La tasa de empleados emprendedores (EEA) se refiere al porcentaje de personas adultas que, como empleados, han estado involucradas en los últimos 3 años en actividades emprendedoras para sus empleadores, como, por ejemplo, el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la puesta en marcha de una unidad de negocio, establecimiento o subsidiaria nueva.

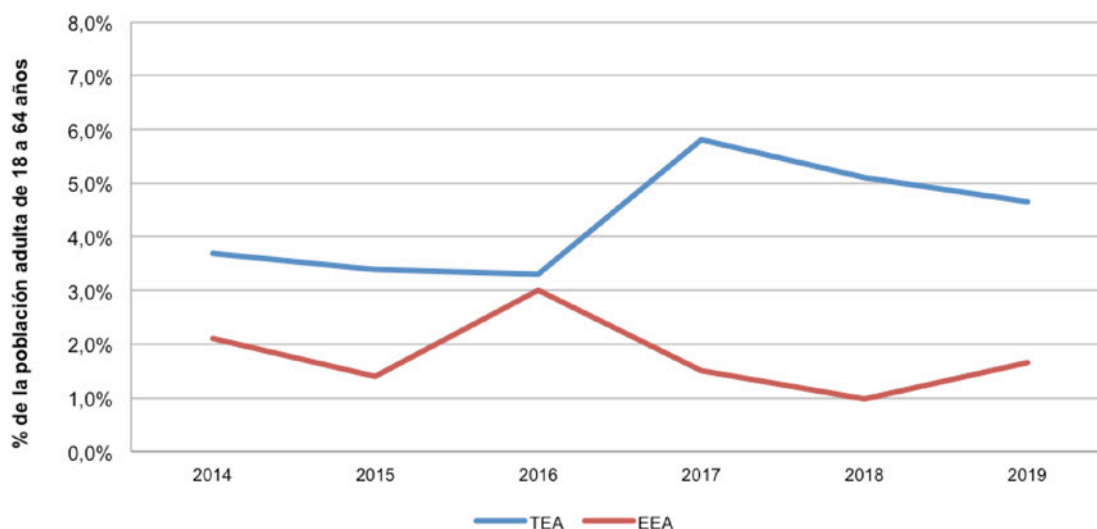
En comparación a otras regiones de nivel similar de PIB per cápita, la tasa de intraemprendimiento de la CAPV es la más baja con casi un 2%. El promedio internacional de la tasa EEA para países de un PIB per cápita similar al de la CAPV es cercano a un 5%. Países como Australia, Holanda, o Alemania por lo menos triplican la tasa EEA de la CAPV (véase el Gráfico 1.2.7).

Fuente: GEM España (APS 2019), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, October 2019) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). El dato del PIB per

cápita en dólares (USD) ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

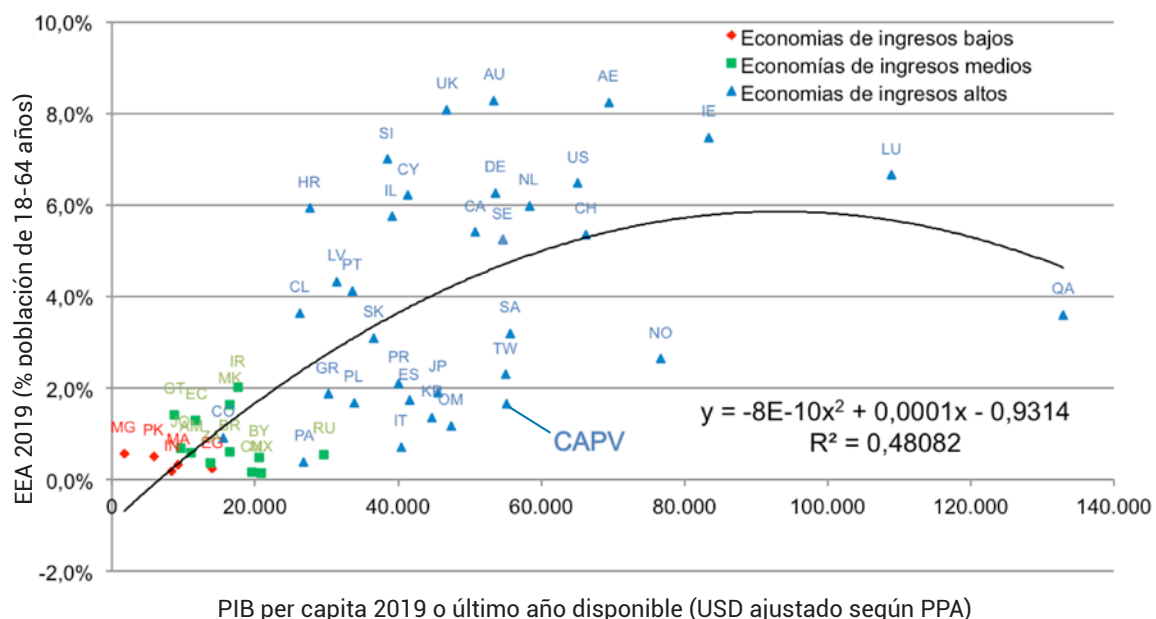
A nivel sub-nacional en el Estado sucede un fenómeno parecido. En comparación a otras comunidades autónomas de similar PIB per cápita, la tasa EEA de la CAPV es la más baja, por debajo de un 2%. Por ejemplo, la tasa EEA para las comunidades autónomas de Madrid y de Navarra superan la barrera del 2%, pero sin llegar al 3% (véase el Gráfico 1.2.8).

Gráfico 1.2.6. 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, 2014-2019



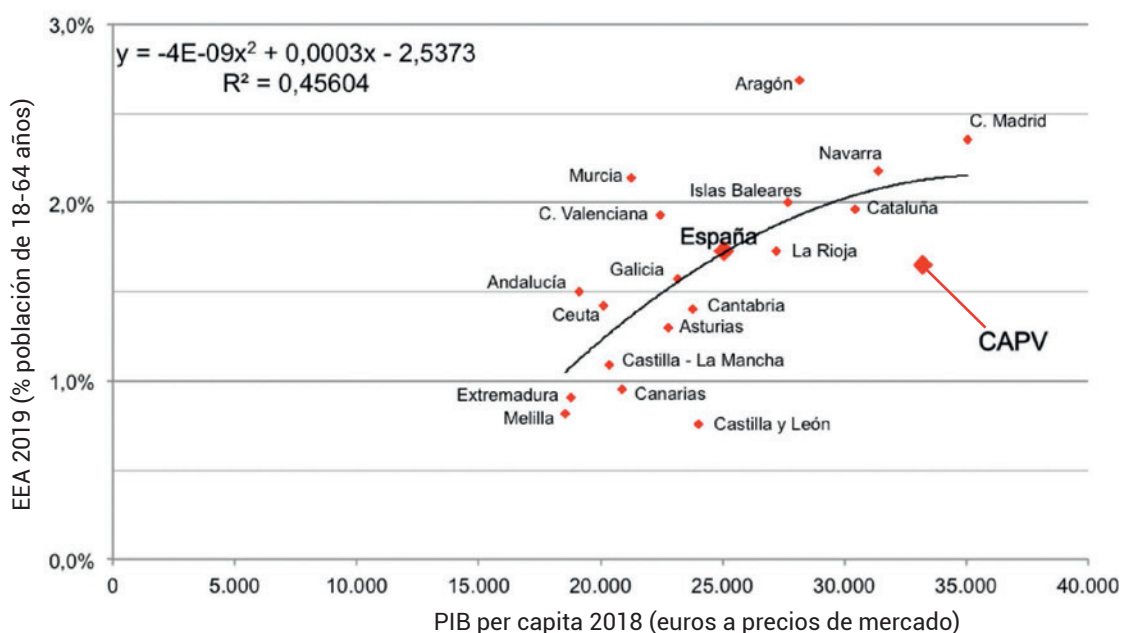
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.7. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre países según el tipo de economía en 2019.



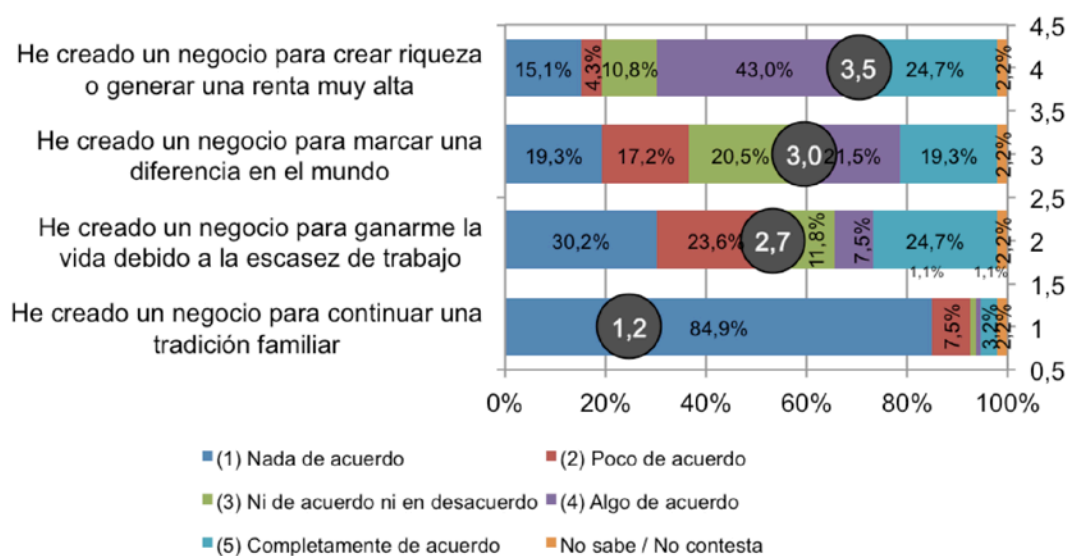
Fuente: GEM España (APS 2019), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, October 2019) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). El dato del PIB per cápita en dólares (USD) ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

Gráfico 1.2.8. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre comunidades autónomas en 2019.



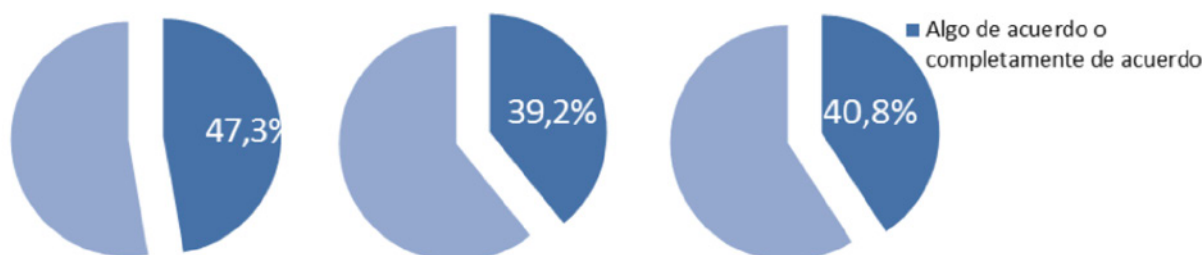
Fuente: GEM España (APS 2019) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

Gráfico 1.2.9. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2019.



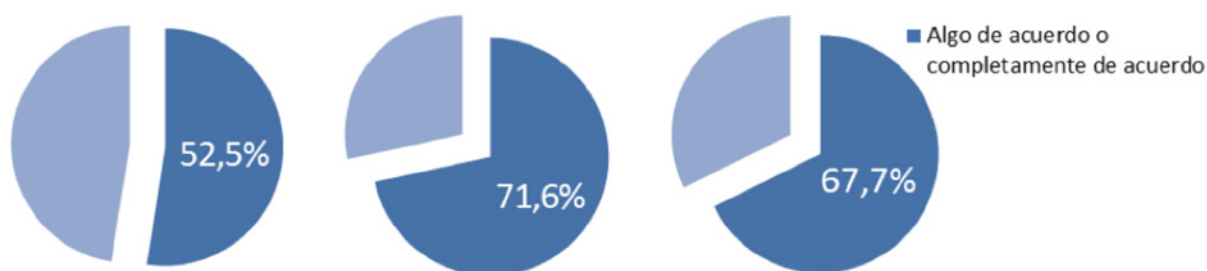
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.10. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.11. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para crear riqueza o generar una renta muy alta. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

1.2.2 Motivación para emprender:

La motivación por la que se emprende es un factor que ofrece una premonición de la posible evolución que puede experimentar un nuevo negocio y pueden ser muy diversos los motivos para emprender. Desde su inicio, GEM ha distinguido entre la oportunidad y la necesidad como motivaciones principales para el inicio de la actividad empresarial. Sin embargo, después de un extenso debate y revisión se han incorporado cambios significativos en la encuesta (APS) del GEM 2019 para permitir un enfoque más matizado.

Así, este informe GEM CAPV 2019 ofrece los primeros resultados con este nuevo enfoque de motivación. Tomando como punto de partida a la población emprendedora vasca identificada en 2019, se les solicitó que evaluaran en qué medida su motivación para emprender era:

- Marcar una diferencia en el mundo
- Crear riqueza o generar una renta muy alta
- Deseo de continuar con una tradición familiar
- Por falta de opciones de trabajo alternativas

Las personas emprendedoras en fase inicial que fueron identificadas y encuestadas pudieron valorar cada una de las motivaciones en una escala Likert de cinco puntos. De esta forma, manifestaron estar totalmente de acuerdo, algo de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, poco de acuerdo y nada de acuerdo con cada motivación para emprender. El Gráfico 1.2.9 muestra los resultados de esta valoración de los motivos que hay detrás de las población emprendedora vasca.

Como se puede observar en el Gráfico 1.2.9 crear riqueza o generar una renta muy alta es la motivación más común a la hora de crear un negocio en la CAPV.

Las personas emprendedoras que han declarado estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con dicha motivación representan alrededor del 68%. Por otro lado, aproximadamente el 40% de las personas emprendedoras declara haber creado un negocio para marcar una diferencia en el mundo y el 32% revela que su motivación ha sido ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Sin embargo, la motivación de haber creado un negocio para continuar una tradición familiar ha sido la que menos peso ha obtenido, ya que, del total de la población emprendedora capturada por el indicador TEA, alrededor del 92% ha manifestado estar nada de acuerdo o poco de acuerdo con este motivo.

A continuación, se resumen los motivos que animan a emprender a la población emprendedora vasca según la etapa en la que se encuentre su negocio: fase "naciente" (SU, con un recorrido empresarial de hasta 3 meses) y fase "nueva" (BB, con un recorrido empresarial entre 3 y 42 meses).¹⁰

El Gráfico 1.2.10 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las nuevas iniciativas, representando un 47,3% y un 39,2% respectivamente.

El Gráfico 1.2.11 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para crear riqueza o generar una renta muy alta. Entre ellos, las nuevas iniciativas son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las iniciativas nacientes, representando un 71,6% frente a un 52,5%.

¹⁰ 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 1.2.12. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019

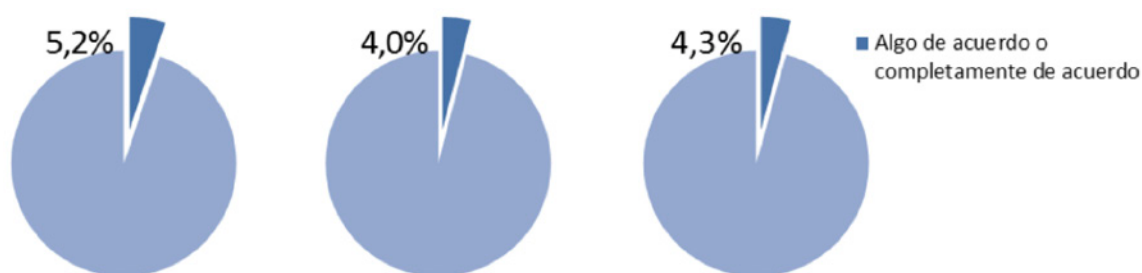
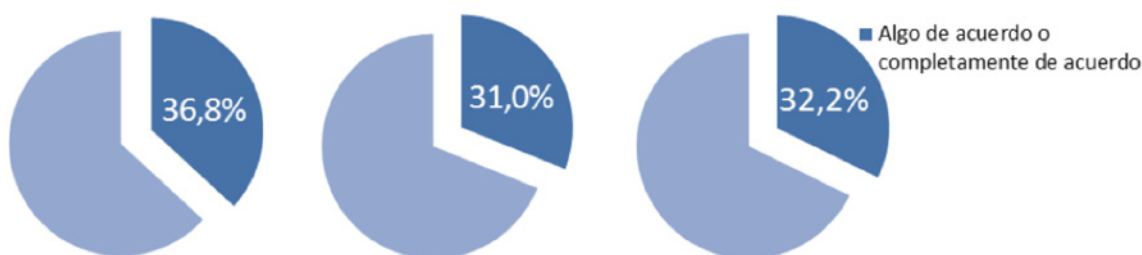
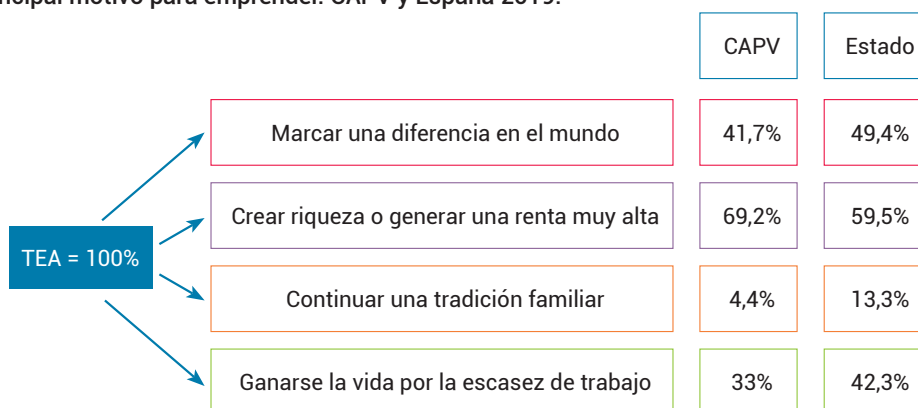


Gráfico 1.2.13. Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.14. Principal motivo para emprender. CAPV y España 2019.



Nota: Para el cálculo de estos porcentajes se excluye el total el peso de la categoría "No sabe / No contesta".

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

El Gráfico 1.2.12 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las nuevas iniciativas, representando un 5,2% y un 4,0% respectivamente.

El Gráfico 1.2.13 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las nuevas iniciativas, representando un 36,8% y un 31,0% respectivamente.

Al comparar los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.14), se observa que los datos no distan mucho en cuanto al peso que supone cada motivación. En la actualidad entre un 60-69% de la población emprendedora comienza su andadura motivada por crear riqueza o generar una renta muy alta, siendo esta la motivación más común en ambos casos. En cuanto a la motivación por marcar una diferencia en el mundo lo representan entre un 42-49% o por ganarse la vida por la escasez de trabajo entre un 33-42%. La motivación de continuar una tradición familiar es la de menor peso, suponiendo menos del 15% en ambos casos.

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 las diferentes fases del proceso emprendedor en 2019. Se reconoce en la primera fase al emprendedor/a potencial, en la segunda fase al emprendedor/a en etapa inicial (empresa creada con menos de 42 meses) y en la tercera y última fase, al emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses).

Distribución por Edad

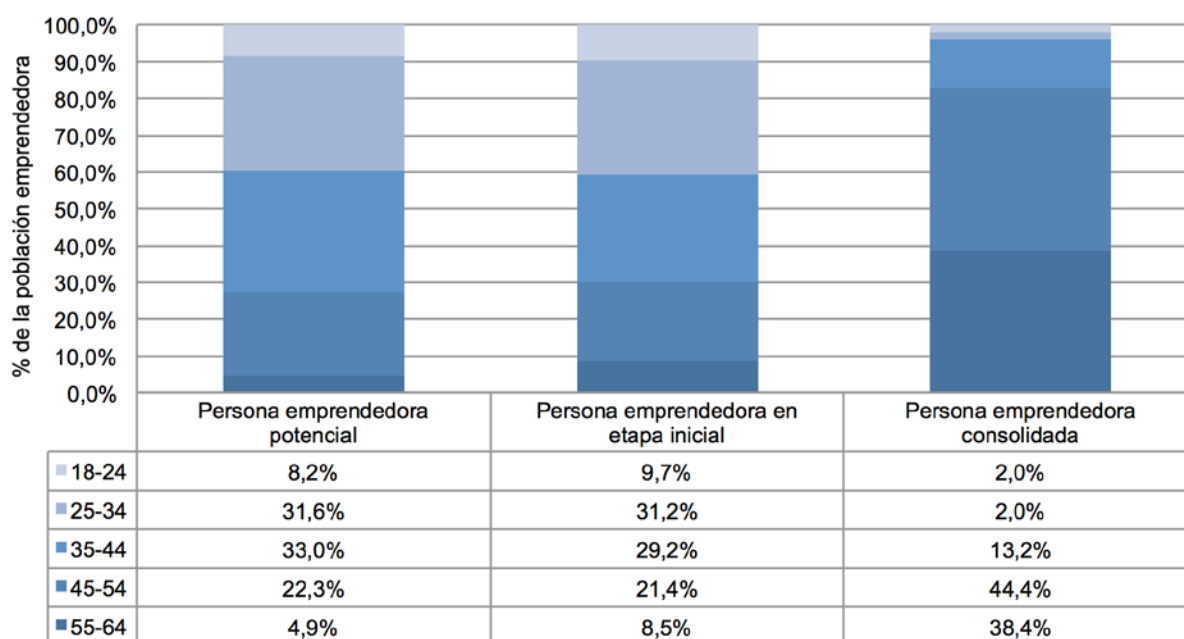
La distribución por edad de las personas emprendedoras está determinada por la fase en la que se encuentren (Véase el Gráfico 1.2.15). La mayoría de las personas emprendedoras potenciales (64,6%) y de las que se encuentran en etapa inicial (60,4%) se sitúan en el rango de edad comprendido entre los 25-44 años. Y las personas emprendedoras consolidadas (82,8%) pertenecen al rango de edad entre 45-64 años. Con respecto a la distribución por edad del año anterior, las personas emprendedoras en etapa inicial en una edad comprendida entre los 18-24 años se duplicaron en el año 2019, mostrando posiblemente el resultado de políticas públicas de emprendimiento orientadas a los jóvenes.

En cuanto a la evolución de la edad promedio, la tendencia de envejecimiento paulatino cambia para las personas emprendedoras cuyos negocios se encontraban en una etapa inicial de hasta 3,5 años. Para el año 2019 la edad promedio de este grupo desciende a 38 años, alcanzando los niveles del 2007 y 2013. Será interesante analizar en los próximos años si es, en realidad, un cambio tendencial que puede llevar a que el desarrollo de los proyectos en su etapa inicial comience en etapas más tempranas del ciclo de vida de las personas (véase el Gráfico 1.2.16).

Distribución por Género

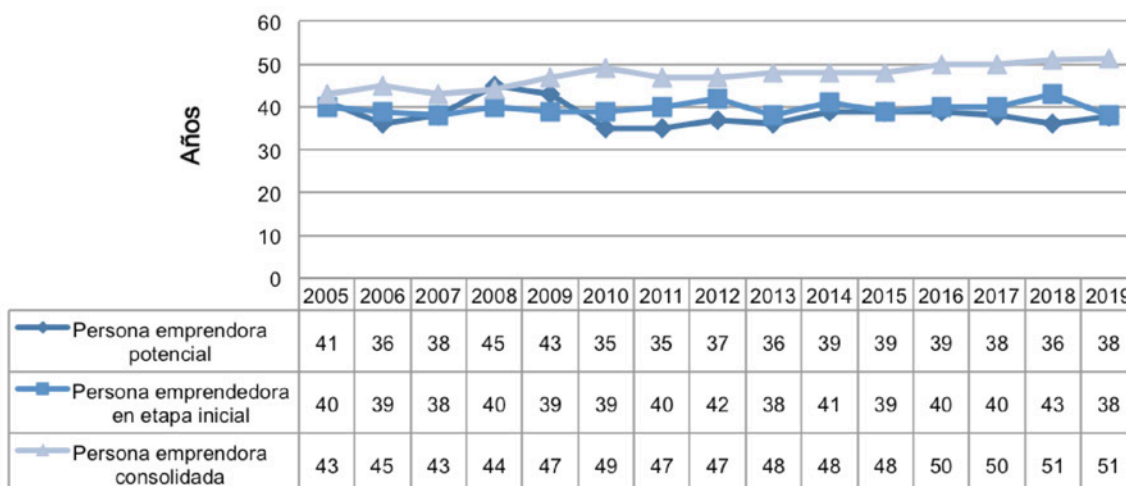
El Gráfico 1.2.17 muestra que la mayoría de las personas emprendedoras en la CAPV son varones en el año 2019. Sin embargo, la diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras en la fase de empresas consolidadas es tan solo del 0,8%. Porcentaje que muestra en relación con el año 2018 (24,6%) el avance en equidad de género en la actividad emprendedora y el esfuerzo de las mujeres por consolidar sus empresas. En cuanto a la diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras potenciales y en etapa inicial, hay mayoría de varones en 13,4% y 11,6% respectivamente.

Gráfico 1.2.15. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.



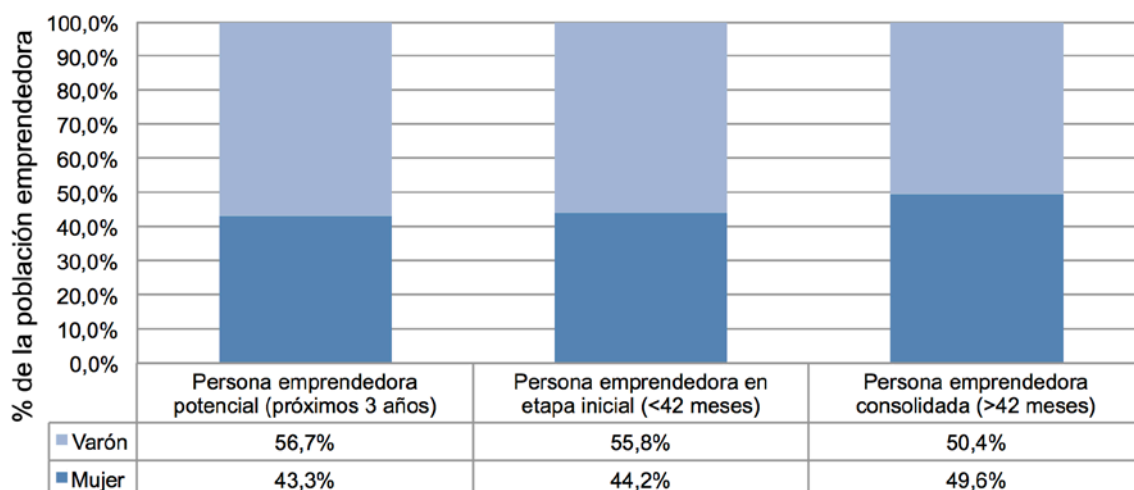
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.16. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.17. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

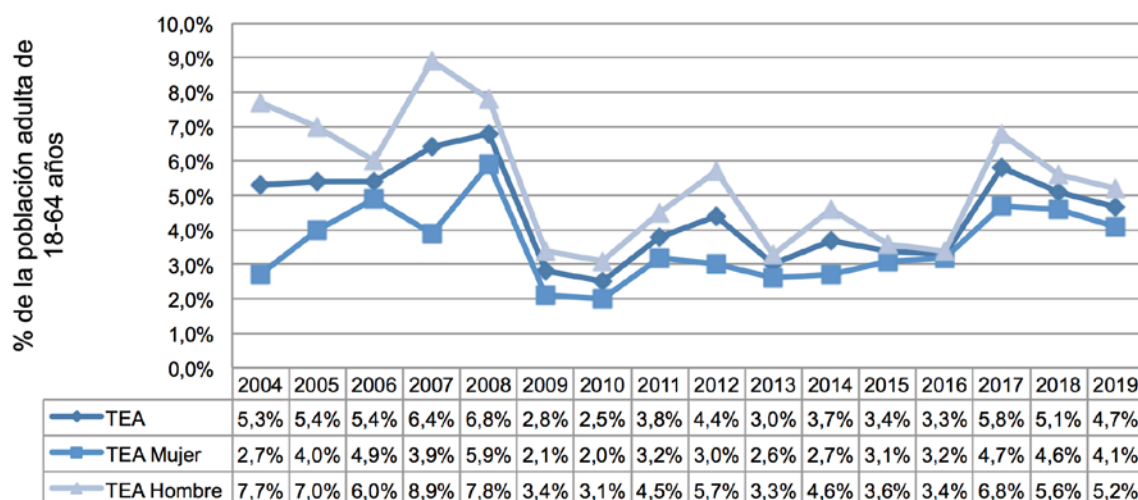
El desarrollo de la tasa de la actividad emprendedora (TEA) por género ha estado marcado por una propensión para emprender de los varones mayor que para las mujeres. Esta tendencia se ha mantenido en las dos últimas décadas. Se puede destacar en el Gráfico 1.2.18 que, en los años 2007, 2012 y 2017 dichas diferencias se acrecentaron. En el año 2019 la TEA tanto de hombres como de mujeres se redujo con respecto al año inmediatamente anterior.

Distribución por Nivel de Educación

El proyecto GEM recopila información del nivel de educación de la población emprendedora y, su distribución se hace nuevamente por la fase en la que se encuentre la persona emprendedora. El Gráfico 1.2.19 muestra que en el año 2019 la mayoría de

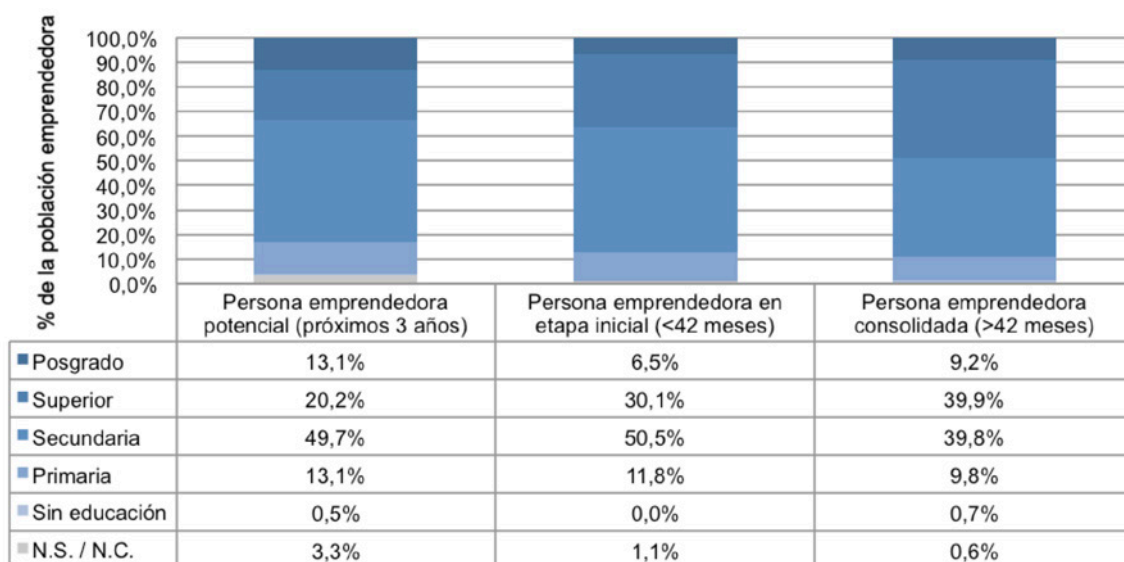
las personas emprendedoras poseen estudios de secundaria (bachillerato o estudios medios) y superior (licenciatura, ingeniería o equivalente) en todas las fases del proceso. La mitad de las personas que aspiran a emprender en los próximos 3 años y la mitad de las personas emprendedoras que poseen negocios de hasta 3,5 años de existencia tienen un nivel de estudio de secundaria. En cuanto a las personas emprendedoras en etapa consolidada los datos muestran que cerca del 40% posee estudios de secundaria y otro 40% tiene estudios superiores. Destaca el aumento del porcentaje de personas emprendedoras potenciales con estudios de posgrado (13,1%), con respecto al año inmediatamente anterior (2,3%). Una interpretación de este resultado podría sugerir emprendimientos con mayor calidad, ya que los emprendedores con mayores

Gráfico 1.2.18. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.19. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

niveles de educación tienen mayor oportunidad de identificar oportunidades de emprendimiento¹¹ y desarrollar dichas oportunidades con mayor valor agregado. Adicionalmente, emprendedores con mayores niveles de educación pueden ampliar sus redes en diferentes ámbitos, aumentando la posibilidad de obtener mejores resultados durante el proceso emprendedor¹². Este aumento del porcentaje también podría indicar un mayor nivel de paro para el colectivo con mayor nivel educativo.

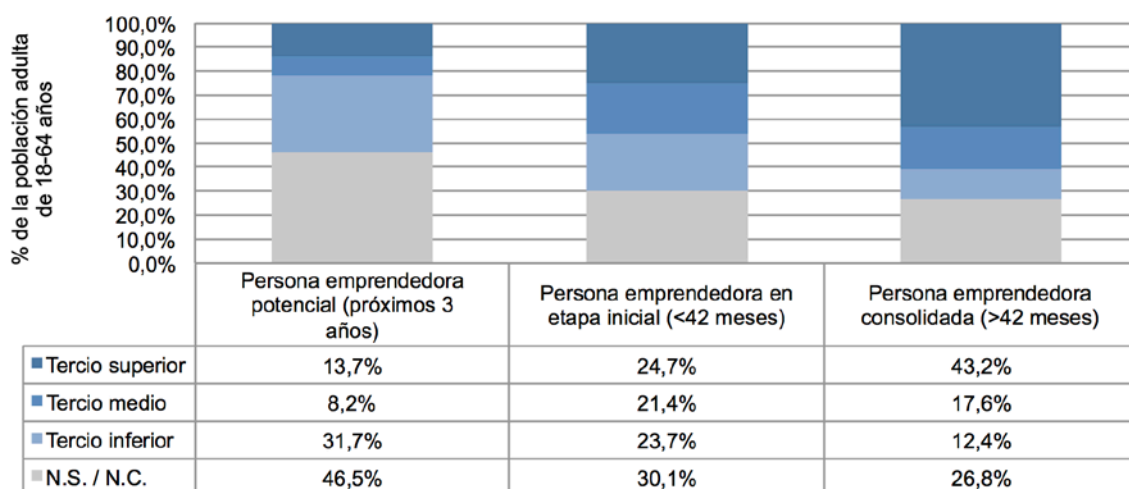
Distribución por Nivel de Renta

A partir de los datos recogidos de las personas emprendedoras vascas en relación con el nivel de renta, las personas emprendedoras potenciales pertenecen en su mayoría al tercio de la población de renta inferior (31,7%). En cuanto a las personas emprendedoras en etapa inicial, tienen una distribución más homogénea entre los tercios de la población, y una de cada cuatro personas emprendedoras pertenece al tercio de la sociedad de renta inferior o superior. Finalmente, en cuanto a las personas emprendedoras consolidadas, la mayoría (43,2%) manifiesta pertenecer al tercio de la población de renta superior (véase el Gráfico 1.2.20).

11 Para mayor detalle, consultar el trabajo elaborado por Arenius y Clerq (2005).

12 Para mayor detalle, consultar el trabajo elaborado por Hoang y Antoncic (2003).

Gráfico 1.2.20. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

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

En este apartado se analizan indicadores en función del género para las personas emprendedoras vascas con negocios de hasta 3,5 años para el año 2019.

Edad de las personas emprendedoras y el género¹³

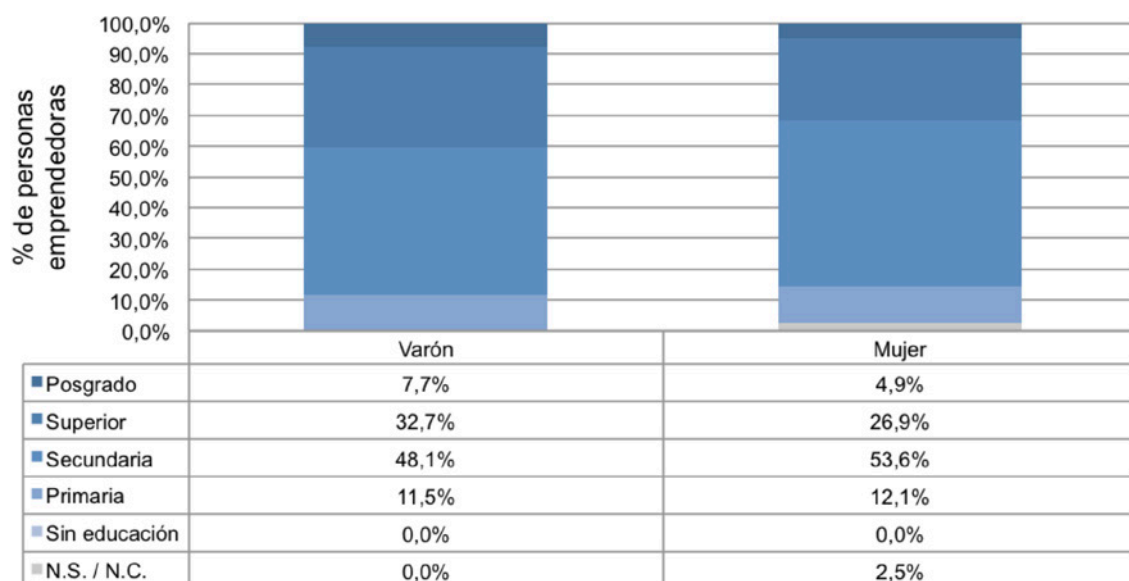
La edad media de las personas emprendedoras vascas y las personas emprendedores vascos cambia de tendencia en el año 2019, y disminuye hasta el valor promedio de 38 años para ambos colectivos.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

Al analizar el nivel de estudios de las personas emprendedoras vascas propietarias de negocios con hasta 42 meses (véase el Gráfico 1.2.21), el porcentaje de emprendedoras vascas con estudios secundarios (53,6%) es mayor que el porcentaje de emprendedores vascos (48,1%). Asimismo, el porcentaje de las emprendedoras vascas con estudios primarios (12,1%) es superior al porcentaje de emprendedores vascos (11,5%).

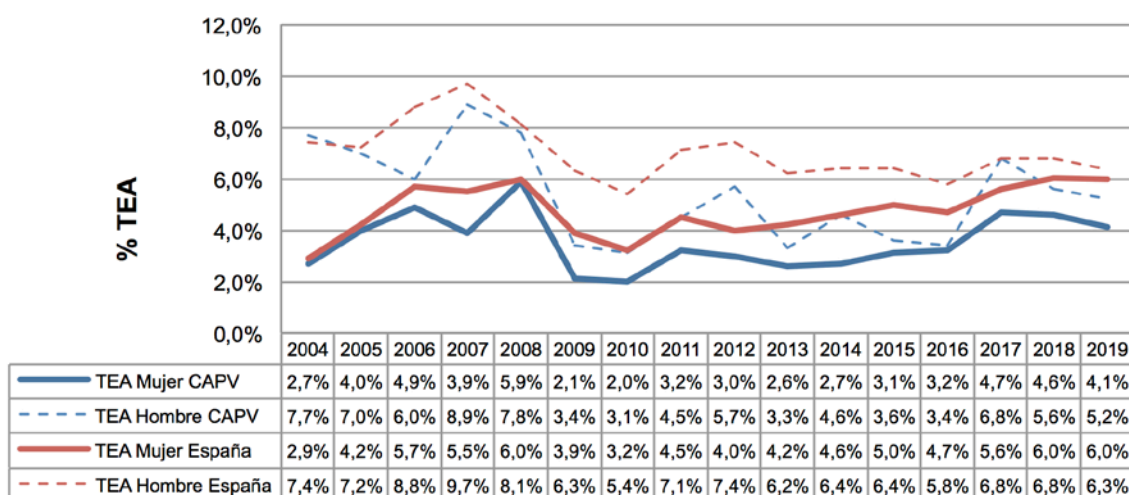
En cuanto al nivel de estudios superior, los emprendedores vascos tienen un mayor nivel (32,7%) com-

Gráfico 1.2.21. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.22. Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

parándolos con las emprendedoras vascas (26,9%). A nivel de posgrado el porcentaje de emprendedores vascos también es mayor (7,7%) con respecto a las emprendedoras vascas (4,9%). Se puede concluir que los emprendedores vascos han alcanzado un nivel de estudio mayor a las emprendedoras vascas en el año 2019.

Motivos para emprender y el género

La actividad emprendedora masculina sigue siendo mayor que la femenina, tanto a nivel CAPV como a nivel de España (véase el Gráfico 1.2.22). A nivel provincia como a nivel país, las tendencias son muy similares, siendo la actividad emprendedora de España superior a la vasca para ambos grupos de género.

Para el año 2019 la tasa TEA femenina en España se mantuvo igual al año inmediatamente anterior en 6%. Mientras en la CAPV disminuyó en 0,5 puntos (de 4,6% en 2018 a 4,1% en 2019). Respecto a la tasa TEA masculina en España y en la CAPV, ambas disminuyeron. A nivel país disminuyó de 6,8% a 6,3%, y a nivel provincia disminuyó de 5,6% a 5,2%. Se han producido diferencias con respecto al año inmediatamente anterior, sin embargo, la tendencia se mantiene.

En relación con la relación mujer/hombre ha disminuido en tan solo 3 puntos respecto al ejercicio anterior (de 0,82 en el 2018 a 0,79 en el 2019). Esto significa que, por cada 10 hombres, hay 8 mujeres emprendedoras

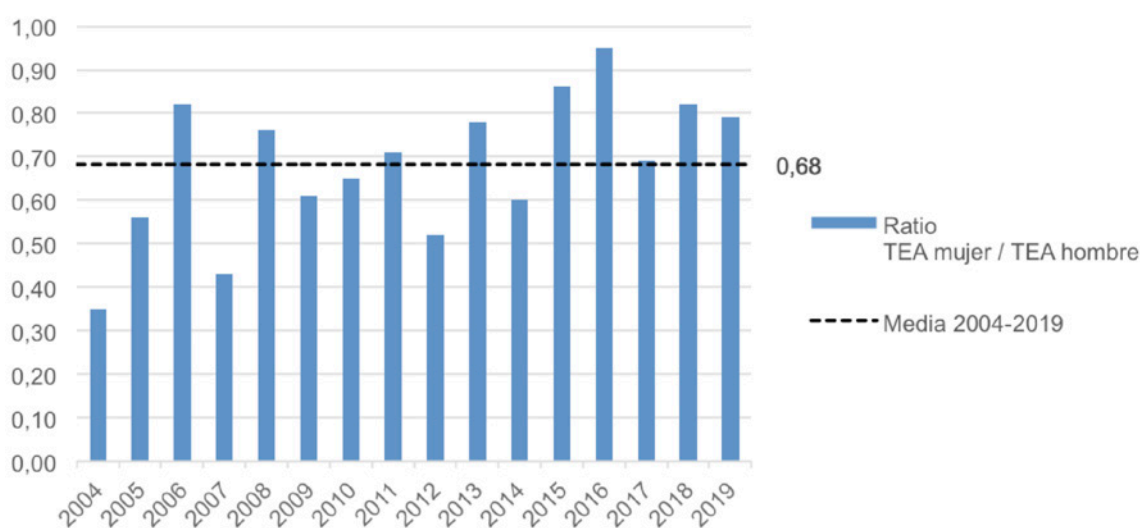
(véase el Gráfico 1.2.23).

La motivación para emprender se considera un factor determinante que sirve para predecir el origen y desarrollo de la actividad emprendedora. A la vista de los resultados obtenidos en esta edición 2019, la actividad emprendedora de las mujeres, al igual que ocurría en el ejercicio anterior, parece ser más débil que la de los hombres. Mientras un 4,1% de las mujeres emprende en la CAPV, es un 5,2% de los varones el que se aventura a lanzar un negocio. Del grupo de las mujeres, casi un 71% emprende con la motivación de crear riqueza o generar una renta muy alta. Por otro lado, en el grupo de los varones, es más bajo, concretamente, suponen un 65% quienes crean una empresa por este motivo. En cambio, se observa que la motivación derivada por el deseo de marcar una diferencia en el mundo es más alta en el caso de los varones, suponiendo un 46% frente al 34% en el caso de las mujeres (véase la Tabla 1.2.1).



13 Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2019.

Gráfico 1.2.23. Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Tabla 1.2.1. Motivos para emprender según el género. CAPV 2019.

	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer / hombre
TEA	4,7%	4,1%	5,2%	0,79
TEA que ha emprendido para marcar una diferencia en el mundo	40,8%	34,1%	46,1%	0,74
TEA que ha emprendido para crear riqueza o generar una renta muy alta	67,7%	70,7%	65,3%	1,08
TEA que ha emprendido para continuar una tradición familiar	4,3%	4,8%	3,8%	1,26
TEA que ha emprendido para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo	32,2%	29,2%	34,6%	0,84

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

La financiación del ciclo emprendedor es un aspecto crítico y de vital importancia. Algunos aspectos consustanciales al emprendimiento, como por ejemplo la mayor incertidumbre, la falta de una trayectoria pasada o las mayores tasas de mortalidad empresarial, se convierten en elementos que concilian mal con los estándares y los esquemas convencionales que prevalecen en los sistemas tradicionales de financiación. A pesar de que en la última década cada vez son más los agentes que forman parte de lo que se conoce como financiación alternativa (business angels, fondos VC, préstamos participativos o plataformas de financiación participativa), lo cierto es que no todos los proyectos son candidatos potenciales para acceder a estas alternativas. Sigue existiendo un gran desconocimiento sobre la manera en la que los

proyectos financian el arranque y primer despegue de la actividad. Cada vez se aportan más datos en esta área, pero se necesita más que nunca de una visión holística que integre la financiación del proceso emprendedor desde una perspectiva lo más integradora posible y donde tengan cabida todo tipo de proyectos (no sólo aquellos que se circunscriben al perfil más mediático, como pueden ser las startups).

El proyecto GEM realiza una medición de una serie de variables que aportan información de interés para comprender mejor la evolución de la financiación durante el proceso emprendedor. Los principales datos se presentan a continuación.

Capital requerido en el ciclo de creación

La mayoría de personas emprendedoras en fase inicial en la CAPV que necesitaron dinero para la puesta en

Tabla 1.2.2. Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las iniciativas TEA. CAPV 2019.

	CAPV
Distribución según si han requerido o no dinero para el arranque y desarrollo	
No han requerido dinero	26,9%
Sí han requerido dinero	52,6%
No sabe / No contesta	20,5%
Emprendedores en fase inicial que sí han requerido dinero	
Dinero comprometido (mediana)	25.000 €
Distribución % por tramos de inversión	
< 10.000 €	24,5%
10.000 € - 50.000 €	53,1%
50.000 € - 150.000 €	14,3%
>150.000 €	8,1%
Cobertura total del dinero requerido por parte de sus promotores/as	44,9%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

marcha y desarrollo de su negocio, utilizaron un capital que, expresado en términos de mediana, ascendió a 25.000 euros. Este dato, un 25% superior al registrado en el conjunto de España (20.000 euros), está indicando, en concreto, que la mitad de los proyectos emprendedores en Euskadi iniciaron su actividad comprometiendo recursos por encima del umbral de 25.000 euros¹⁴. Un análisis más en detalle de quienes han requerido dinero, por tramos de inversión, nos indica que una de cada cuatro personas emprendedoras (24,5%) fue capaz de arrancar el negocio con menos de 10.000 euros. En el otro extremo nos encontramos con aquellas propuestas de negocio que movilizaron en el arranque de su actividad un volumen de financiación que podríamos considerar alto o muy alto (> 150.000 euros). En términos relativos son pocos los proyectos que responden a este perfil, ya que sólo representan un 8,1% del total (véase la Tabla 1.2.2).

Una parte muy considerable de estas necesidades son asumidas por las propias personas que emprenden. En este sentido, sabemos que en un porcentaje considerable de las personas emprendedoras (44,9%) han asumido con sus propios recursos la totalidad del capital que han necesitado para iniciar y poner en marcha su actividad. En el siguiente apartado profundizamos en los porcentajes de cobertura para cada una de las fuentes de financiación utilizadas en el ciclo emprendedor.

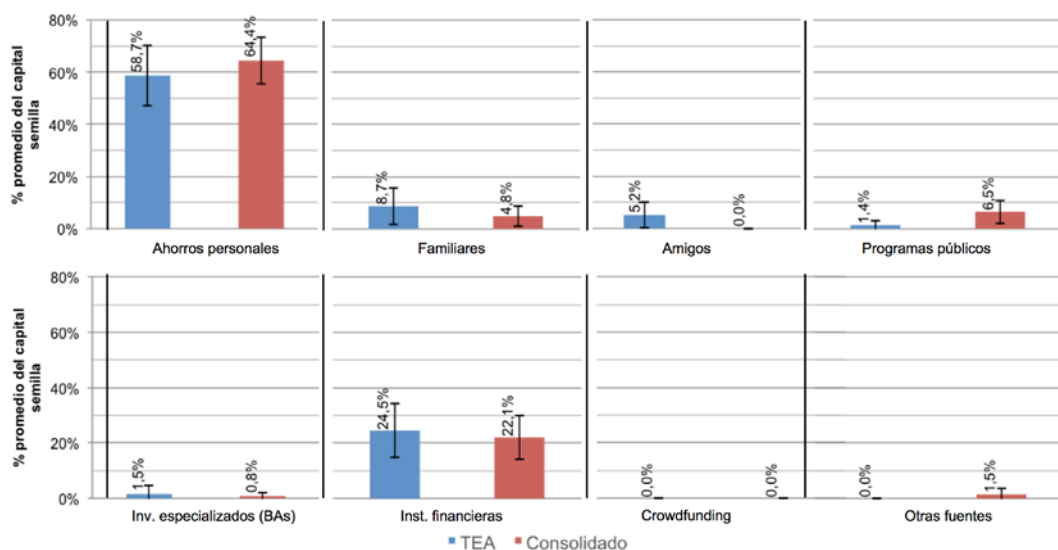
Fuentes de financiación empleadas

Respecto a la fuente de procedencia u origen de la financiación, los datos siguen evidenciando la indiscutible relevancia del capital promotor, que cubre de media un 58,7% de las necesidades financieras de las personas que emprenden. La longevidad del negocio no parece implicar un descenso en el peso relativo de esta fuente, que cubre de media un 64,4% de las necesidades financieras de los negocios en fase consolidada (véase el Gráfico 1.2.24).

El circuito informal de financiación (aportaciones de familiares y amistades) sí tiene un mayor protagonismo en la fase de gestación o creación de un nuevo negocio. Así, un 14% del capital utilizado para el arranque y puesta en marcha de la actividad proviene de estas aportaciones (8,7% familiares y 5,2% amigos/as). Este porcentaje desciende hasta el 4,8% en el conjunto de negocios consolidados. En el siguiente apartado, se aportan datos referidos al perfil que caracteriza a estas personas que invierten a título individual y de manera directa en proyectos de emprendimiento.

¹⁴ Estos datos están calculados sobre el porcentaje de personas que afirmaron haber necesitado dinero para el arranque y desarrollo de su negocio. Existe un 26,9% de personas emprendedoras encuestadas no haber necesitado dinero alguno para el arranque de su actividad.

Gráfico 1.2.24. Porcentaje promedio, según la fuente de origen, del dinero requerido para la puesta en marcha y desarrollo de los negocios. Fase inicial (0-42 meses) y consolidados (> 42 meses). CAPV 2019.



Nota: Las líneas verticales representan el intervalo de confianza al 95%.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

En lo que se refiere a bancos u otras instituciones financieras, podemos decir que también ejercen un papel notable en la financiación del proceso emprendedor. Uno de cada cuatro euros (24,5%) que requieren las personas que crean un negocio en Euskadi proviene de entidades financieras. Este porcentaje de cobertura se mantiene estable en el segmento de negocios consolidados (22,1%) (véase el Gráfico 1.2.24).

Otras fuentes alternativas de financiación alternativas (inversores especializados –BAs/VC- o crowdfunding) cubren un porcentaje muy reducido de las necesidades financieras totales. Apenas un 1,5% en proyectos en fase de gestación y un 0,8% en consolidados. Esto es lógico si tenemos en cuenta que son fuentes de financiación minoritarias y orientadas a un perfil de proyecto muy particular (tecnológicos y escalables, generalmente).

Inversión informal

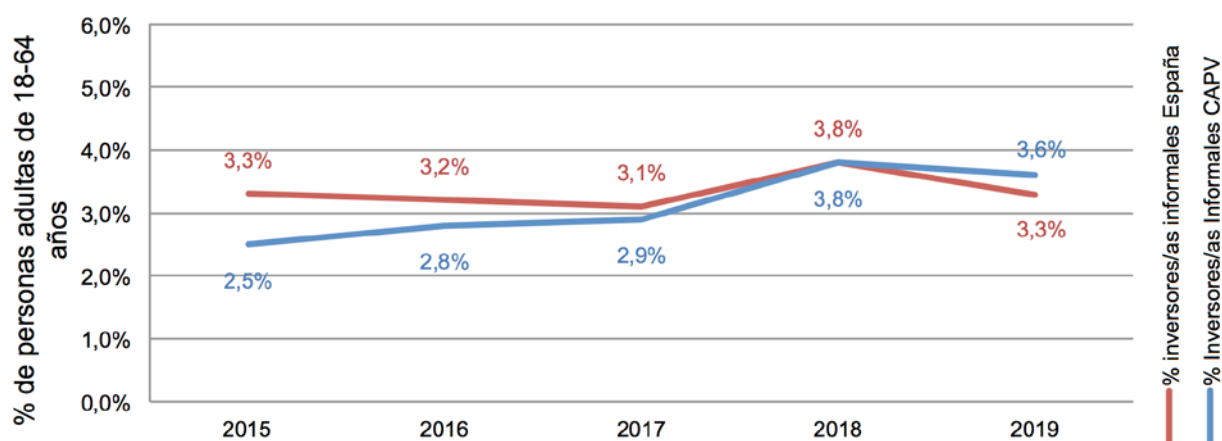
La inversión informal hace referencia a la financiación canalizada a través de personas que a título individual deciden invertir su dinero en iniciativas de negocio en fase de gestación o creación. Tal y como luego se describe, la gran mayoría son personas que guardan algún tipo de vínculo (familiar u amistad) con la persona que emprende y su decisión escapa a los parámetros que rigen en la inversión profesionalizada. No obstante, los ecosistemas de emprendimiento desarrollados cuentan con redes de personas que deciden diversificar y destinar parte de su patrimonio a la inversión en

empresas de nueva creación con alto potencial de crecimiento. Este último perfil se asemejaría a la figura conocida comúnmente como business angels.

En el año 2019 un 3,6% de la población adulta en la CAPV afirmó haber invertido dinero propio en proyectos emprendedores liderados por terceras personas, es decir, no participando directamente en su gestión (véase el Gráfico 1.2.25). Se trata de un porcentaje que se mantiene estable respecto al ejercicio anterior (desciende apenas dos décimas porcentuales) y se sitúa ligeramente por encima de la tasa registrada a nivel nacional (3,3%). La mitad ha aportado al menos 6.000 euros/proyecto (dato expresado en mediana), un dato idéntico al computado a nivel nacional, y el vínculo familiar entre proyecto y financiador prevalece con fuerza en la mayoría de las inversiones realizadas. Concretamente, la inversión en negocios de personas cercanas se produce en siete de cada diez casos (62,3% familiares directos y 8,2% otros parientes), lo que representa el dato más elevado de los últimos años (véase la Tabla 1.2.3).

Respecto al perfil de estas personas, he aquí algunos datos referidos al año 2019 (véase Tabla 1.2.3): un 52,7% son mujeres, con una edad media de 45 años, un 47,2% cuenta con estudios universitarios y dos de cada diez personas que invierten son a su vez emprendedoras de sus propios proyectos. Un 57,6% considera que dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa.

Gráfico 1.2.25. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2019.



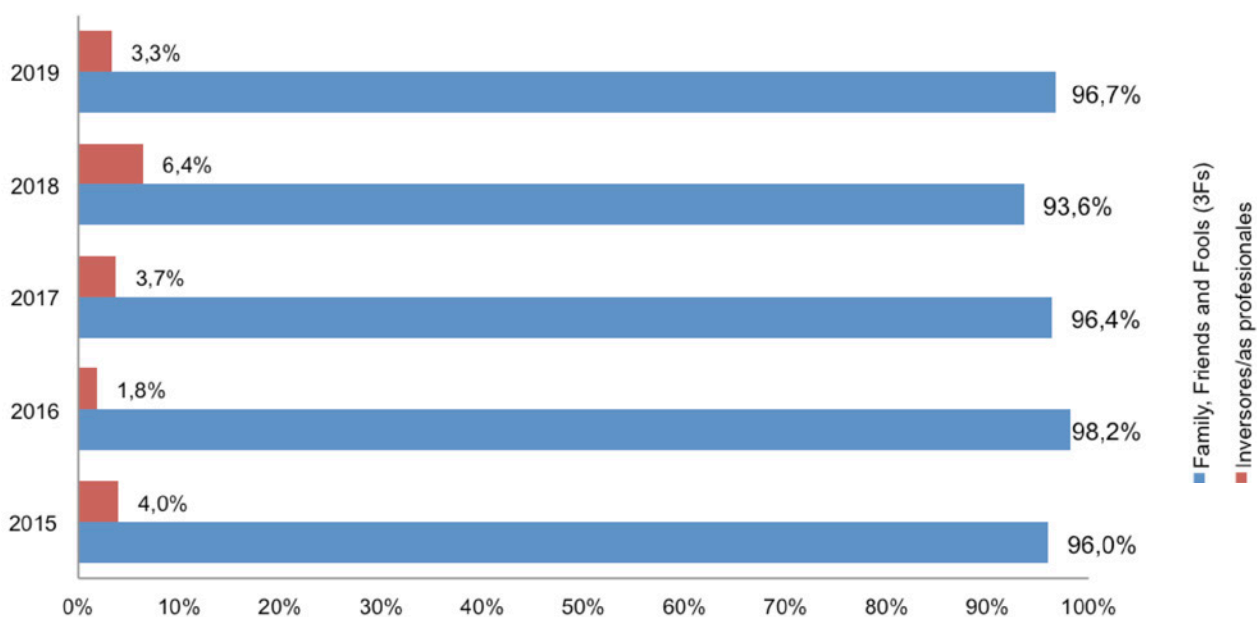
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Tabla 1.2.3. Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2019

	CAPV
Tasa de inversión informal (%)	3,6%
Perfil de las personas inversoras	
Mujeres (%)	52,7%
Edad media	45 años
Estudios universitarios (%)	47,2%
Trabajador/a en activo (%)	73,6%
Personas emprendedoras/empresarias de sus proyectos (%)	19,3%
Vínculo familiar con el proyecto que financia (%)	70,5%
Inversor/a profesional (perfil business angel) (%)	3,3%

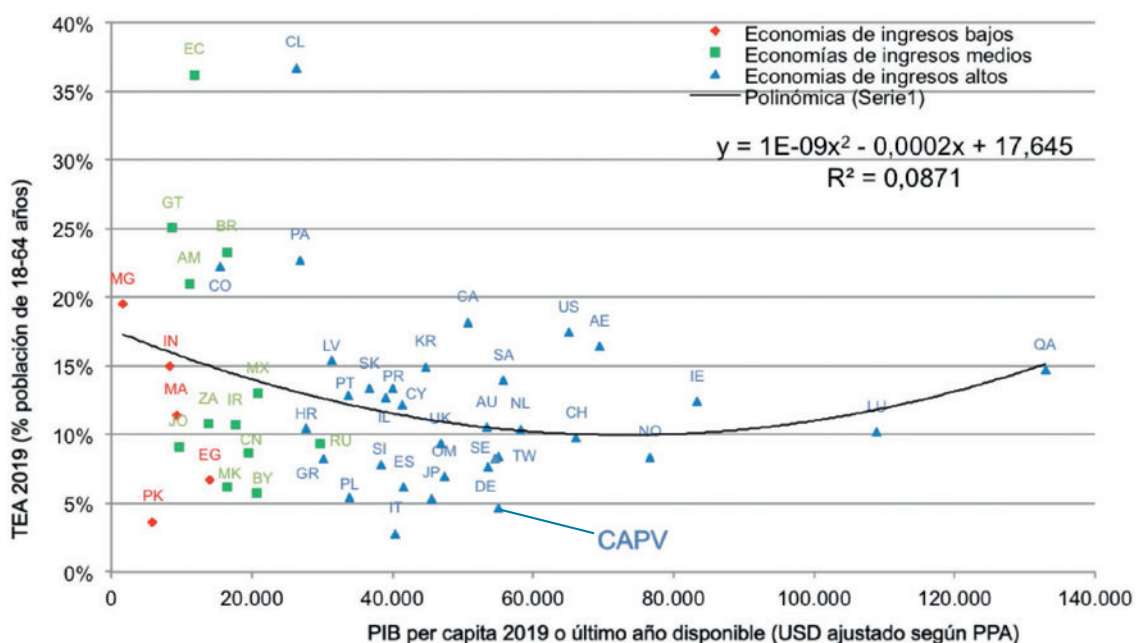
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.26. Tipología de inversión informal. CAPV 2015-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019).

Gráfico 1.2.27. Relación cuadrática 2019 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.



Fuente: GEM España (APS 2019), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, October 2019) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). 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.

En el segmento profesionalizado de inversión, observamos un descenso en el porcentaje de personas que invierten a título individual en buenas y prometedoras ideas de negocio (fuera de su entorno familiar/personal¹⁵). Únicamente un 3,3% de las inversiones realizadas responden a este perfil, no lográndose mantener la considerable subida que se produjo en el año anterior, donde la tasa de inversión informal profesionalizada ascendió a un 6,4% del total (véase el Gráfico 1.2.26). A pesar de que cuantitativamente sean pocos, siempre es importante subrayar la importancia de esta figura en los ecosistemas de emprendimiento e innovación ya que sabemos que contribuyen a cubrir una brecha de capital habitualmente problemática en las fases de creación y despegue de proyectos emprendedores de alto potencial.

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

En este apartado plasmamos el análisis comparado de la actividad emprendedora de la CAPV, en el entorno internacional, nacional y por comunidad autónoma.

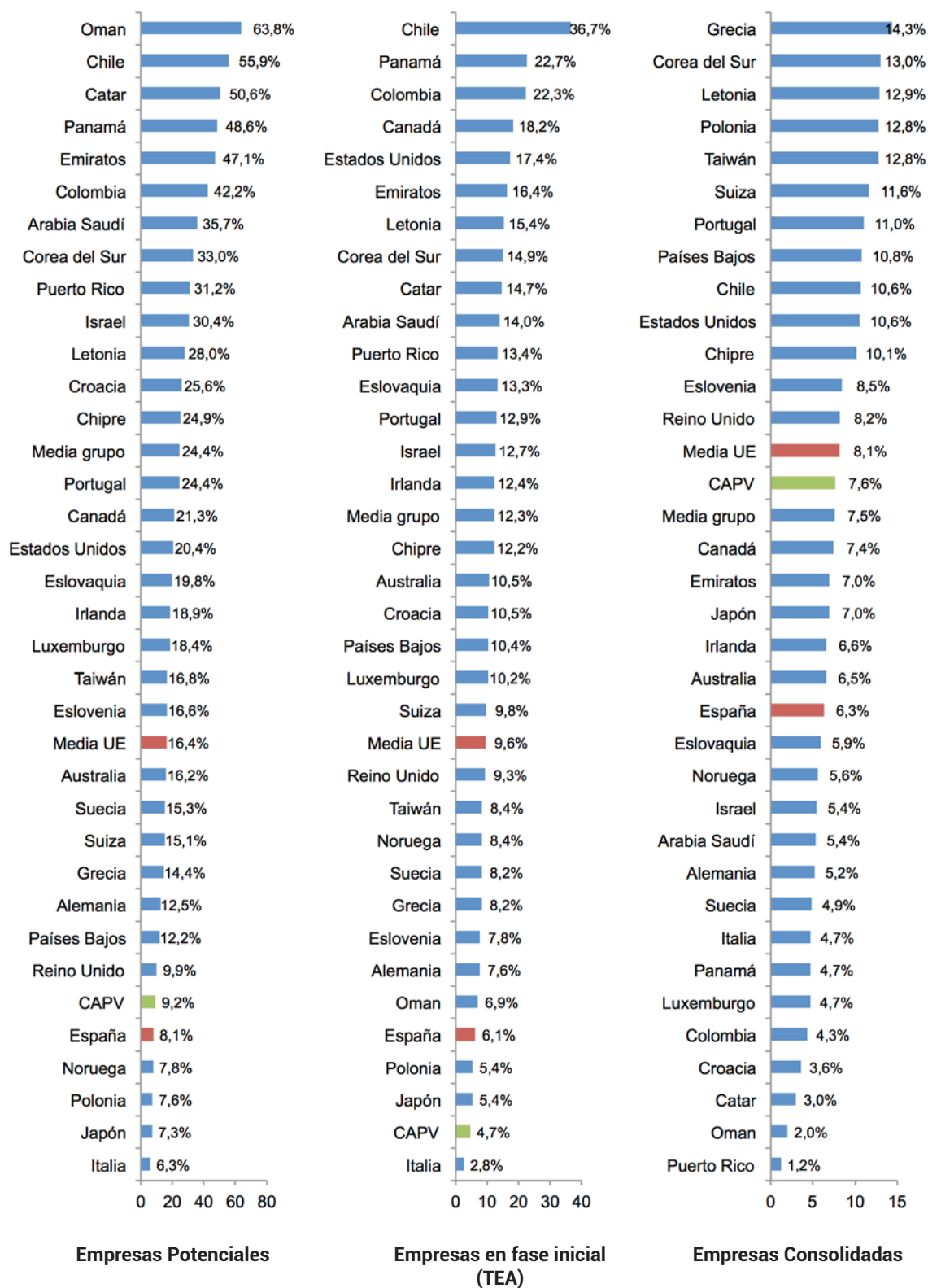
Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

El Gráfico 1.2.27 muestra 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), medido a través de su PIB per cápita. Existe una gran homogeneidad entre aquellos países que tienen un nivel económico similar, destacando que los países con un nivel de desarrollo económico menor presentan una tasa de emprendimiento mayor, debido a la falta de oportunidades. La situación de la CAPV no presenta novedades con respecto a años anteriores, situándose por debajo de la curva, mostrando una actividad emprendedora inferior a lo que se esperaría según su nivel de bienestar económico. Países como Alemania, Japón e Italia presentan una situación similar a la CAPV, por el contrario, Australia y Arabia Saudí con un PIB per cápita cercano al vasco destacan con mayores niveles de actividad emprendedora.

El Gráfico 1.2.28 y el Gráfico 1.2.29 contienen los tres indicadores clave de actividad emprendedora en el ámbito internacional y nacional. Incluyen el porcentaje de población adulta de 18-64 años involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: emprendedor/a en fase inicial, emprendedor/a consolidado/a y emprendedor/a potencial.

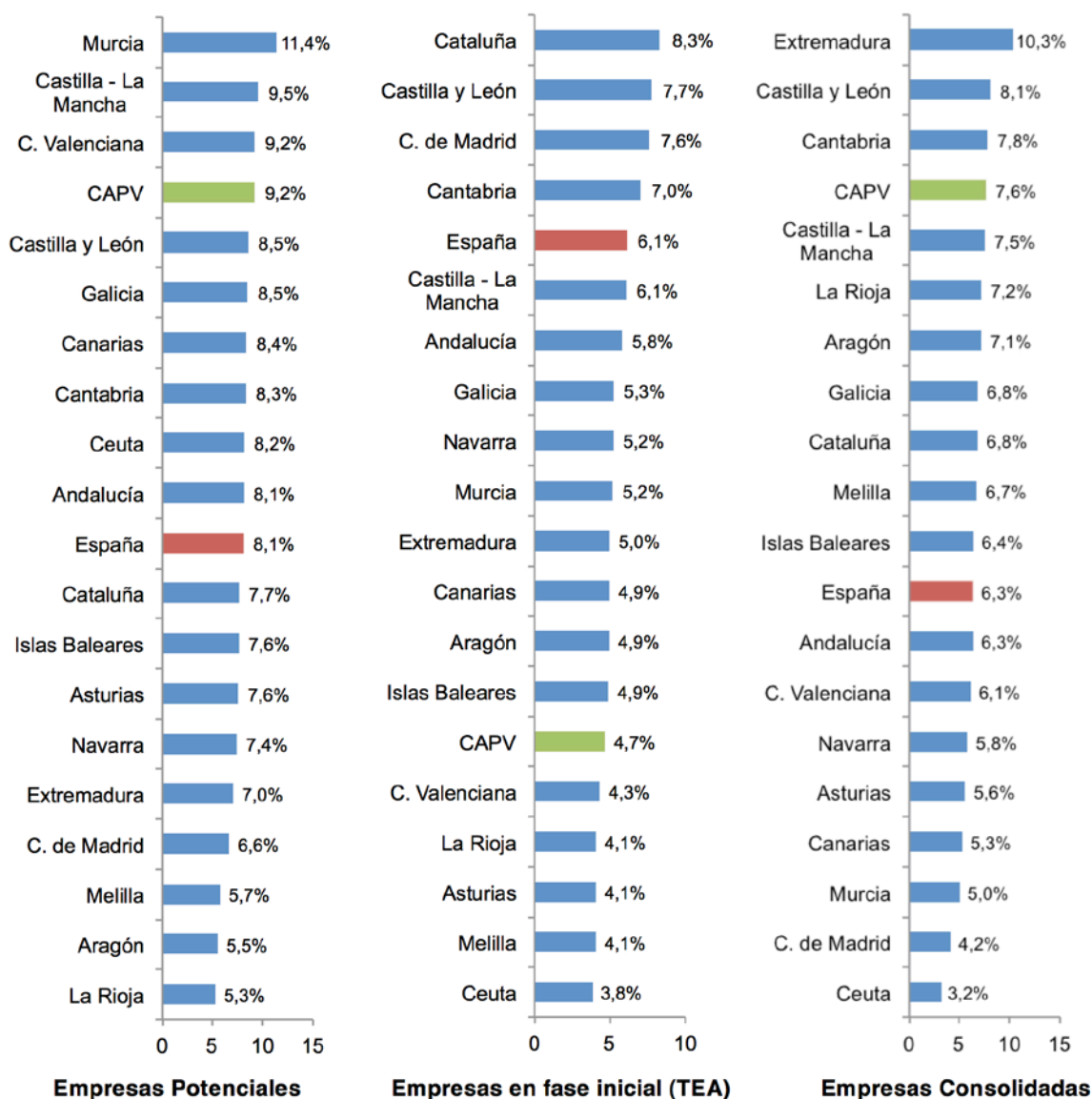
15 Lo que se conoce en la jerga anglosajona como Family, Friends & Fools (3Fs)

Gráfico 1.2.28. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías de ingresos altos en 2019.



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2020).

Gráfico 1.2.29. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2019



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2020).

En el Gráfico 1.2.28, las variables se clasifican entre aquellas economías de ingresos altos, de acuerdo con los criterios del Banco Mundial¹⁶. Chile, Panamá, Colombia, Canadá y Estados Unidos son los países con mayor porcentaje de emprendedores en fase inicial con un nivel superior al 17%. Italia, seguida por la CAPV presentan los datos más bajos, con niveles de actividad emprendedora inferiores al 5%.

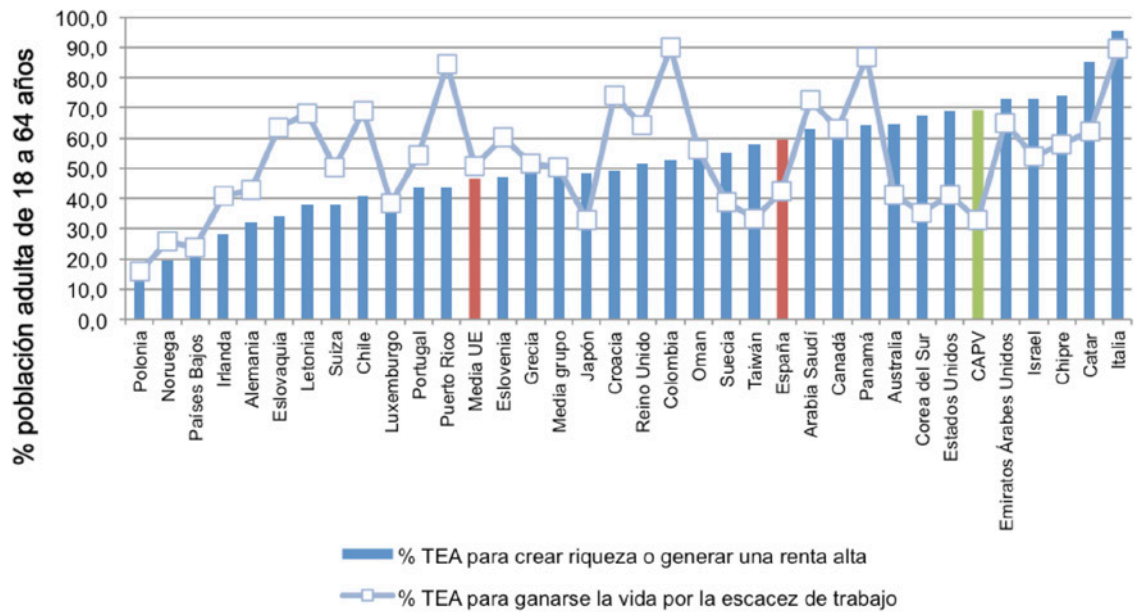
Grecia y Corea del Sur presentan el mayor porcentaje de personas emprendedoras con negocios consolidados. La CAPV se sitúa justo por debajo de la media de la

Unión Europea (8,1%) y por encima de la media del grupo (7,5%). Los países con menos peso en emprendedores consolidados son Puerto Rico y Omán.

A pesar de que Omán presenta un tejido empresarial consolidado bajo, lidera el ranking de personas emprendedoras potenciales con un 63,8%, seguido por Chile y Catar. Los países con un índice de emprendimiento futuro menor son Italia y Japón. La CAPV ha pasado de situarse en la parte más baja de la tabla en el ejercicio anterior a escalar 5 puestos en 2019.

16 Siguiendo los criterios del Banco Mundial, en el Proyecto GEM se considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta per cápita de 3.895 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 3.896 dólares y 12.055 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.056 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

Gráfico 1.2.30. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña et al. (2020).

El Gráfico 1.2.29 muestra el análisis comparativo de la CAPV con el resto de las comunidades autónomas españolas. La CAPV se sitúa en el cuarto puesto más alto de la tabla cuando hablamos de empresas potenciales y de empresas consolidadas, muy por encima de la media. Pero muestra un posicionamiento muy diferente cuando se analiza la comparativa de la actividad emprendedora inicial, ubicándose en el grupo de las seis comunidades con niveles menores. Las comunidades autónomas que presentan mayor ratio de emprendimiento son Cataluña, Castilla y León y la Comunidad de Madrid.

Benchmarking sobre la motivación para emprender

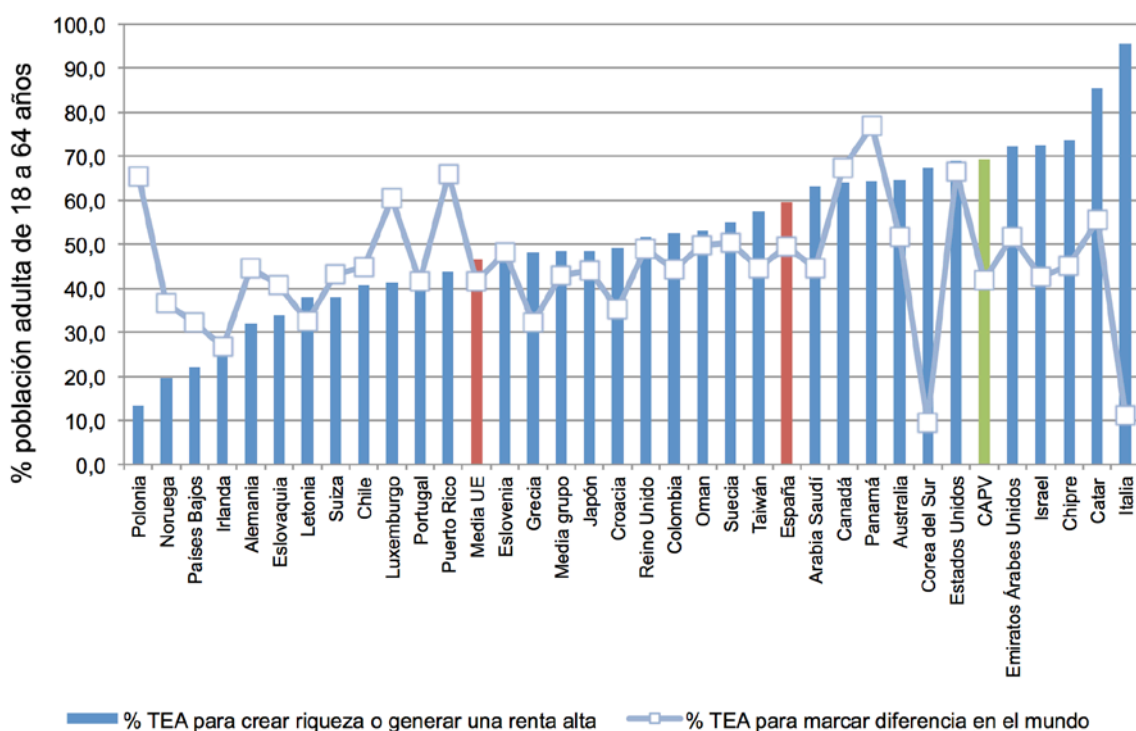
El predominio de la motivación de emprender para crear riqueza o generar una renta alta es una tendencia que se mantiene en los países de ingresos altos como Italia, Catar, Chipre, Israel y Emiratos Árabes Unidos (véase el Gráfico 1.2.30). En estos países, el porcentaje del indicador TEA correspondiente a personas que han emprendido para crear riqueza supera el 70%. Con un 69,2%, la CAPV se posiciona justo detrás de estos países que lideran el ranking según esta motivación. Por el contrario, en países como Polonia, Noruega, Países Bajos e Irlanda, la proporción de la población emprendedora que ha creado un negocio por este motivo no llega al 30%.

Otra motivación es emprender para ganarse la vida por la escasez de trabajo. Los países donde es más prevalente esta motivación son Colombia, Italia,

Panamá y Puerto Rico, con porcentajes superiores al 80%. En la CAPV, el porcentaje de la población emprendedora que ha creado un negocio por este motivo alcanzó el 33%; mientras que los países donde esta motivación está menos presente son Polonia, Países Bajos y Noruega, todos ellos con porcentajes inferiores al 30%. Cabe destacar que la CAPV es uno de los territorios en los que predomina la motivación de emprender para crear riqueza sobre la motivación de emprender para ganarse la vida (véase el Gráfico 1.2.30).

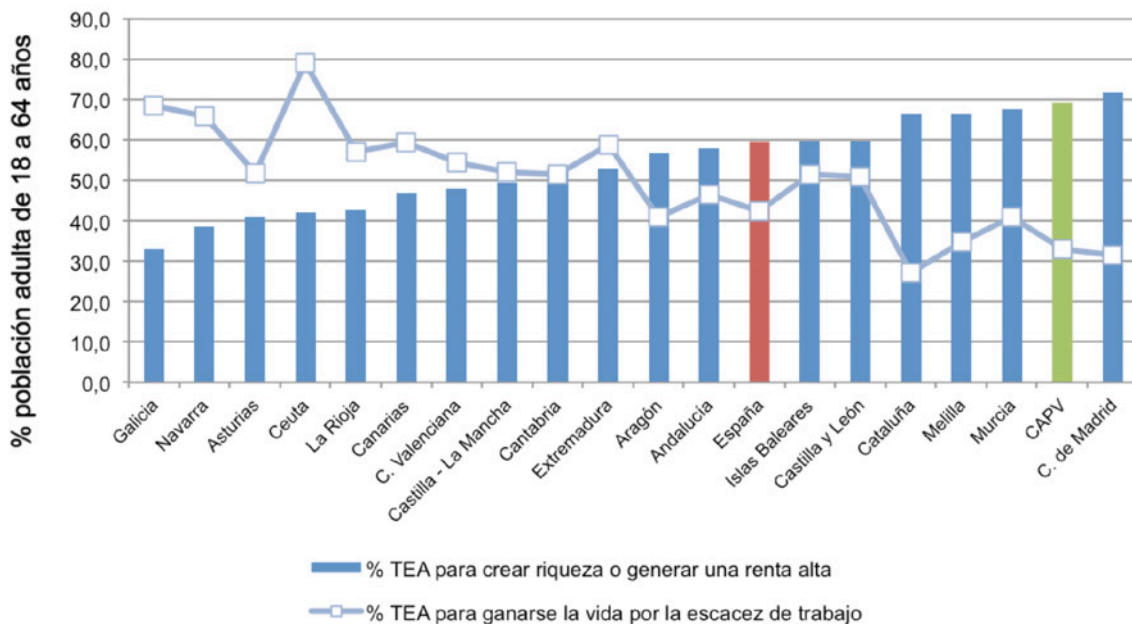
En cuanto a la motivación de emprender para marcar una diferencia en el mundo, Panamá, Canadá, Estados Unidos, Puerto Rico y Luxemburgo son los países con mayor porcentaje de la población emprendedora a la que le ha motivado crear un negocio por esta razón. En todos ellos, este porcentaje ha superado el 60% (véase el Gráfico 1.2.31). En cambio, los países con menor porcentaje de la población emprendedora a la que le motivó esta razón son Corea del Sur e Italia (alrededor del 10%). En el caso de la CAPV, marcar una diferencia en el mundo es un motivo para emprender que impulsó al 41,7% de las personas emprendedoras en fase inicial que fueron identificadas. De esta manera, la CAPV se posiciona según este indicador alrededor de la media de los países de la Unión Europea participantes en el proyecto GEM. Cabe destacar también que en la CAPV predomina la motivación de emprender para crear riqueza sobre la motivación de emprender para marcar una diferencia en el mundo.

Gráfico 1.2.31. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2019.



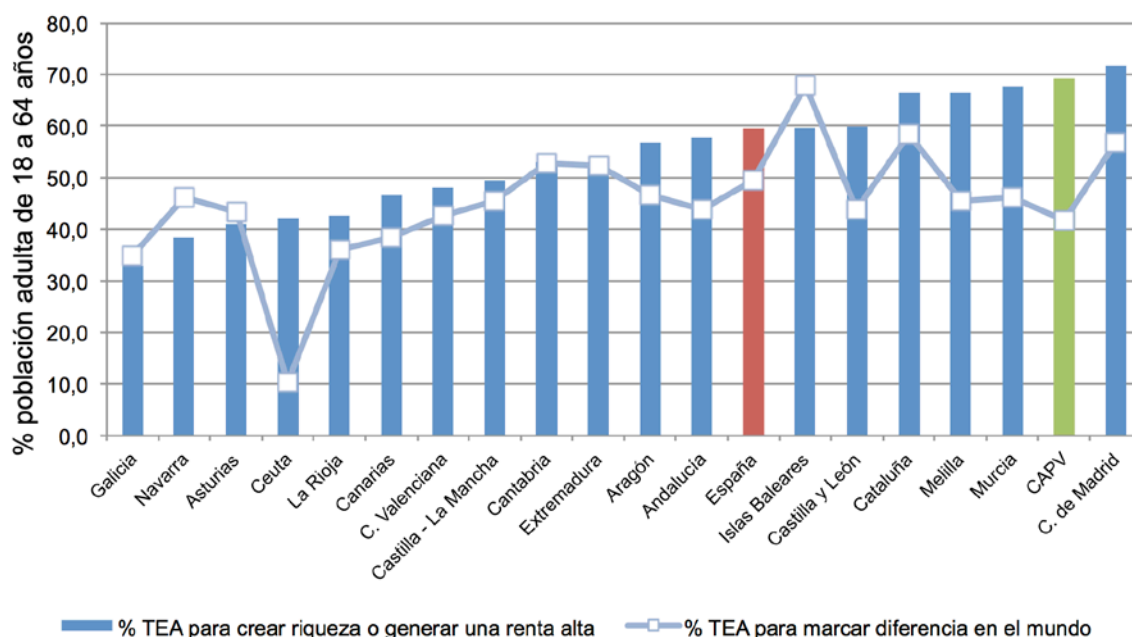
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña et al. (2020).

Gráfico 1.2.32. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña et al. (2020).

Gráfico 1.2.33. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña *et al.* (2020).

A nivel nacional, la CAPV se posiciona por encima del dato de España en el porcentaje del TEA correspondiente a quienes han emprendido para crear riqueza o generar una renta alta (véase el Gráfico 1.2.32). En general, al hacer una comparación entre comunidades autónomas españolas, se observa que la relación entre el porcentaje del TEA para crear riqueza y el porcentaje del TEA para ganarse la vida es inversa. Por ejemplo, la Comunidad de Madrid es la comunidad que tiene el mayor porcentaje del TEA para crear riqueza o generar una renta alta, seguido de la CAPV (71,6% y 69,2% respectivamente); pero, a su vez, ambas comunidades junto con Cataluña son las que menor porcentaje muestran respecto al TEA motivado por ganarse la vida debido a la escasez de trabajo (entorno al 30%).

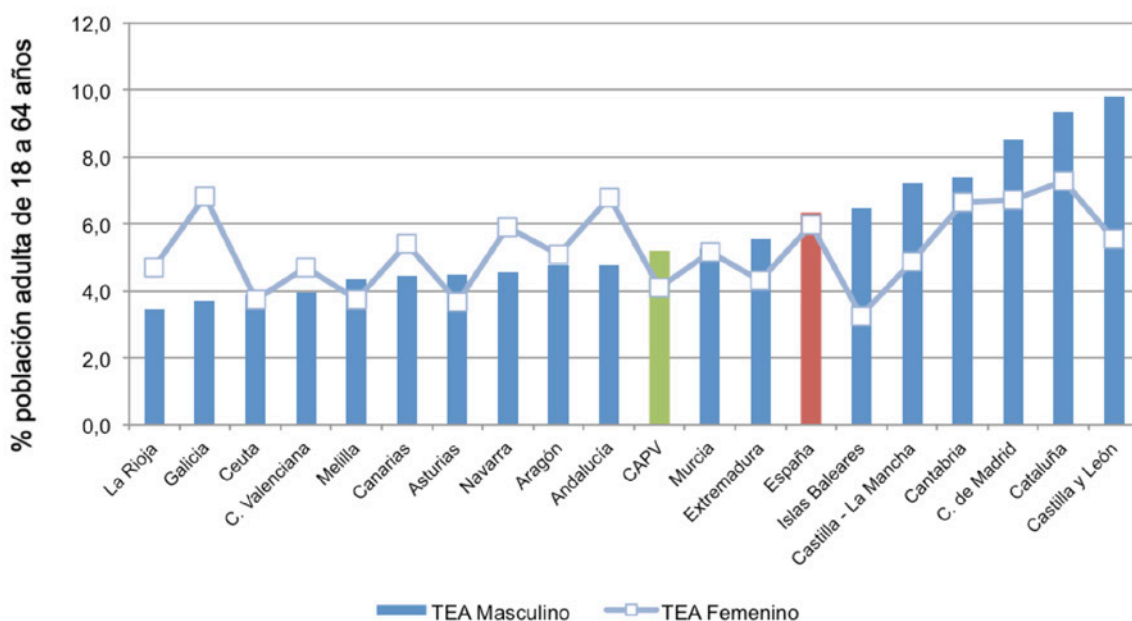
Por otro lado, salvo excepciones, la relación entre el motivo de marcar diferencia en el mundo y la de crear riqueza es bastante simétrica a nivel nacional, ya que todas las comunidades muestran datos muy parecidos en ambos indicadores (véase el Gráfico 1.2.33). Comparando la proporción del TEA de la CAPV según los diferentes motivos para emprender frente a la proporción mostrada en el conjunto de España, podemos ver que la CAPV se encuentra por encima de la mayoría de comunidades autónomas en cuanto a la prevalencia de quienes buscan crear riqueza y generar una renta alta; y, por debajo, en cuanto a la prevalencia de quienes buscan ganarse la vida o marcar una diferencia.

Desde la perspectiva de género, el Gráfico 1.2.34 muestra el indicador TEA estimado para la población adulta masculina y femenina. Las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de TEA femenina son Andalucía, Cantabria, Cataluña, Comunidad de Madrid y Galicia. En todas ellas, más del 6% de la población adulta femenina está involucrada en la puesta en marcha o la propiedad y gestión de negocios en fase inicial de hasta 42 meses. Por su parte, las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de TEA masculina son Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla y León, Cataluña y Comunidad de Madrid. En este caso, más del 7% de la población adulta masculina está involucrada en negocios que se encuentran en fase inicial.

La diferencia entre la TEA masculina y femenina es cercana a un punto porcentual en la mayoría de las comunidades, excepto en Canarias que es más de 4 puntos porcentuales, Islas Baleares y Galicia que ronda los 3 puntos porcentuales.

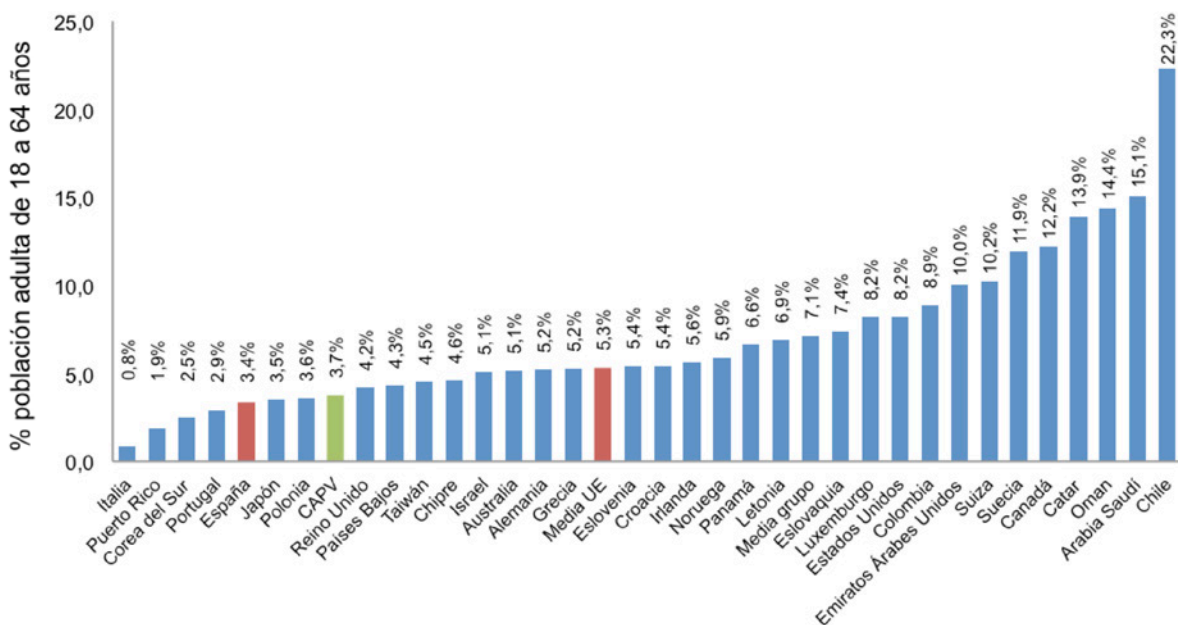
Comparativamente, la CAPV se sitúa en el ranking en la décima posición en TEA masculina (bajando una posición con respecto al ejercicio anterior) y en la quinceava posición en TEA femenina (bajando cinco posiciones con respecto al ejercicio anterior). Con estas posiciones la CAPV se aleja en ambos indicadores de la media de España, sobre todo en lo que respecta al indicador TEA de la población femenina.

Gráfico 1.2.34. Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2019.



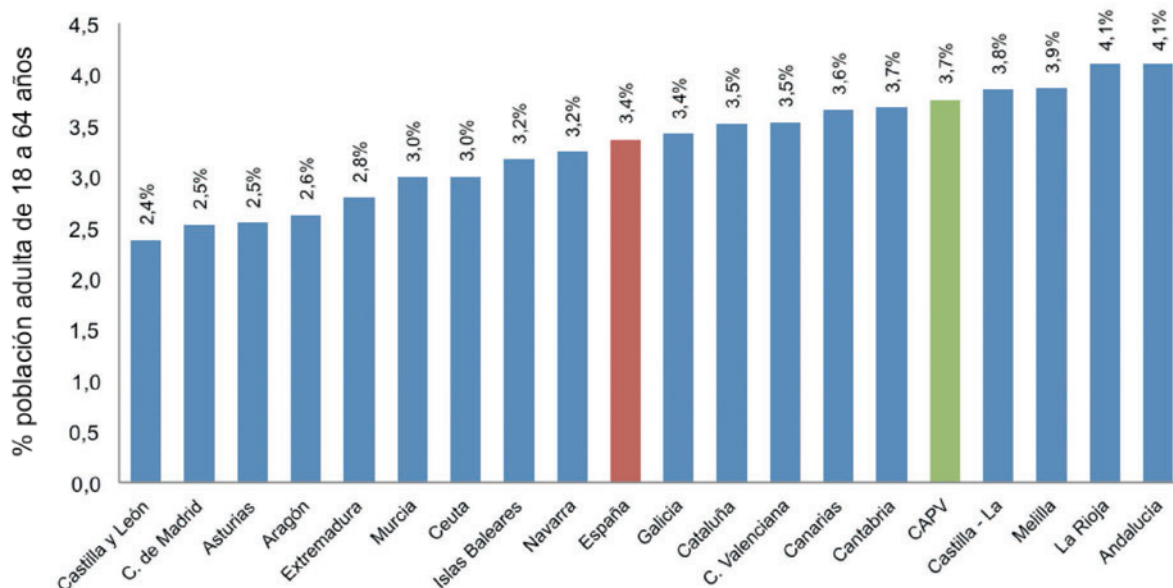
Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña *et al.* (2020).

Gráfico 1.2.35. Inversión informal en la CAPV en comparación con las economías de ingresos altos en 2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña *et al.* (2020).

Gráfico 1.2.36. Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2019



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019) y Peña et al. (2020).

Benchmarking sobre la inversión informal

Las tasas de inversión informal más elevadas suelen darse en países de menor nivel de desarrollo y con mayores porcentajes de emprendimiento por necesidad. En este sentido, es necesario hacer una comparativa entre países y regiones con niveles similares de desarrollo. Así, en comparación con el grupo de economías de ingresos altos, se aprecia que la CAPV (3,7%) presenta una tasa por debajo del nivel medio de este grupo (7,1%) así como del conjunto de países de la Unión Europea (5,3%) (véase el Gráfico 1.2.35). De manera específica, cabe destacar que países de alto nivel de desarrollo como Canadá (12,2%),

Estados Unidos (8,2%) o Suecia (11,9%) presentan tasas que prácticamente triplican el alcance de la inversión informal en la CAPV y España. A excepción de Italia, Portugal y Polonia, el resto de países europeos presentan porcentajes de inversión informal superiores a la CAPV.

1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

El impacto de la actividad emprendedora en el territorio depende de la calidad de los negocios que se crean. Por ejemplo, la evidencia empírica avala que la capacidad de los nuevos negocios para crear empleo, introducir innovaciones o competir en mercados internacionales desde fases muy tempranas son algunas de las cualidades de la actividad emprendedora que aseguran un impacto de calidad.¹⁷

Sin embargo, no todos los negocios que se emprenden son iguales ni tienen el mismo impacto (Shane, 2009). Si bien existen negocios con gran potencial de impacto alto por el empleo que crean, las innovaciones que introducen al mercado o su aproximación a este con un enfoque internacional, también es cierto que muchos negocios que se emprenden tienen un potencial de impacto limitado que no va más allá de servir como medio de vida para quienes los ponen en marcha.

La información que recoge el proyecto GEM cada año permite distinguir algunas características que sirven como indicios de calidad de los negocios creados. Esta subsección ofrece un análisis de la composición de la población emprendedora identificada en la CAPV de acuerdo con estas características. En concreto, a continuación, se examina la estructura poblacional de la actividad emprendedora según el sector de actividad, el tamaño en términos de empleo actual, las expectativas de empleo futuro, el nivel de innovación y la orientación internacional de los negocios creados por las personas que emprenden.

1.3.1. Actividad económica

La entrada de nuevos competidores en un sector de actividad económica rejuvenece la dinámica competitiva de este, sobre todo cuando los nuevos entrantes introducen innovaciones o elevan los niveles de productividad, llegando en ocasiones a desplazar a las empresas existentes. Por ello, la actividad económica en la que se desempeñan los nuevos negocios creados por la población emprendedora representa una variable clave en la competitividad del territorio a largo plazo.

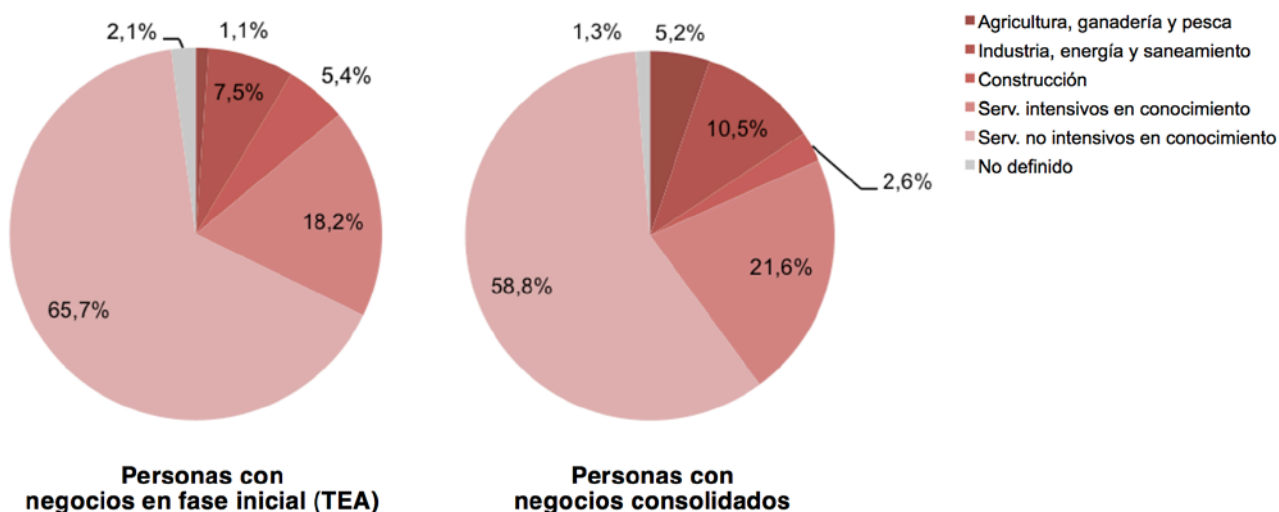
El Gráfico 1.3.1 muestra que la gran mayoría de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2019 se concentró en el sector servicios. En términos globales, los servicios representaron el 83,9% del índice TEA estimado en el último año. El peso específico de los servicios intensivos en conocimiento alcanzó el 18,2%, mientras que el peso específico del resto de servicios alcanzó el 65,7%. En lo que respecta a los demás sectores de actividad económica 1,1% del índice TEA en 2019 se concentró en el sector de la agricultura, ganadería y pesca, 7,5% se concentró en el sector de la industria, energía y saneamiento, y 5,4% se concentró en el sector de la construcción. Sin embargo, cabe destacar que el 2,1% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas no contestó o facilitó información suficiente para determinar cuál era su actividad económica.

En el mismo Gráfico 1.3.1 también se observa que la mayoría de la población de la CAPV identificada como propietaria de negocios consolidados en el último año se dedicaba a actividades económicas de servicios. En este caso, el sector de servicios intensivos en conocimiento alcanzó un peso de 21,6% sobre el total, mientras que el sector de servicios no intensivos en conocimiento representó un peso de 58,8%. Por su parte, aunque no se pudo determinar el sector de actividad para el 1,3% de los casos, la proporción de la población propietaria de negocios consolidados dedicada al sector de la agricultura, ganadería y pesca representó el 5,2%, la dedicada al sector de la industria, energía y saneamiento representó el 10,5%, y la dedicada al sector de la construcción representó el 2,6%.

Al comparar la población emprendedora en fase inicial con la población propietaria de negocios consolidados, se observa claramente que la primera se concentra en mayor proporción que la segunda en actividades de servicios. No obstante, es interesante observar que los servicios intensivos en conocimiento suponen una proporción ligeramente mayor en el segundo caso. En años anteriores se ha observado que la actividad emprendedora en fase inicial ha estado contribuyendo con sus indicios de calidad al aumento del peso que tienen los servicios intensivos en conocimiento en la estructura sectorial del tejido empresarial vasco¹⁹.

¹⁷ 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).

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por sector de actividad.¹⁸



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

También ocurre con las actividades industriales, energéticas y de saneamiento, así como en la agricultura, ganadería y pesca (donde la proporción es superior entre las consolidadas); sucede lo contrario en la construcción y los servicios no intensivos en conocimiento, donde se observa que la proporción de la población propietaria de negocios consolidados es menor que la proporción de la población emprendedora en fase inicial.

Desde un punto de vista temporal, la principal actividad económica desarrollada a lo largo de los años por las iniciativas emprendedoras representadas en el índice TEA en la CAPV ha sido los servicios no intensivos en conocimiento (por encima del 50% desde el 2011), seguido por los servicios intensivos en conocimiento (cerca del 20% en los últimos años). El peso del resto de los sectores de actividad ha experimentado variaciones con algunos periodos en los que la industria, energía y saneamiento ha tenido un mayor peso que la construcción (salvo en años puntuales) y el sector de la agricultura, ganadería y pesca ha sido el que tradicionalmente menos peso ha tenido (véase el Gráfico 1.3.2). Un patrón evidente en los últimos años es que la población emprendedora dedicada a los

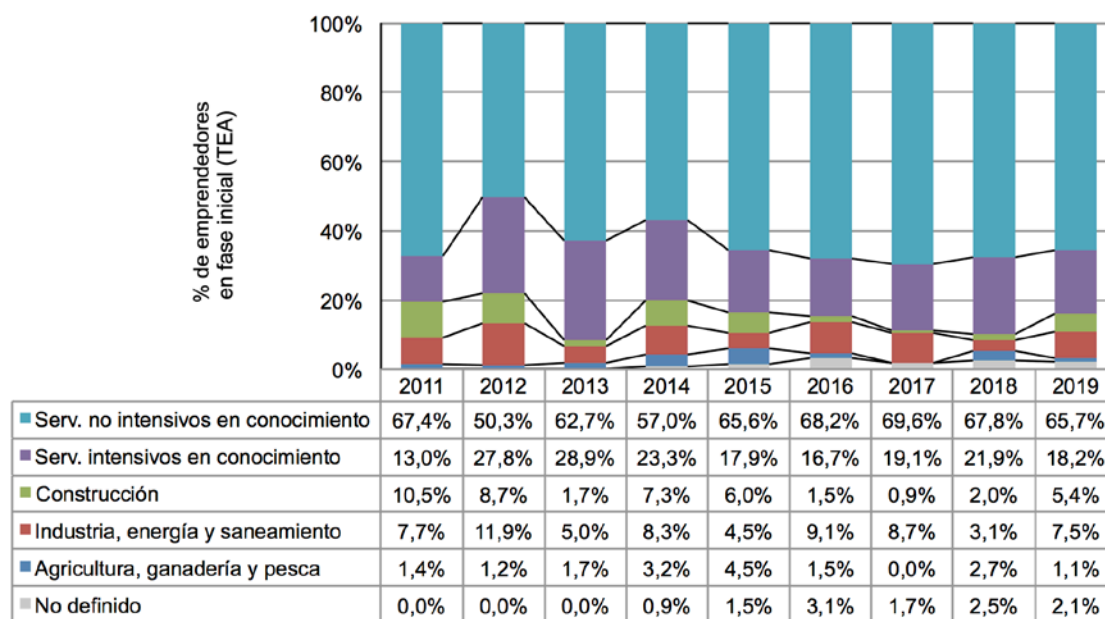
servicios intensivos en conocimiento ha cobrado peso, aunque no al mismo nivel que se observaba entre los años 2012 y 2014, llegando a rozar un 22% en el 2018, y estabilizándose en el 18,2% en el 2019. En lo que respecta al último año, se observa una disminución ligera del peso correspondiente al resto de servicios (del 67,8% al 65,7%). Otros sectores que han aumentado su peso relativo son, por un lado, la construcción, que sigue la tendencia alcista anterior (del 2% al 5,4%); así como la industria, energía y saneamiento, que duplica su peso y se sitúa en un 7,5%. La agricultura, ganadería y pesca que también estanca en el 1,1%, perdiendo posiciones respecto al periodo anterior (2,7%). Sin embargo, cabe destacar que no fue posible identificar el sector de actividad para un 2,1% de los casos.



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

19 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%).

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

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

Empleo actual

El impacto de la actividad emprendedora que probablemente causa más interés es su capacidad para generar más oportunidades de empleo en la sociedad. Es por ello por lo que, a nivel de impacto social, el tamaño de los negocios nuevos en términos de personas empleadas representa un indicio de calidad clave. Además, el tamaño de los negocios nuevos es también un reflejo de los recursos invertidos y el riesgo asumido a nivel privado por las personas que emprenden, de manera que, a mayor tamaño, quienes emprenden pueden esperar rendimientos superiores por la mayor inversión y riesgo asumidos.

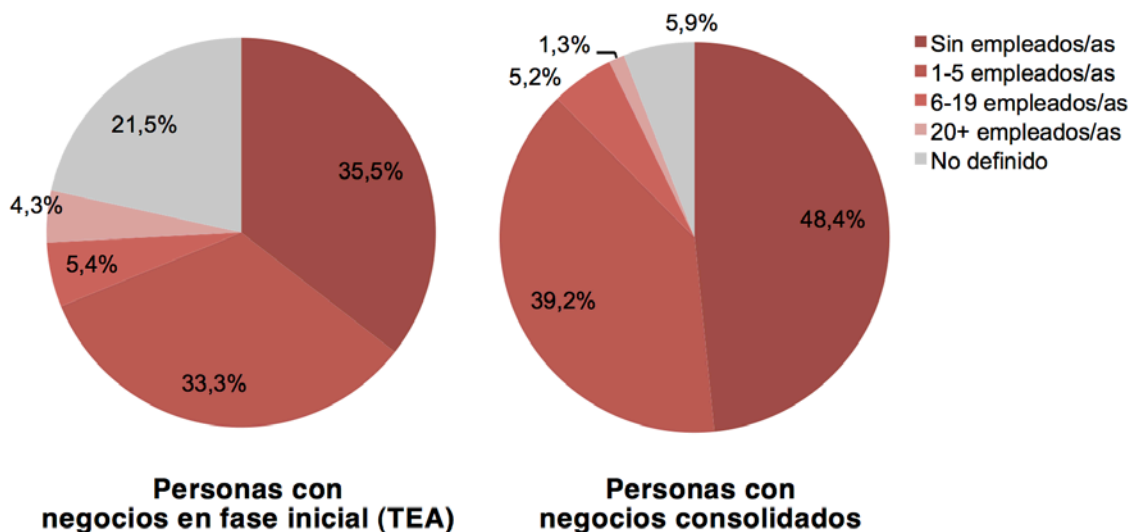
De manera general, la gran mayoría de personas que emprenden lo hacen con un negocio que al inicio no genera empleo. De acuerdo con los datos del proyecto GEM en el último año, el 57% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas dentro del índice TEA de la CAPV en 2019 tenía un negocio que no empleaba a nadie (35,5%) o cuyo tamaño no fue posible determinar debido a la falta de respuesta (21,5%). Sólo el 43% del índice TEA estaba representado por iniciativas que generaban empleo actual. En concreto, el 33,3% del total del índice correspondía a iniciativas

en fase inicial con un tamaño actual de entre 1 y 5 empleados/as; mientras que el 4,3%, correspondía a iniciativas con un tamaño de 20 o más empleados/as (véase el Gráfico 1.3.3). Por lo tanto, esta distribución del TEA por tramos de empleo refleja que la actividad emprendedora vasca se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. En promedio, el tamaño de los negocios en fase inicial identificados en 2019 fue de aproximadamente 2.8 empleados/as, lo que supone una cifra superior a la observada en 2018 (1.8 empleados/as de media).²⁰

En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses, el 48,4% de estas en la CAPV no tenía ningún/a empleado/a en 2019, mientras que el 39,2% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 5,2% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 1,3% tenía 20 o más empleados/as. Sólo en el 5,9% de los casos no fue posible determinar el tamaño actual del negocio (véase el Gráfico 1.3.3). De esta manera, aproximadamente el 45,7% del total de la población vasca propietaria de negocios consolidados generaba empleo en 2019, frente a las personas con negocios en fase inicial que sumaba un 43%. Cabe destacar que esta diferencia era mayor en anteriores ediciones, donde el porcentaje de empleo actual generado por la actividad emprendedora en fase inicial era sustancialmente menor.

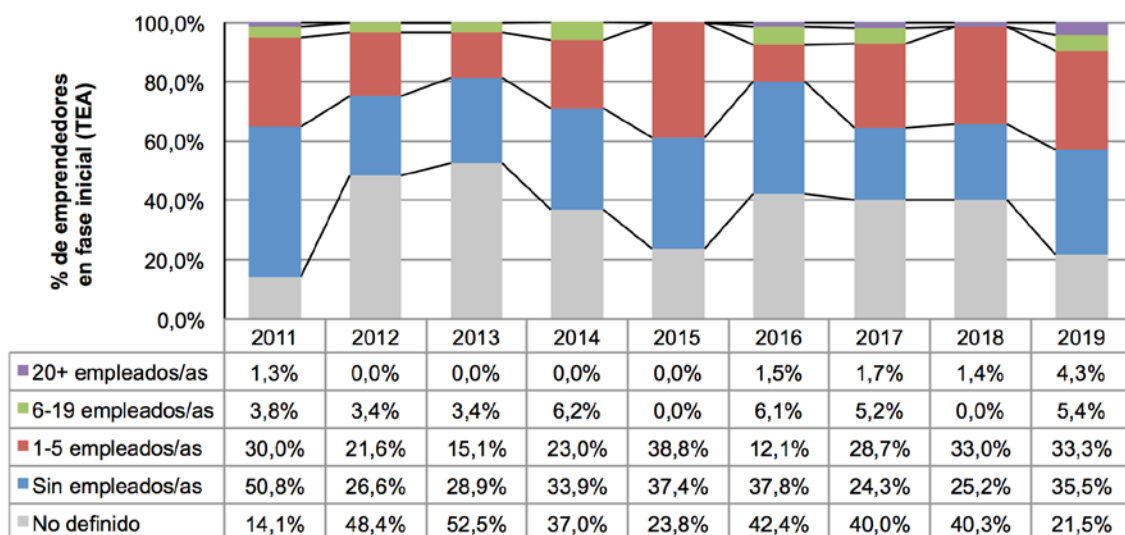
20 El número de empleados/as determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. Teniendo en cuenta que los negocios en fase inicial no han pagado salarios por más de 3,5 años, esta cifra es cercana al tamaño medio de empleo que se puede estimar con 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 1 de enero de 2015 y el 1 de enero de 2019) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,0 empleados/as.

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por tramo de empleo actual.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2019.

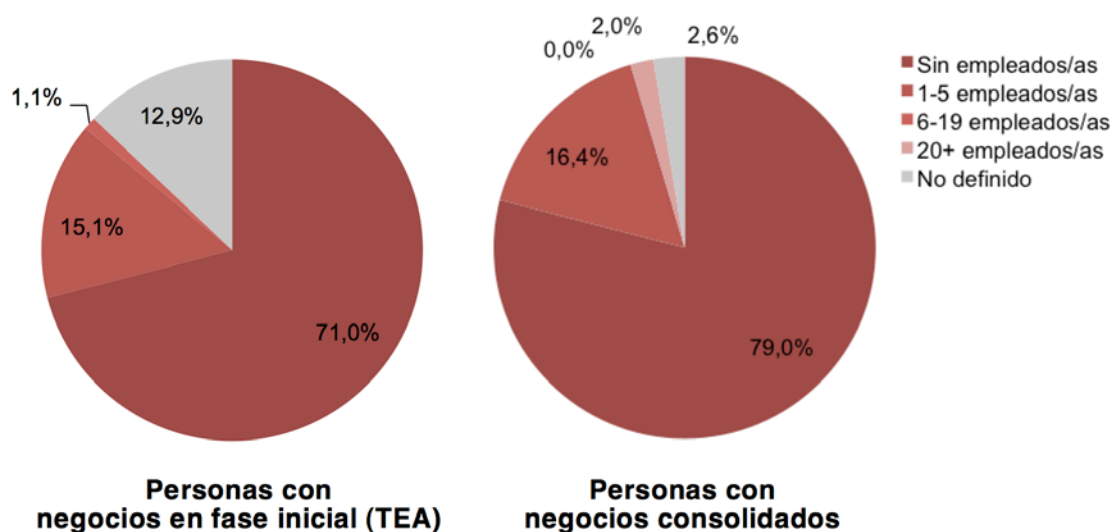


Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

Si se observa la evolución del índice TEA de la CAPV según el tramo de empleo, el peso de las iniciativas generadoras de empleo ha representado aproximadamente un tercio del total a lo largo de los últimos tres años (véase el Gráfico 1.3.4), superando el 40% en el último período. El peso del subconjunto que emplea entre 6 y 19 personas ha aumentado del 0% al 5,4% entre 2018 y 2019, volviendo así al nivel observado en 2017; mientras que el peso del subconjunto que emplea entre 1 y 5 personas se ha mantenido estable entorno al 33% en el último año, aunque no supera el nivel observado en 2015 (38,8%) que es el peso más alto que se ha registrado de este subconjunto durante

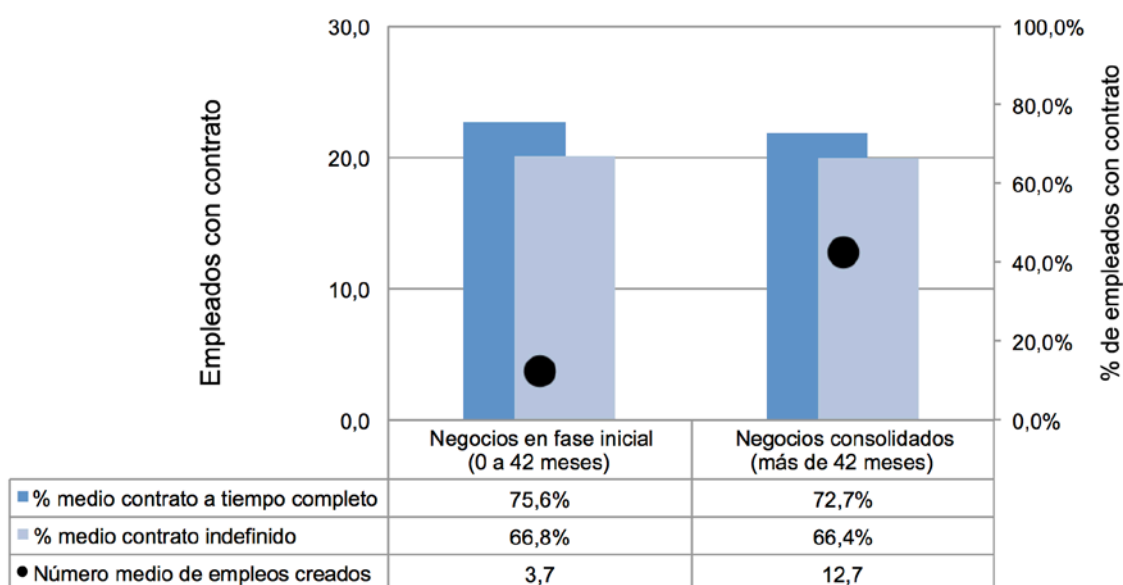
el periodo de análisis. Las iniciativas con un tamaño de 20 o más personas empleadas han aumentado su peso alcanzando su máximo histórico con un 4,3% en el último año. Asimismo, el porcentaje de iniciativas que no emplea a ninguna persona en 2019 (35,5%) ha aumentado su peso respecto al observado en 2018 (25,2%); esto puede deberse, en parte, a la disminución del porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial que no respondió cuál era el tamaño de empleo actual de su negocio (ya que se ha reducido prácticamente a la mitad, del 40,3% en 2018 al 21,5% en 2019).

Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

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, 2019)

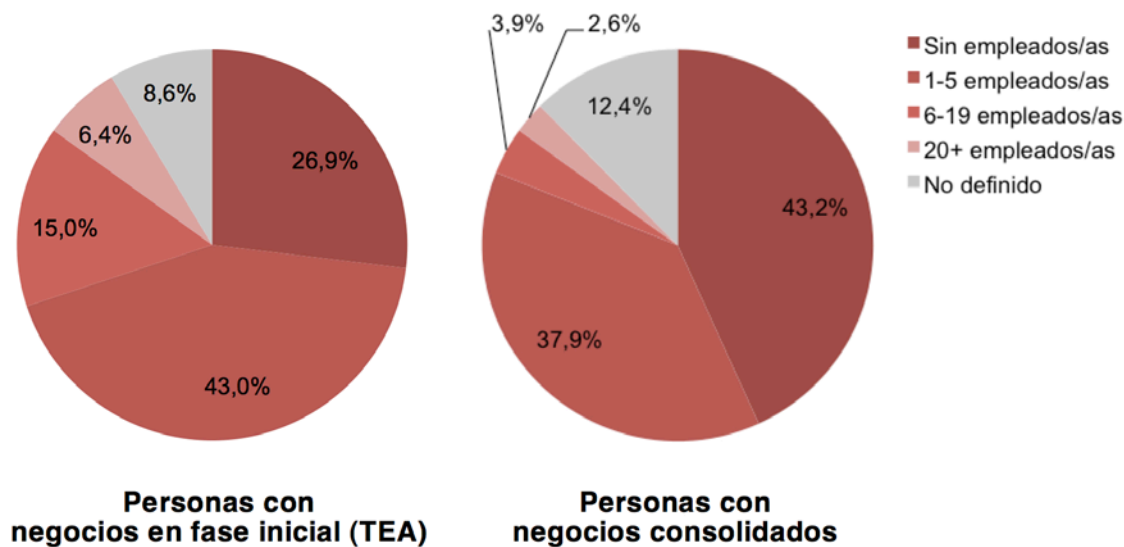
Además del empleo actual, en las últimas ediciones del proyecto GEM se ha recogido información sobre el empleo generado durante los últimos doce meses y la calidad de este.²¹ De acuerdo con el Gráfico 1.3.5 y el Gráfico 1.3.6, el 16,1% de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2019 había contratado por lo menos a una persona en el año inmediatamente anterior, aunque apenas el 1,1% de los

casos había empleado a más de 5 personas (véase el Gráfico 1.3.5). En términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses fue de 3,7 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6).

En cuanto a la población propietaria de negocios consolidados identificada en la CAPV en 2019, el 18,3%

21 La Asociación RED GEM España, en coordinación con la *Global Entrepreneurship Research Association*, realiza el trabajo de campo de las encuestas dirigidas a la población adulta entre los meses de junio y julio. Por lo tanto, el empleo generado en los últimos doce meses se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2018 y mediados del año 2019.

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por tramo de empleo esperado a 5 años.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

del total había contratado al menos a una persona en los doce meses inmediatamente anteriores, aunque sólo el 2% había contratado a más de cinco personas (véase el Gráfico 1.3.5). En cambio, en términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses fue de 12,7 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6).

En cuanto a las características de las contrataciones realizadas, en el subconjunto de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que creó empleo en los últimos doce meses, el 75,6% de las contrataciones eran a tiempo completo y el 66,8% de las contrataciones eran por tiempo indefinido. Por el contrario, en el caso del subconjunto de la población propietaria de negocios consolidados de la CAPV creadora de empleo, el 72,7% de las contrataciones eran a tiempo completo y el 66,4% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (véase el Gráfico 1.3.6).

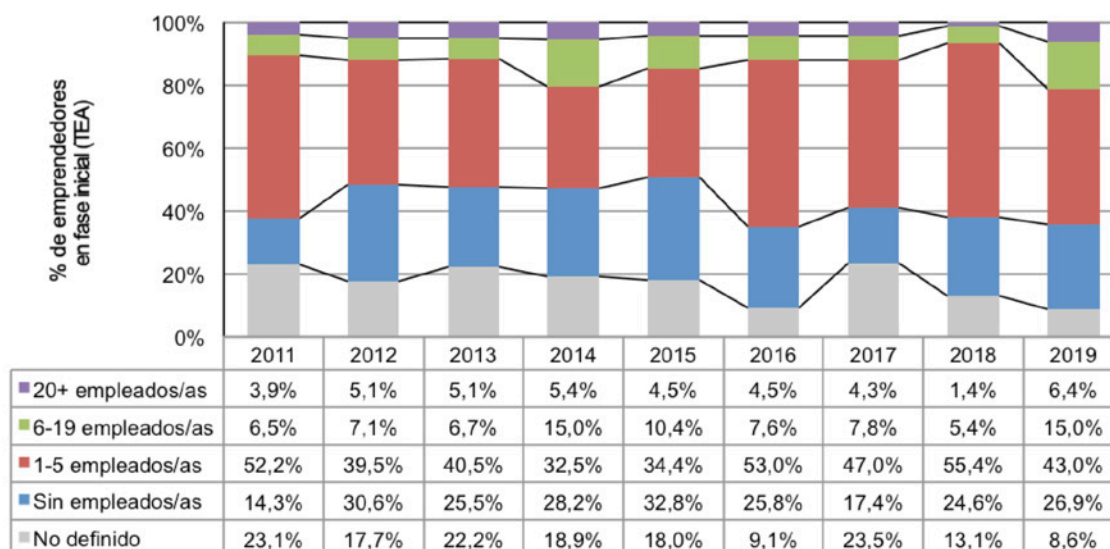
Empleo esperado a cinco años

Aunque son pocas las iniciativas emprendedoras con altas expectativas de crecimiento, la contribución potencial de estas en la creación de nuevos puestos de trabajo es indiscutible.²² En consecuencia, además del empleo actual, conviene conocer la dimensión del empleo esperado en el futuro como un indicio más sobre la calidad de los negocios creados por la actividad emprendedora.

Según los datos recogidos por el proyecto GEM, el 64,4% de las personas emprendedoras en fase inicial identificada dentro del índice TEA de la CAPV en 2019 tenía expectativas de emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. Por el contrario, el 26,9% no esperaba emplear a nadie en el futuro, mientras que el 8,6% no sabía si emplearía a alguien. De esta manera, aproximadamente el 35% del total de la población emprendedoras con negocios de hasta 42 meses estaba compuesta por auto-empleados/as que no esperan explícitamente generar puestos de trabajo en el futuro (véase el Gráfico 1.3.7). Dentro del subconjunto con potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 43% estaba compuesto por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 15% por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 6 y 19 empleados/as, y el 6,4% por personas emprendedoras que esperaban emplear a 20 o más empleados/as. En comparación con la distribución del índice TEA según el empleo actual, estos datos reflejan que la actividad emprendedora desarrollada en la CAPV tiene potencial de impacto en la generación de empleo en los próximos años. Este potencial también se observa si se considera el empleo esperado en términos absolutos. En este caso, la población emprendedora en fase inicial identificada en 2019 tenía expectativas de emplear en promedio a 4 personas en los próximos cinco años; mientras que,

²² Por ejemplo, utilizando datos del periodo 2000-2006 para 32 países participantes en el proyecto GEM, Autio (2007) encontró que, aunque las iniciativas que esperaban contratar a 20 o más empleados/as en cinco años apenas representaba el 7,4% del total de la población emprendedora en fase inicial, su potencial de impacto representaba el 72,6% del total de empleo esperado por toda la población emprendedora.

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, 2011-2019.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

como ya se ha visto antes, en 2019 el tamaño promedio según el empleo actual fue de 2.8 empleados/as.²³ Por lo tanto, si este potencial a cinco años se materializase, los negocios que se encuentran en fase inicial en la CAPV pueden contribuir a la generación de empleo de forma significativa.

En lo que respecta a las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2019, alrededor del 44,4% esperaba emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. En concreto, el 37,9% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años; el 3,9% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 2,6% esperaba emplear a 20 o más personas. Por el contrario, el 43,2% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y el 12,4% no tenía definido si iba a emplear a alguien. En otras palabras, aproximadamente el 55% de la población con negocios consolidados no tenía aspiraciones explícitas de generar puestos de trabajo en el futuro. Así, comparativamente, la población emprendedora en fase inicial que muestra un potencial de generación de puestos de trabajo en el futuro es relativamente mayor que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (64,5% frente al 44,4%, respectivamente). En comparación con la distribución observada en años anteriores, el Gráfico 1.3.8 muestra que la proporción del TEA de la CAPV correspondiente a iniciativas emprendedoras con potencial de emplear al menos a

una persona en los próximos cinco años ha aumentado ligeramente entre 2018 y 2019 (del 62,2% al 64,5%). En concreto, este aumento se concentra en las iniciativas que esperan emplear entre 6 y 19 empleados/as (que pasó del 5,4% al 15% respectivamente, igualando su máximo del 2014 en la serie), y en los nuevos negocios que esperan contratar a más de 20 personas, donde la evolución logra su máximo histórico alcanzando el 6,4%. Sin embargo, se aprecia una disminución del peso relativo de las iniciativas que esperan emplear entre 1 y 5 empleados/as dentro de cinco años (del 55,4% al 43%). Por su parte, la proporción de quienes explícitamente no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años ha aumentado ligeramente en el último año (del 24,6% al 26,9%), a la vez que ha disminuido la proporción de quienes que no sabían si iban a emplear a alguien (del 13,1% al 8,6%). La evolución del TEA según el empleo esperado a cinco años permite destacar que, desde el 2016, alrededor del 60% o más de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV ha estado representada por iniciativas que tienen expectativas de contribuir con al menos un puesto de trabajo en el futuro. Por lo tanto, parece que se mantiene más o menos estable el potencial de generación de empleo de la actividad emprendedora vasca, donde todavía predominan las iniciativas que concentran su potencial en el tramo de entre 1 y 5 empleados/as.

²³ La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2019 es estadísticamente significativa al nivel del 0.001%, lo que indica que el riesgo de concluir erróneamente que existe diferencia es inferior al 0.001%.

1.3.3. Nivel de innovación

El nivel de innovación de los negocios nuevos que emergen de la actividad emprendedora representa un indicio de calidad más que evidente. De hecho, dentro de la comunidad académica, es comúnmente respaldada la tesis de que la actividad emprendedora, a través de su capacidad para introducir innovaciones, es un mecanismo que sirve de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.²⁴ Es por ello por lo que, el proyecto GEM recoge información sobre los negocios de las personas emprendedoras con el propósito de medir el nivel de innovación u orientación innovadora. Sin embargo, en la edición actual se han modificado los indicadores de calidad innovadora, en concordancia con las actualizaciones realizadas en la última edición del Manual de Oslo. En concreto, se incluye la tipificación de la innovación en dos ámbitos (producto-servicio y tecnología-proceso), de acuerdo con la simplificación efectuada por el propio manual. Además, se ha añadido un enfoque más amplio para poder medir la calidad innovadora desde una perspectiva geográfica local, nacional y global (OECD/Eurostat, 2018).

Hasta la edición de 2018-2019, la calidad innovadora se medía en base a tres criterios. El primero de ellos se relacionaba 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 refería a la cantidad de competidores/as que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado; y finalmente, el tercer criterio correspondía a la antigüedad de las tecnologías utilizadas por el negocio en la fabricación del producto o la prestación del servicio.²⁵ Bajo este enfoque, los negocios resultantes de la actividad emprendedora tendrían 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.

El nuevo enfoque de la presente edición 2019-2020 introduce un cambio en sus indicadores de orientación innovadora, distinguiendo el contenido innovador en dos vertientes: por un lado, la novedad del producto o servicio; y, por otro, la novedad en la tecnología o proceso. Las innovaciones en producto corresponden a los bienes o servicios nuevos o mejorados que hayan sido introducidos en el mercado y que difieren significativamente de los bienes o servicios previos de la empresa. Las innovaciones de proceso o en el uso de tecnología se refieren a procesos de negocio nuevos o mejorados que se hayan implementado en las funciones del negocio, diferenciándose significativamente de los procesos de negocio anteriores de la empresa.²⁶ Para esta edición el indicador de calidad emprendedora corresponde al alcance geográfico de ambas implementaciones innovadoras, es decir, según el ámbito geográfico al que llega la novedad introducida por el negocio emprendedor (ya sea en producto-servicio o en proceso): a mayor alcance mayor calidad emprendedora (el grado de alcance oscila entre innovaciones nuevas a nivel global, nuevas en el país, y nuevas en la zona local).

Novedad del producto o servicio

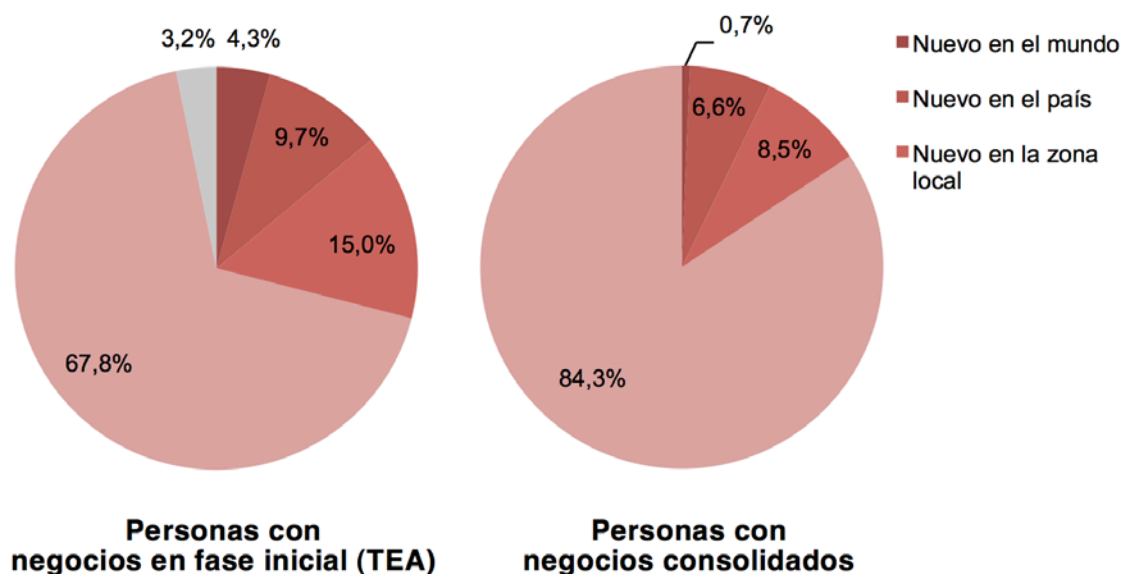
En el Gráfico 1.3.9, la distribución del TEA de la CAPV según el ámbito geográfico del grado de la novedad del producto o servicio arroja distintos datos que vale la pena destacar. Así, el 67% de la actividad emprendedora en fase inicial no genera ninguna innovación en producto-servicio, frente a un 29% que sí lo hace, aunque con distinto grado de alcance. En concreto, un 15% introduce novedades a nivel local, mientras casi un 10% lo hace a nivel estatal. Asimismo,

24 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.

25 Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM hasta la edición 2018-2019 era 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 hacía con respecto al entorno geográfico de referencia de la persona emprendedora y no con respecto a otros entornos geográficos. Se trataba de un planteamiento de la innovación similar al que venía proponiendo el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

26 Según la última edición del Manual de Oslo, Una innovación empresarial es un nuevo o mejorado producto o proceso de negocio (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos de negocio previos de la empresa y que ha sido introducido en el mercado o implementado en la empresa. Esta distinción simplifica la tipología de innovaciones seguida hasta la fecha por el mismo manual. El proyecto GEM incluye por primera vez este enfoque en esta edición 2019-2020.

Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

sólo el 4% de los emprendedores en fase temprana realizan innovaciones en producto que suponen una novedad a nivel global. Finalmente, no se ha podido definir el alcance geográfico de las innovaciones en producto en el 3,2% de los casos.

Respecto a la actividad empresarial consolidada de la CAPV, según el ámbito geográfico de la innovación en producto o servicio, observamos que el 15,7% de los negocios han introducido alguna novedad. De este porcentaje, un 8,5% innova en producto con un alcance local, un 6,6% lo hace con impacto a nivel estatal, y apenas un 0,7% realiza innovaciones con alcance global en sus productos o servicios. Es significativo el peso de los negocios consolidados que no realizan ninguna innovación en ese sentido, ya que suponen el 84,3% del total (véase el Gráfico 1.3.9).

Debido al cambio metodológico en la medición de indicadores de orientación innovadora, no es posible realizar una comparativa histórica en detalle respecto a otras ediciones. Sin embargo, cabe resaltar que se mantiene un patrón histórico ya detectado en observaciones anteriores de GEM-CAPV, donde la actividad emprendedora inicial presenta indicadores de calidad innovadora superiores a la observada en la actividad empresarial consolidada. Según las variables utilizadas en ediciones previas, la actividad emprendedora inicial presentaba mejores indicadores que los negocios consolidados, tanto en el grado de novedad percibida por los clientes, en el grado de competencia percibida por los emprendedores, y en la novedad de las tecnologías utilizadas en el negocio.

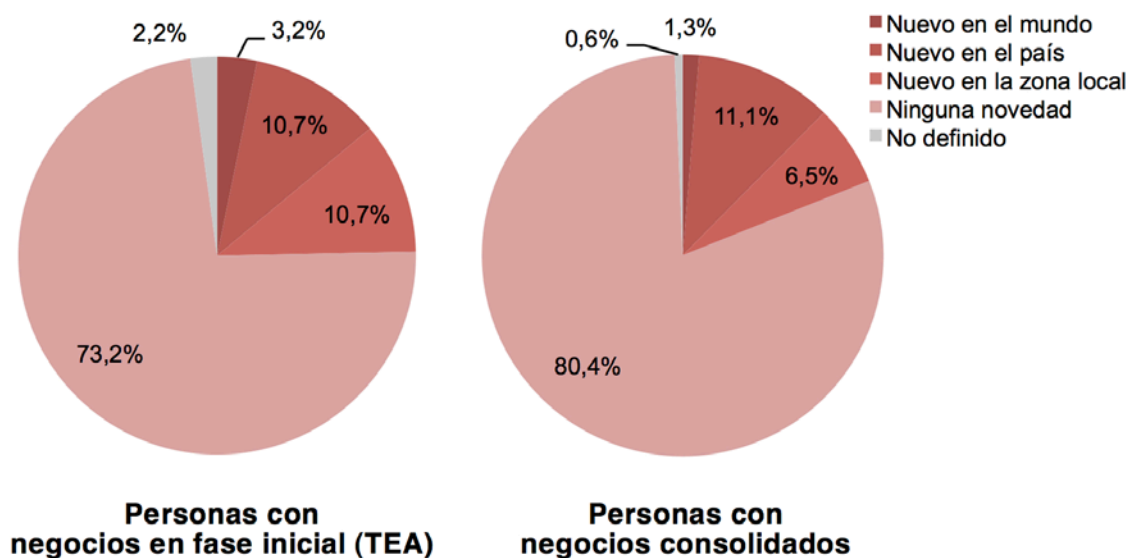
Tendencia que se mantiene en la edición de 2019, donde un 14% del emprendimiento en fase inicial genera innovaciones de alcance estatal o global, frente a un 7,2% de las empresas consolidadas.

Novedad de la tecnología o proceso

Tomando en cuenta el ámbito geográfico de la novedad introducida en tecnologías o procesos en los negocios emprendedores, el Gráfico 1.3.9 muestra que la población emprendedora en fase inicial de la CAPV se distribuye de una manera más o menos similar a la que ya veíamos con los novedad en producto o servicio. En concreto, el 73,2% de la actividad emprendedora en fase inicial no genera ninguna innovación en proceso, frente a un 24,7% que sí lo hace, también con distinto grado de alcance. Entre quienes utilizan tecnologías o procedimientos nuevos, un 10,7% introduce novedades a nivel local, otro 10,7% lo hace a nivel estatal, y apenas un 3,2% realizan innovaciones en proceso que suponen una novedad a nivel global. En el 2,2% de los casos no se ha podido definir este indicador.

Respecto a la actividad empresarial consolidada de la CAPV, según el ámbito geográfico de la innovación en proceso, observamos que el 19% de los negocios han introducido alguna novedad. Dentro de este subconjunto de innovadores, un 11,1% innova en procesos con un alcance estatal, un 6,5% lo hace con impacto a nivel local, y un escaso 1,3% realiza innovaciones novedosas a nivel global en sus procesos internos. El 80,4% de los negocios consolidados no realizan ninguna innovación en proceso (véase el Gráfico 1.3.10).

Gráfico 1.3.10. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

En este caso, tampoco es posible realizar una comparativa histórica en detalle respecto a otras ediciones. No obstante, se mantiene la tendencia mencionada anteriormente también para las innovaciones en proceso, donde la actividad emprendedora inicial es cuantitativamente mayor en sus innovaciones en proceso, comparando con la actividad empresarial consolidada. En concreto, es indicativo de calidad emprendedora que un 14% de los negocios en fase inicial introducen innovaciones en proceso que son nuevas a nivel estatal o global, frente a un 12,4% de la actividad empresarial consolidada. Estas apreciaciones constatan la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación, confirmadas también bajo el nuevo enfoque metodológico.

1.3.4. Orientación internacional

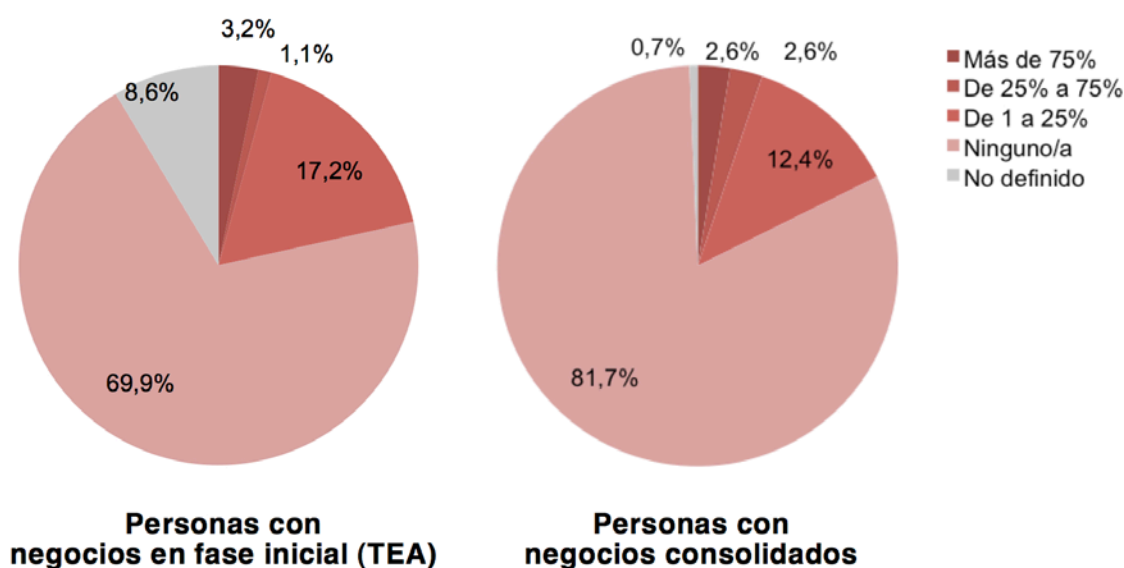
Como consecuencia de la globalización y el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, el acceso a los mercados extranjeros se ha facilitado para los nuevos negocios. Sin embargo, son las iniciativas de calidad las que mayor capacidad tienen para abordar el mercado de forma global desde las etapas más tempranas del proceso emprendedor. En este sentido, la orientación internacional de la actividad emprendedora es otro indicio de calidad relevante que conviene analizar, sobre todo teniendo en cuenta que la evidencia empírica indica que la actividad emprendedora dirigida

a mercados extranjeros contribuye significativamente al crecimiento económico regional en mayor medida que la actividad emprendedora dirigida sólo al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). Para medir la orientación internacional, el proyecto GEM en su edición 2019 mide la distribución de la actividad emprendedora por la proporción de clientes localizados en el exterior.²⁷

De acuerdo con los datos recogidos en el último año, las personas emprendedoras en fase inicial con algún grado de orientación internacional, es decir, al menos un 1% de sus clientes localizados en el extranjero, representaron el 21,5% del índice TEA de la CAPV en 2019 (véase el Gráfico 1.3.11). Distinguiendo la distribución por tramos, el 17,2% de la población emprendedora en fase inicial que fue identificada correspondía a iniciativas con una baja orientación internacional, cuyos clientes en el extranjero representaban entre 1% y 25% del total; el 1,1% correspondía a iniciativas con una orientación internacional intermedia, cuyos clientes en el extranjero representaban entre 26% y 75% del total; y el 3,2% correspondía a iniciativas con una orientación internacional alta, cuyos clientes en el extranjero representaban más del 75% del total. En cambio, la proporción del TEA que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero representó el 69,9%, mientras que la proporción que no respondió si tenía clientes en el extranjero representó el 8,6%.

²⁷ 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.

Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2019 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.



Fuente: GEM CAPV (APS, 2019)

Si se considera a las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, el 17,7% de la población identificada en la CAPV en 2019 tenía algún grado de orientación internacional por clientes localizados en el extranjero. Por tramos de intensidad, el 12,4% del total tenía una orientación internacional baja con no más del 25% de clientes situados en el extranjero, el 2,6% tenía una orientación internacional intermedia con entre 25% y 75% de clientes localizados en el extranjero, y el 2,6% tenía una orientación internacional alta con más del 75% de los clientes localizados en el extranjero. Por el contrario, el 81,7% indicó que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero, mientras que el 0,7% no respondió si parte de sus ventas se realizaban en el extranjero (véase el Gráfico 1.3.11).

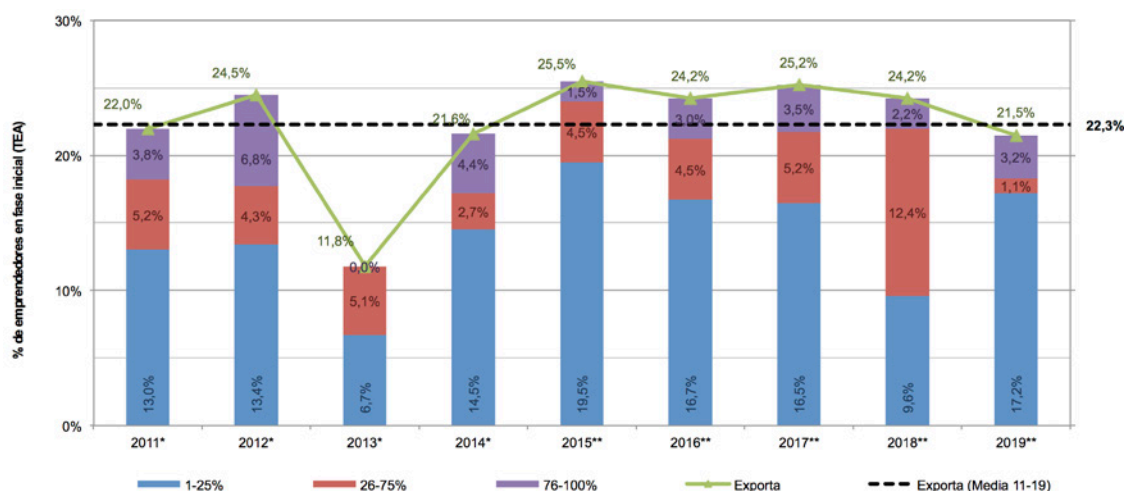
A grandes rasgos, se observan ligeras diferencias entre la población emprendedora en fase inicial y la población propietaria de negocios consolidados en cuanto al peso agregado que tienen las iniciativas con algún grado de orientación internacional en su conjunto total (21,5% de las iniciativas en fase inicial tenían clientes residentes en el extranjero frente a 17,7% de las iniciativas consolidadas). Además, el peso de los subconjuntos en cada grupo se distribuye de una forma más o menos homogénea, donde la orientación internacional baja predomina significativamente sobre el resto, tanto en la actividad emprendedora inicial (17,2%) como en la consolidada (12,4%).

La proporción del TEA de la CAPV que corresponde a iniciativas con algún porcentaje de los clientes residentes en el extranjero se ha situado en torno al 25% desde 2015, mostrando así una evolución con cierta estabilidad en los últimos años (aunque ligeramente inferior en 2019, que representa un 21,5%). Por el contrario, antes de 2015 la evolución era inestable. Por ejemplo, la proporción de iniciativas emprendedoras en fase inicial con algún grado de orientación internacional experimentó una caída del 24,5% al 11,8% entre 2012 y 2013, y posteriormente un aumento hasta el 21,6% en 2014. Sin embargo, desde entonces, el peso de estas iniciativas se ha mantenido por encima de la media del periodo de análisis que supone el 22,3% (véase el Gráfico 1.3.12).

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

Explotando de nuevo la posibilidad que ofrece el proyecto GEM para realizar comparaciones a nivel nacional e internacional con otros territorios de referencia, se analizan a continuación los distintos indicadores sobre los indicios de calidad de la actividad emprendedora, destacando los resultados de la CAPV en 2019 con respecto a otras economías de ingresos altos a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.13), así como también con respecto al resto de comunidades

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2019.



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, 2019)

autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.14).

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 identificadas en la CAPV en 2019 se encuentra por debajo de la media con respecto a otras economías de ingresos altos, ya sea en las expectativas de empleo futuro, en la novedad de producto-servicio a nivel nacional y en el porcentaje de clientes en el exterior (véase el Gráfico 1.3.13).

Analizando cada indicador, en primer lugar, según el empleo esperado, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2019 a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años es relativamente superior a la proporción que se observa en España (6,4% frente a 4,1%, respectivamente), pero inferior a la media de la Unión Europea (11,8%) y del conjunto de países de ingresos altos (15,2%) participantes en el proyecto GEM. Los países que más destacan según este indicador en el último año, con niveles entre el 20% y el 40% son Catar, Emiratos Árabes, Arabia Saudí e Irlanda.

En segundo lugar, de acuerdo con la tasa de actividad emprendedora con mercado y producto o servicio nuevo al menos a nivel nacional, el porcentaje del TEA de la CAPV que es atribuible en 2019 es considerablemente inferior al porcentaje que se observa en la media de países de la Unión Europea (11,8% frente a 21,9%, respectivamente) y del conjunto de países de ingresos

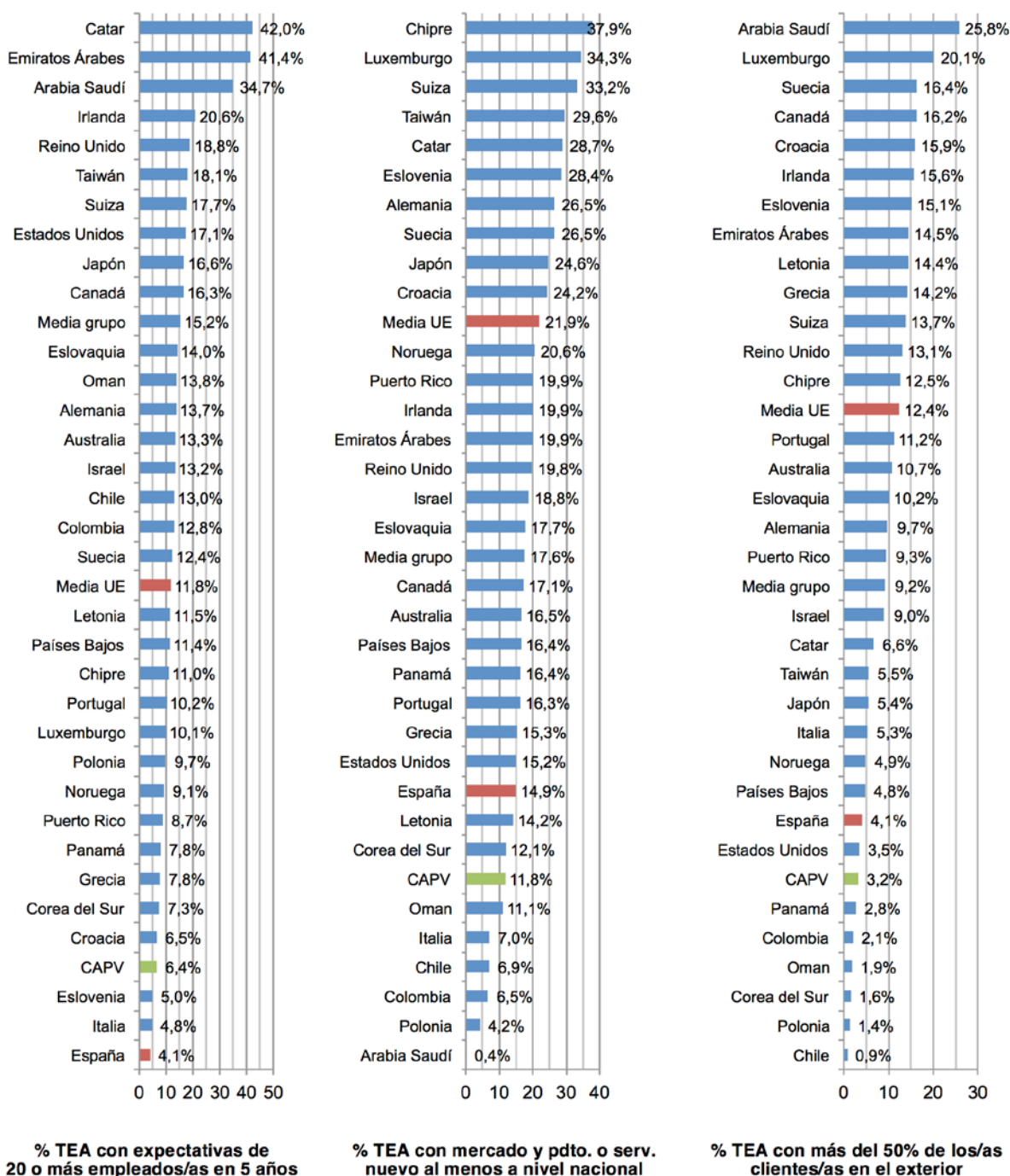
altos (17,6 %), pero cercano que al que se observa en España (14,9 %). Los países que encabezan la clasificación según este indicador en 2019, con valores por encima del 30%, son Chipre, Luxemburgo y Suiza.

Finalmente, en lo que respecta a la orientación internacional de la actividad emprendedora (medida según la tasa de actividad con más del 50% de los/as clientes/as en el exterior) la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2019 es relativamente cercana a la proporción que se observa en España (4,1% frente a 3,2%, respectivamente), pero sensiblemente inferior a la media de la Unión Europea (12,4%) y a la media del conjunto de economías de ingresos altos (9,2%). De acuerdo con este indicador, los países que presentan el mejor indicio de orientación internacional son Arabia Saudí, Luxemburgo, Suecia y Canadá, por encima del 15%.

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

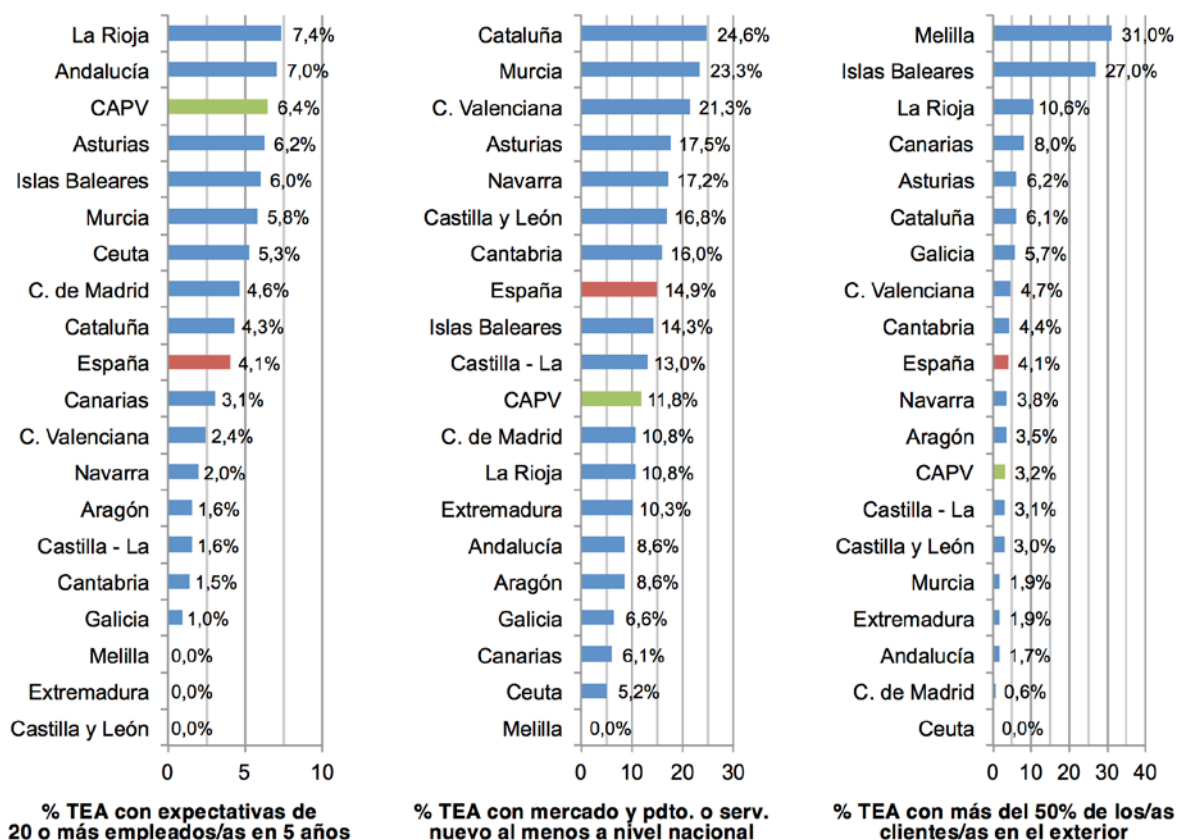
En comparación con otras comunidades autónomas, los indicios de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2019 se encuentran, en general, por debajo de la media, excepto en lo que respecta al indicador relacionado con las expectativas de generación de empleo a 5 años, que sitúa a la CAPV entre las CCAA con mayor expectativa de creación de empleo en actividades de fase inicial

Gráfico 1.3.13. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2019 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.



Fuente: Adaptado Peña et al. (2020).

Gráfico 1.3.14. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2019 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.



Fuente: Adaptado Peña et al. (2020).

(véase el Gráfico 1.3.14).

Analizando cada indicador específico, en primer lugar, el porcentaje del TEA que es atribuible en 2019 a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años sitúa a la CAPV por encima de la mayoría de las comunidades autónomas en la clasificación según este indicador, con un 6,4%, sólo superada por Andalucía y La Rioja (ambas en torno al 7%).

En segundo lugar, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2019 a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo al menos a nivel nacional es relativamente inferior a la media de las comunidades autónomas (11,8% frente a 14,9%). En este caso, las comunidades autónomas que se encuentran a la cabeza de la clasificación según este indicador, con valores superiores al 20%, son Cataluña, Murcia y

Comunidad Valenciana.

Finalmente, el porcentaje del TEA que es atribuible en 2019 a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero sitúa a la CAPV ligeramente por debajo de la media de las comunidades autónomas (3,2% frente a 4,1%). Liderando esta clasificación, claramente diferenciadas con el resto, se encuentran Melilla e Islas Baleares, ambas entorno al 30%.

1.4. Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). *The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth* (CEPR Discussion Paper No. 4783). Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=667944>
- Acs, Z. J., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Arenius, P., y Clercq, D. D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Wellesley, MA: Babson College / Londres: London Business School.
- 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.
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2015). Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 45(3), 505-522.
- 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.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2019). Renascence after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(3), 47-65.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Hoang, H., y Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187.
- OECD/Eurostat (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation* (4ta Edición). París: OECD Publishing, Paris / Luxemburgo: Eurostat. Recuperado de: <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., y Montero, J. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020*. Santander: Ed. Universidad de Cantabria.
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217-226.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- 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 refiere al 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.

El **abandono empresarial** se refiere al 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.

La **tasa de empleados emprendedores (EEA) o tasa de intraemprendimiento** representa el porcentaje de personas adultas que, como empleados, ha participado activamente actividades intraemprendedoras en los últimos 3 años, liderando el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la puesta en marcha de una unidad de negocio, establecimiento o subsidiaria nueva, para sus empleadores.

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	1.348.890 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 2019
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

Las 2000 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	150	149	28	51	74	80	66	42	257	299
Bizkaia	521	525	97	171	263	272	243	101	945	1.046
Gipuzkoa	330	325	68	107	165	168	147	57	598	655
Total	1.001	999	193	329	502	520	456	200	1.800	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 2019-2020, por equipos investigadores de las siguientes 50 naciones: Alemania, Arabia Saudí, Armenia, Australia, Bielorrusia, Brasil, Canadá, Catar, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Grecia, Guatemala, India, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Jordán, Letonia, Luxemburgo, Macedonia del Norte, Madagascar, Marruecos, México, Noruega, Oman, Países Bajos, Pakistán, Panamá, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Taiwán. 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 EMPREENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

A partir de la información obtenida de las entrevistas a 36 personas expertas (NES), la segunda parte del informe muestra el análisis de los tres aspectos más importantes del contexto emprendedor vasco en 2019. Específicamente, (i) se describe la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV; (ii) se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones sobre el entorno emprendedor en la CAPV; y (iii) 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 y también del ámbito internacional. Además, en la parte final se incluye el anexo metodológico de esta sección.

El entorno emprendedor >>

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento conceden al entorno un papel de incuestionable relevancia en el desarrollo de la actividad emprendedora y en su impacto en el desarrollo económico de un territorio²⁸. Para lograrlo además de un marco institucional que promueva la cultura emprendedora y que facilite la creación de empresas, es crucial la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes del denominado "ecosistema emprendedor"²⁹.

El término "ecosistema emprendedor" ofrece una radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento.³⁰ Concretamente, se refiere a la interconexión de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y establecidas), de agentes financiadores (empresas, *venture capitalists*, *business angels*, bancos, etc.), y de organizaciones promotoras (universidades, centros tecnológicos, agencias del sector público, etc.) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (sociales, inclusivas, de alto potencial de crecimiento, en serie, etc.) que se orientan a la generación de valor en el territorio.³¹ En consecuencia, este tipo de análisis es de vital relevancia para el diseño de políticas públicas de los gobiernos en materia de emprendimiento.³²

La teoría institucional (North, 1990:3) considera que las instituciones son "las normas del juego en la sociedad", dicho de otra manera, "las restricciones que dan estructura a la interacción humana". Es así como podemos encontrar interacciones de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos, etc.) e informal (actitudes, valores, cultura, etc.) 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 (procedimientos, legislación, medidas y políticas de apoyo, infraestructura, etc.) e informales (actitudes, tradiciones, valores culturales, etc.) del entorno que pueden influir en la actividad (véase la Tabla 2.0.1).

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 2.0.1 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto, distinguiendo entre factores formales e informales. 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 [en la Tabla 2.0.1 se indican con un asterisco (*)].

En lo relativo a los aspectos metodológicos (véase el Anexo 2.1), en el caso de la CAPV, en 2019 participaron 36 personas expertas (9 de Araba, 18 de Bizkaia y 9 de Gipuzkoa) cuya experiencia es representativa de las condiciones del entorno analizadas. Según el perfil socio-demográfico y profesional de las personas vascas entrevistadas, el 58,3% eran hombres y el 41,7% mujeres, con una edad promedio de 43 años, con una formación de post-grado (72,2%) o grado universitario (25%), y con experiencia promedio de 11 años en áreas relacionadas con el emprendimiento. Además, es importante destacar que el 27,8% de las personas expertas entrevistadas son emprendedores/as y también el 27,8% presentan una combinación de al menos dos categorías profesionales tales como emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a o investigador/a, 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 a la actividad emprendedora. A partir de ahí, ofrecen una recomendación sobre las condiciones para fortalecer el contexto emprendedor en el País Vasco.

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

29 Para más información consultar Spigel, 2017.

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

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

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

Tabla 2.0.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional.

Formales	Informale
1. Financiación para emprendedores/s	15. Normas sociales y culturales
2. Apoyo a la mujer emprendedora (*)	16. Valoración de la Innovación por parte de persona consumidora (*)
3. Educación y formación (primaria y secundaria)	17. Valoración de la Innovación por parte de persona empresaria (*)
4. Educación y formación (media y superior)	18. Otras condiciones: percepción de oportunidades (*)
5. Fomento del emprendimiento de alto potencial (*)	19. Otras condiciones: habilidades y conocimientos para emprender (*)
6. Infraestructura comercial	20. Otras condiciones: motivaciones para emprender (*)
7. Infraestructura física y de servicios	
8. Legislación propiedad intelectual (**)	
9. Dinámica del mercado interno	
10. Barreras de acceso al mercado interno	
11. Políticas gubernamentales (prioridad, apoyo)	
12. Políticas gubernamentales (fiscales, burocracia)	
13. Programas gubernamentales	
14. Transferencia de I+D	

Notas: (*) Condiciones no incluidas desde la edición 2014.

(**) Condición no considerada en el presente informe.

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 el análisis de las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del entorno emprendedor vasco. Además, este estudio se complementa con el análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores de este proyecto.³³

2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2019

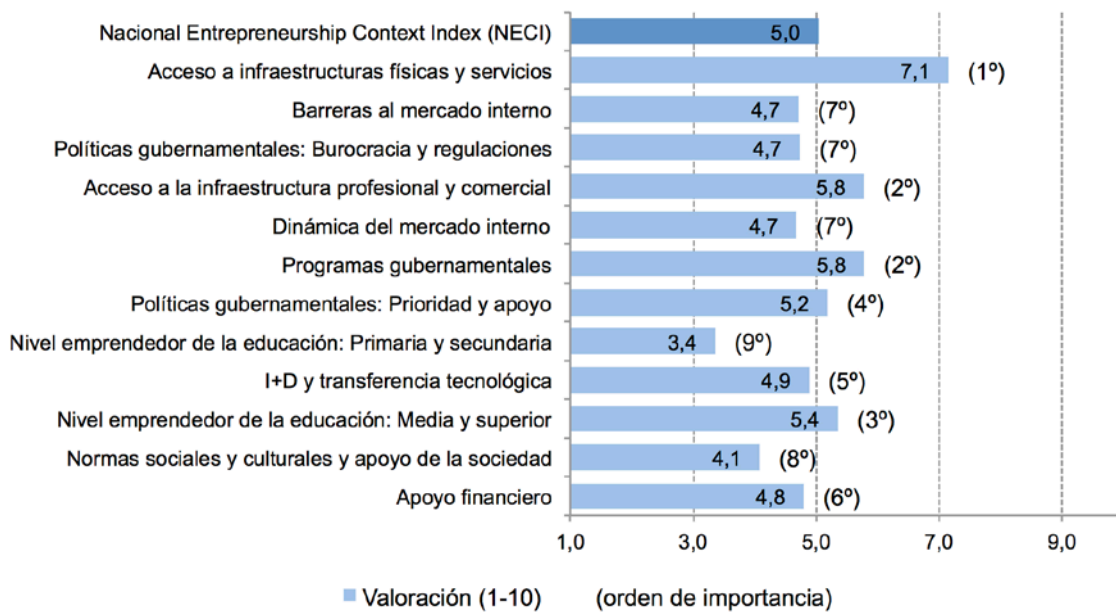
En 2019, más de la mitad de las condiciones del entorno han obtenido una valoración inferior a 5 sobre 10. Las mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas del País Vasco fueron el acceso a infraestructuras físicas y servicios (7,1), los programas gubernamentales (5,8) y la infraestructura comercial y profesional (5,8). Las condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria (3,4) y las normas sociales y culturales (4,1) reciben las valoraciones

más bajas. Entre paréntesis se puede ver el orden según las puntuaciones recibidas (de mayor a menor). Si se comparan estos resultados con el National Entrepreneurship Context Index (NECI), se observa que tan solo el Acceso a infraestructuras físicas y servicios se encuentra destacadamente por encima (7,1 versus un 5), mientras que las condiciones que están más por debajo son el nivel emprendedor de la educación (3,4 versus un 5), como factor formal, y las Normas sociales y culturales (4,1 versus 5), como factor informal (véase el Gráfico 2.1.1).

El Gráfico 2.1.2 ofrece las valoraciones que han obtenido las condiciones del entorno en la edición 2019 respecto a 2018. Del mismo, pueden destacarse las siguientes tendencias: (a) todas las condiciones del entorno han mejorado las valoraciones, excepto infraestructura física, programas gubernamentales, políticas gubernamentales: prioridad, apoyo, y normas sociales y culturales, pero con un decremento muy reducido respecto al año anterior; (b) las condiciones que han aumentado más la valoración de un año a otro son la transferencia I+D (de 2,5 a 3) y la educación: primaria y secundaria (de 1,9 a 2,3).

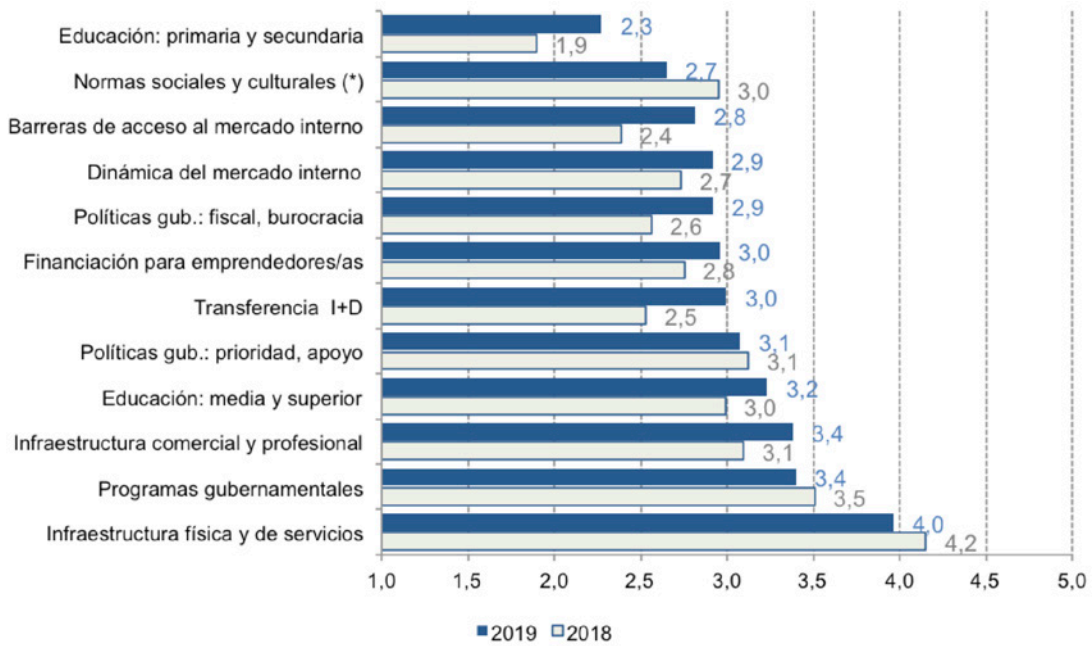
33 Para ello, a través de preguntas cerradas, los expertos valoran cada condición utilizando una escala Likert 1 (completamente falso) a 10 (completamente cierto). De esta manera, las valoraciones que superan la media de 5 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2019. Comparación con NECI.



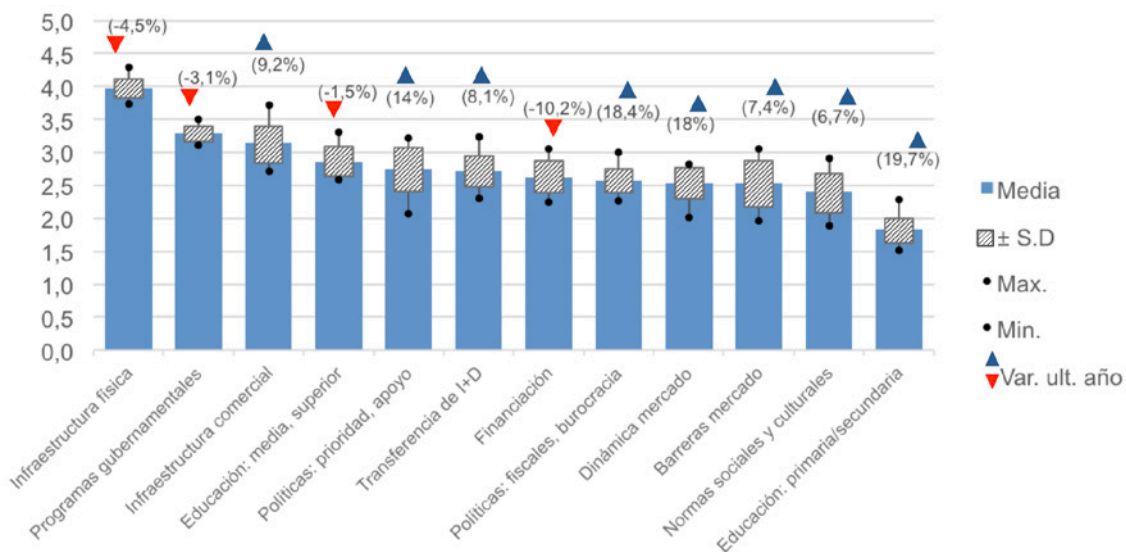
Nota: (*) Condiciones del entorno de tipo informal.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2019) y NECI.

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2018-2019.



Nota: (*) Condiciones del entorno de tipo informal.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2019).

Gráfico 2.1.3. Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004-2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019) y NECI.

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

A continuación, se presenta 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 el Gráfico 2.1.3). Entre dichas condiciones del entorno, las mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas, para el periodo 2004-2019, son las siguientes: infraestructura física y de servicios (3,97), programas gubernamentales (3,28) e infraestructura comercial y profesional (3,12). Así mismo, la peor valorada es la educación (primaria/secundaria) con un 1,81 de media. Tanto en el caso de las condiciones mejor valoradas como la peor valorada, las puntuaciones del año 2019 coinciden con la tendencia del periodo 2004-2019.



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

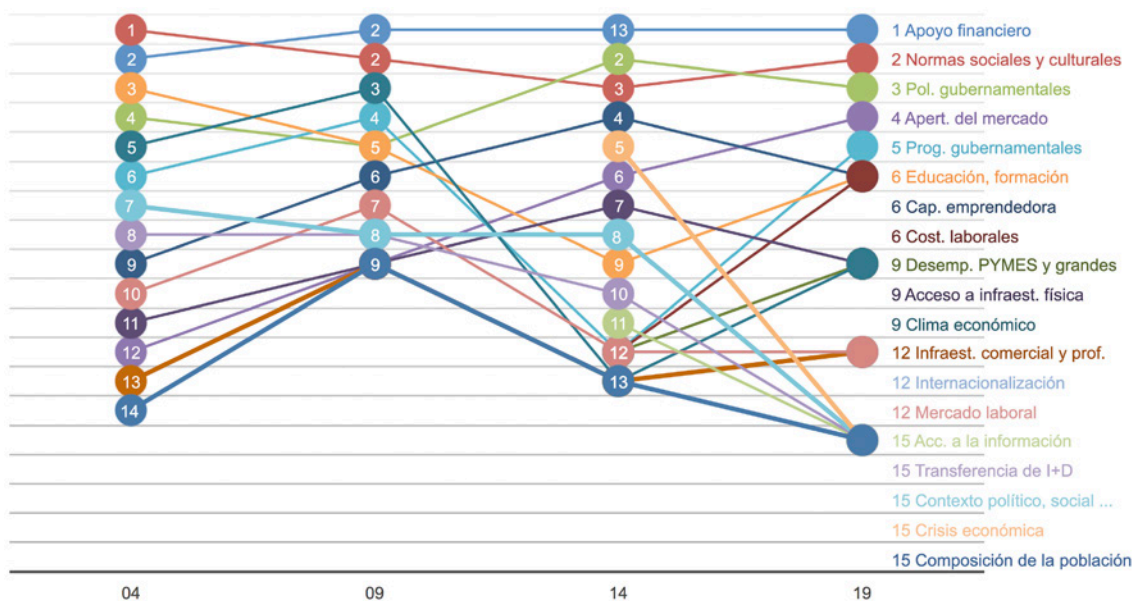
Esta sección presenta las opiniones de las 36 personas expertas entrevistadas sobre los principales obstáculos y apoyos a la actividad emprendedora en la CAPV en la edición 2019. A partir de dichas reflexiones, las personas expertas también sugieren una serie de recomendaciones o medidas concretas para 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 presentado anteriormente.

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

De acuerdo con el Gráfico 2.1.4 las personas expertas de la CAPV entrevistadas coinciden en señalar los siguientes principales obstáculos para emprender:

- El apoyo financiero (en 2019, 58,3% de las personas expertas citan este obstáculo)
- Las normas sociales y culturales (50%)
- Las políticas gubernamentales (33,3%)
- La apertura del mercado (25%)

Gráfico 2.1.4. Principales condiciones en las que se identifican obstáculos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019).

De dichas entrevistas se desprende que, desde las primeras ediciones del informe, el apoyo financiero y las normas sociales y culturales constituyen las barreras al emprendimiento más relevantes en el País Vasco, además de las políticas gubernamentales y la apertura del mercado. En este sentido, en cuanto al apoyo financiero se destaca, entre otras, la “escasa financiación”, que “el ecosistema de acceso a financiación no es suficientemente abierto”, y que existe una “insuficiencia de financiación para los proyectos en etapas tempranas”. La mayoría de las personas emprendedoras se financian con recursos propios. Sin embargo, esta financiación es escasa e insuficiente. Por esta razón, obtener financiación externa es un factor fundamental para el desarrollo y la supervivencia de los nuevos proyectos³⁴. En referencia a las normas sociales y culturales, se destaca principalmente “el miedo al fracaso y su rechazo social”, “la falta de cultura social emprendedora en la sociedad”, “la falta de una red de seguridad clara ante el fracaso” y “la asunción escasa de riesgo por parte de la juventud”. Cabe decir que los resultados relativos a los cambios en la cultura como condiciones informales del entorno emprendedor son procesos con resultados a mediano y largo plazo. En consecuencia, los esfuerzos en este ámbito que se han venido realizando en el País Vasco podrán verse materializados más adelante.

En cuanto a las políticas gubernamentales, se destacan respuestas como “el exceso de burocracia en la gestión temprana de las empresas”, “la tramitación”, “la burocracia administrativa” y, “la falta de apoyos públicos a la consolidación de empresas”, entre otras. En relación a las barreras del mercado “el tamaño reducido del mercado interno”, “el mercado doméstico no siempre tiene la capacidad para absorber nuevos negocios” y, “las barreras de entrada para acceder a otros mercados regionales” son algunas de las respuestas ofrecidas por las personas expertas. Cabe destacar que, a pesar de las mejoras realizadas en los últimos años en las políticas administrativas en la CAPV, persiste aún una percepción no demasiado positiva por parte de los/las expertos/as, que sigue señalando más mejoras.

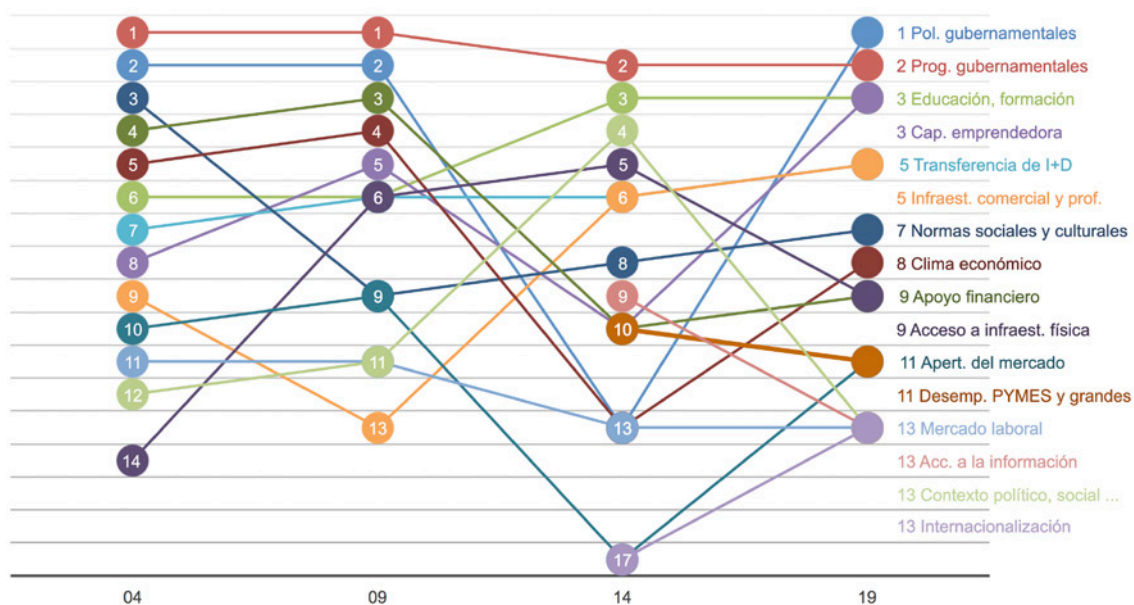
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

A partir de las preguntas abiertas, el Gráfico 2.1.5 presenta los principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora vasca según las personas expertas entrevistadas, destacando los siguientes:

- (a) Las políticas gubernamentales (en 2019, el 36,1%, de personas expertas citan este apoyo)
- (b) Los programas gubernamentales (el 30,6%)

34 Para más detalle, consultar los trabajos elaborado por Eddleston *et al.* (2016), Hogan y Hutson (2006) y Cabral y Mata (2003).

Gráfico 2.1.5. Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019).

(c) La educación y formación (25%)

(d) Capacidad emprendedora (25%)

De dichas entrevistas, se desprende que desde el inicio del proyecto GEM, uno de los principales factores impulsores son las políticas gubernamentales, que, aunque algo contradictorio a lo señalado en el apartado anterior, refleja el esfuerzo por parte de la administración pública en esta materia. Así pues, a pesar de que las políticas gubernamentales son percibidas como un obstáculo, un porcentaje importante (36,1%) las ven también como un apoyo al desarrollo de la actividad emprendedora vasca. En este sentido, las personas entrevistadas reconocen "las políticas públicas de apoyo e inversión", "la existencia de infraestructuras públicas adecuadas", "las actividades dirigidas a emprendimiento creciente" y, "las iniciativas públicas en cuanto a fiscalidad e infraestructura", entre las respuestas más destacadas.

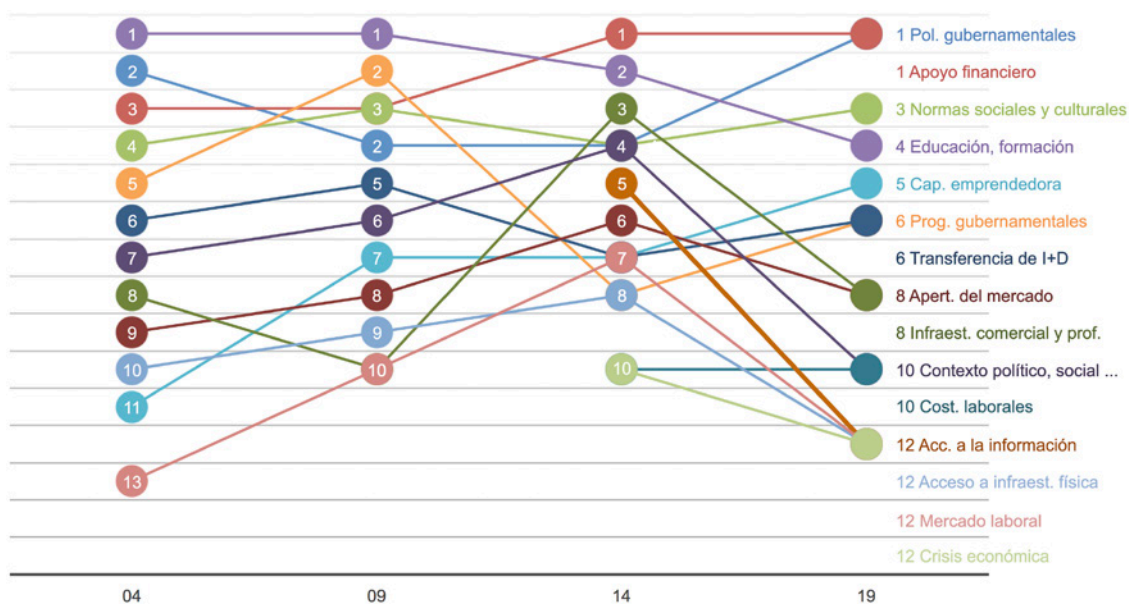
Otro factor del entorno que según las personas expertas entrevistadas favorece el emprendimiento en la CAPV son los programas gubernamentales. A excepción de las ediciones del informe 2006, 2014 y 2016, siempre se ha mantenido como un apoyo muy relevante para los expertos/as. Sus principales respuestas señalan la importancia de "los programas de financiación por parte de las administraciones públicas" y de "los programas

gubernamentales de capital de riesgo". Por su parte, la educación y formación también constituye otro de los impulsores de la actividad emprendedora en el País Vasco que se ha mantenido estable durante todas las ediciones del informe a excepción de los años 2007 y 2012. En general, las personas entrevistadas reconocen "los programas universitarios de emprendimiento", "la formación específica" y "la formación y programas de emprendimiento", entre las más relevantes. Esta información puede contrastarse con los resultados obtenidos en la población adulta de 18-64 años entrevistada de esta edición.³⁵ Dentro del ecosistema Vasco de emprendimiento, las personas expertas reconocen el papel activo de las universidades con relación a la formación de capital humano más formado para emprender (algunos estudios analizan la relación entre las personas emprendedoras con altos niveles de educación y la mayor probabilidad de identificar oportunidades de emprendimiento³⁶). Otro factor relevante destacado es la "capacidad emprendedora". En este sentido, se apunta que las personas emprendedoras cuentan con los conocimientos y habilidades necesarias para emprender, impulsando de esta manera la actividad emprendedora en las diferentes fases del proceso. Concretamente se señalan los siguientes aspectos: "los emprendedores/as son personas con conocimiento, capacidad e ilusión por emprender", son "personas

35 Para más detalle, véase el Apartado 1.1.1

36 Para más detalle, consultar el trabajo elaborado por Arenius y Clerq, 2005

Gráfico 2.1.6. Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2004, 2009, 2014 y 2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019).

extraordinariamente convencidas y decididas por su idea", y cuentan con "el carácter emprendedor del País Vasco" y "la CAPV como territorio talentoso".

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 obstaculizan (apoyo financiero, normas sociales y culturales, políticas gubernamentales, apertura de mercados, barreras) y que favorecen (políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación, capacidad emprendedora) la actividad emprendedora vasca en 2019, el Gráfico 2.1.6 resume las principales recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, las recomendaciones de las personas expertas siguen orientándose a:

- a) Fortalecer las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento (50%)
- b) Mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas (50%)
- c) Mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento (41,7%)
- d) Fortalecer la educación y la formación en emprendimiento (36,1%)

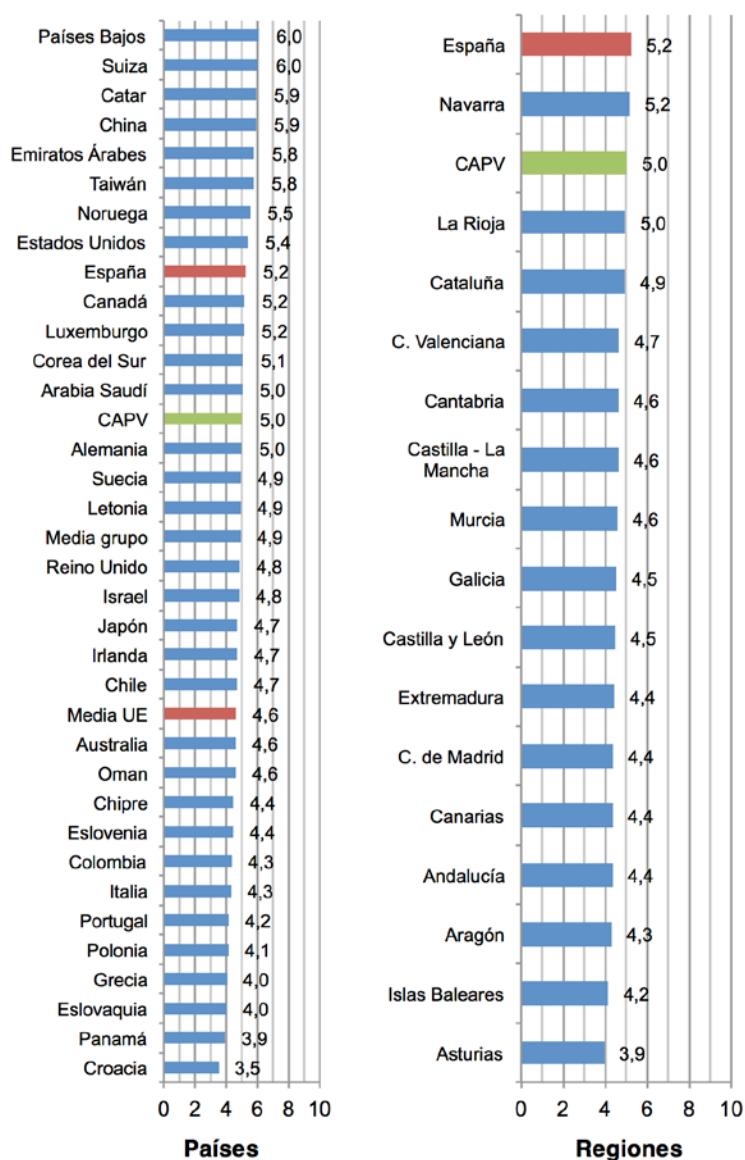
Primera recomendación: la mitad de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren seguir fortaleciendo las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento como una de las principales áreas de oportunidad y de mejora del ecosistema emprendedor vasco. Concretamente, se destaca: "disminuir la burocracia relacionada con crear una empresa", "limitar la burocracia administrativa" y, "crear un régimen fiscal atractivo para business angels y capital de riesgo".

Segunda recomendación: la mitad de los expertos/as identifica el apoyo financiero a las nuevas empresas como otra área de mejora del ecosistema emprendedor. En concreto, recomiendan "mejorar las fuentes de financiación", "mejorar y asesorar en la financiación de emprendedores", "facilitar el acceso a financiación tanto pública como privada" y, "facilitar el acceso a financiación para proveedores especializados", entre otros. Es importante mencionar que las personas emprendedoras vascas al recomendar el apoyo financiero a las nuevas empresas incluyen a los proveedores, enriqueciendo la cadena de valor mediante sus actividades primarias³⁷.

Tercera recomendación: Alrededor del 42% de las personas expertas vascas entrevistadas sugiere que mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento debe jugar un papel clave para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En este sentido, recomiendan "llevar a cabo acciones sobre cultura y valores de la sociedad", "permitir el

³⁷ Para más detalle, consultar el trabajo elaborado por Porter (1985).

Gráfico 2.1.7. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) y a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019) y Peña *et al.* (2020).

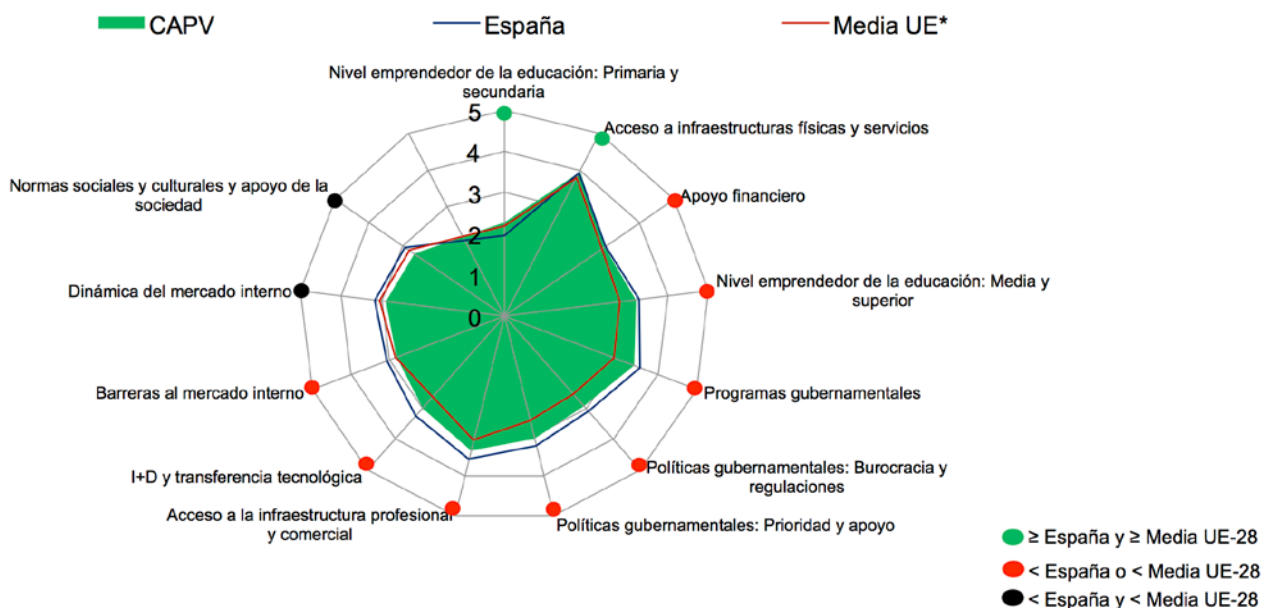
reconocimiento colectivo del éxito y el fracaso”, “valorar a la persona emprendedora en el sector educativo y en la sociedad en general”, “reconocer la función social del empresario, en su día emprendedor”, y “fomentar la cultura emprendedora desde el aula y las empresas”.

Cuarta recomendación: el 36% de los expertos/as pone sobre la mesa nuevamente el tema del fortalecimiento de la educación y la formación en emprendimiento, destacando principalmente “modernizar el sistema educativo: que se incida más y en edades más tempranas”, “mejorar la formación emprendedora”, “crear por parte de las universidades un programa propio y profesores mejor preparados para impulsar el emprendimiento desde el aula”, “educar en innovación y emprendimiento” y, finalmente, “incrementar la formación práctica del emprendedor”.

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

En referencia al ámbito internacional, en el Gráfico 2.1.7 puede observarse que en cuanto al promedio de las condiciones del entorno, la CAPV se sitúa un poco por debajo de España (5 versus 5,2). Sin embargo, en comparación con las otras comunidades autónomas junto a Navarra (5,2), La Rioja (5) y Cataluña (4,9), la CAPV se encuentra entre las mejores posiciones (5). A la vez, la CAPV a nivel internacional, según el NECI en 2019 se encuentra bien posicionada en la parte intermedia (cerca de Arabia Saudí y Corea del Sur), pero por encima de la mayor parte de economías europeas.

Gráfico 2.1.8. Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España, Europa 2019.



Fuente: GEM CAPV (NES, 2019).

El Gráfico 2.1.8 muestra el *benchmarking* de las condiciones del entorno a partir de la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y europeas (704) entrevistadas en 2019. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación (EU28)³⁸ y España, la CAPV tan solo destaca en dos condiciones formales del entorno: la infraestructura física y de servicios y nivel emprendedor de la educación: primaria y secundaria. Pero si se compara directamente con la media europea, el País Vasco destaca en todas las condiciones, excepto en la "dinámica del mercado interno", las "barreras de entrada", y las "normas sociales y culturales". Si el análisis comparativo se realiza respecto a la media de las valoraciones de las condiciones en la geografía española, la CAPV se encuentra por debajo de España en todas las condiciones excepto en el "acceso a infraestructuras físicas y servicios y el nivel emprendedor de la educación: Primaria y secundaria".

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el benchmarking se ha realizado con España y Europa (véase la Tabla 2.1.1). En cuanto a los obstáculos, mientras que España y Europa coinciden en destacar como más relevantes "las políticas gubernamentales" y "el apoyo financiero", para el caso del País Vasco coincide el "apoyo financiero"

pero también se destacan "las normas sociales y culturales". En referencia a los apoyos, coinciden para los tres contextos "los programas gubernamentales", mientras que la "educación y formación emprendedora" y las "políticas gubernamentales" coinciden para dos de ellos (España y la CAPV). En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas de Europa, España y País Vasco coinciden en fortalecer "las políticas gubernamentales" y ofrecer más y mejor "apoyo financiero". Europa y España también coinciden en mejorar "la educación y formación emprendedora".

Si realizamos la comparación por Comunidades Autónomas entre las que existen similitudes socio-económicas (Cataluña, Madrid y Navarra), se observa que la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una de las condiciones del entorno emprendedor son similares a las del País Vasco (véase la Tabla 2.1.2). A pesar de ello, para el año 2019, el País Vasco destaca ligeramente por encima en lo relativo a la "infraestructura comercial y profesional" y "la infraestructura física y de servicios", y por debajo en referencia a las "normas sociales y culturales".

38 En esta edición, los países de la UE28 participantes en el NES fueron: Alemania, Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovenia, España, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Reino Unido y Suecia.

Tabla 2.1.1. 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 de ingresos altos en 2019.

Nº	Obstáculos			Apoyos			A Recomendaciones poyos		
	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV
1	Políticas gob.	Políticas gob.	Apoyo financiero	Programas gob.	Transferencia de I+D	Políticas gob.	Políticas gob.	Políticas gob.	Apoyo financiero
2	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Normas sociales y culturales	Apoyo financiero	Programas gob.	Programas gob.	Educación, formación	Apoyo financiero	Políticas gob.
3	Normas sociales y culturales	Programas gob.	Políticas gob.	Políticas gob.	Educación, formación	Educación, formación	Apoyo financiero	Educación, formación	Normas sociales y culturales

Fuente: GEM CAPV (NES, 2019) y Peña et al. (2020).

Tabla 2.1.2. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2019.

Comunidades Autónomas	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Cast. - Man.	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. de Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Ceuta	Melilla
Nº de expertos entrevistados	36	43	36	39	36	36	36	80	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Financiación para emprendedores/as	2,4	2,3	2,3	2,3	2,5	2,4	2,6	2,6	3,0	2,6	2,4	2,5	2,9	2,6	2,9	3,0	2,8	2,3	2,4
Políticas gob.: prioridad, apoyo	2,7	2,5	2,2	2,3	2,5	2,7	2,6	2,8	2,9	2,8	2,8	2,8	2,6	2,7	3,2	3,1	3,0	2,5	2,9
Políticas gob.: fiscal, burocracia	2,4	2,4	2,2	2,3	2,4	2,6	2,4	2,6	2,6	2,4	2,5	2,5	2,4	2,7	3,0	2,9	2,9	2,1	2,5
Programas gubernamentales	3,1	3,0	3,0	2,7	3,0	3,1	3,0	3,1	3,5	3,3	3,2	3,3	3,1	3,2	3,8	3,4	3,6	2,3	2,8
Educación: primaria y secundaria	2,2	2,3	2,2	2,1	2,3	2,3	2,3	2,1	2,7	2,2	2,2	2,2	2,1	2,3	2,4	2,3	2,4	2,0	2,2
Educación: media y superior	2,9	2,9	2,5	2,7	3,1	3,2	2,9	3,2	3,1	3,0	2,9	2,8	2,9	3,4	3,2	3,2	3,0	3,3	3,3
Transferencia I+D	2,5	2,7	2,3	2,5	2,6	2,6	2,7	2,5	2,9	2,6	2,6	2,8	2,4	2,5	3,0	3,0	2,9	2,3	2,7
Infraestructura comercial y profesional	2,9	3,1	2,7	2,8	2,8	3,2	3,1	3,1	3,2	3,2	2,9	3,2	3,0	3,1	3,3	3,4	3,2	2,7	2,8
Dinámica del mercado interno	2,5	2,5	2,7	2,6	2,4	2,4	2,4	2,6	2,6	2,6	2,6	2,5	2,3	2,3	2,5	2,9	2,6	2,9	2,5
Barreras de acceso al mercado interno	2,7	2,6	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,6	2,9	2,8	2,5	2,6	2,5	2,6	2,8	2,8	2,8	2,3	2,6
Infraestructura física y de servicios	3,7	3,6	3,6	3,7	3,6	3,8	3,6	3,9	3,8	3,9	3,4	3,7	3,9	3,8	3,9	4,0	3,9	3,1	3,3
Normas sociales y culturales (*)	2,7	2,8	2,6	2,6	2,8	3,0	2,9	2,9	3,2	3,0	2,4	2,8	2,8	2,9	3,2	2,7	2,8	2,7	3,0

Fuente: Peña et al. (2020).

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.
- 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.
- 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.
- Arenius, P., y Clercq, D. D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Cabral, L. M. B., y Mata, J. (2003). On the Evolution of the Firm Size Distribution: *Facts and Theory*. *American Economic Review*, 93(4), 1075-1090.
- Eddleston, K. A., Ladge, J. J., Mitteness, C., y Balachandra, L. (2016). Do you See what I See? Signaling Effects of Gender and Firm Characteristics on Financing Entrepreneurial Ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 489-514.
- 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/>
- Hogan, T., y Hutson, E. (2006). The relation between key events in the development phase and the financial structure of NTBFs in the software sector. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(2), 227-243.
- 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.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., y Montero, J. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020*. Santander: Ed. Universidad de Cantabria.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York, NY: Free Press.
- Spigel, B. (2017). *The relational organization of entrepreneurial ecosystems*. *Entrepreneurship Theory and Practice*: 41(1), 49-72.
- 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 2019
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, 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.
Trabajo de campo	Equipo investigador
Grabación y creación de base de datos	<i>GERA Data Quality Team & Equipo investigador</i>

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

Provincia	Área de Experiencia									Total
	Financiamiento	Política governmental	Programa governmental	Educación	I+D	Infraestructura comercial	Mercado interno	Infraestructura físicas	Normas sociales	
Áraba	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

El perfil socio-demográfico y profesional de las personas expertas vascas entrevistadas es el siguiente:

Sexo:

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

Edad:

- Edad promedio de 43 años

Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 11 años en áreas relacionadas con el emprendimiento

Nivel de estudios:

- 2,8% con formación profesional

- 25% con formación de grado universitario
- 72,2% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado)

Categoría profesional:

- 27,8% es emprendedor/a
- 13,9% es gestor/a de políticas públicas
- 13,9% es proveedor/a de servicios y apoyo a empresas
- 11,1% es educador/a o investigador/a
- 27,8% es combinación de dos o más categorías profesionales (emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a, etc.)
- 5,6% es otra categoría profesional no listada en el cuestionario de recogida de información

39 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.

40 En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, estos se definía 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.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en 2019 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 >>

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

No se registran cambios significativos en la actividad emprendedora de la CAPV para el periodo 2019, mostrando un escenario estable. La tasa de actividad emprendedora (menos de 3,5 años) vuelve a disminuir levemente por segundo año consecutivo situándose en el 4,7%. En comparación al nivel medio de emprendimiento de las comunidades autónomas españolas, la CAPV se posiciona 1,4 puntos por debajo. En lo que respecta al mapa internacional, la tasa de emprendimiento vasca obtiene 4,9 puntos por debajo de la media de la UE.

El indicador de abandono de la actividad empresarial, en contraste con el año anterior, aumenta ligeramente, observándose cambios en la ponderación de los principales motivos de abandono, reduciéndose la incidencia de la falta de rentabilidad y del acceso a la financiación.

Tanto el indicador de personas potenciales como el índice de población propietaria de empresas consolidadas presentan resultados positivos. El indicador que presenta mayor evolución positiva es el porcentaje de personas emprendedoras potenciales, que además de seguir la evolución de años anteriores, presenta un aumento considerable. También continúa con una evolución positiva la consolidación de empresas, obteniendo un avance mayor que en el año anterior. El descenso en el indicador de actividad emprendedora es ocasionado por la reducción del porcentaje de la población involucrada en la puesta en marcha de empresas nacientes (menos de 3 meses), poniendo en evidencia dificultades para dar el paso a emprender. Por lo que es necesario impulsar medidas de apoyo para la creación de nuevas empresas con el objetivo de favorecer la transición de la idea a la acción. Medidas que se deberán complementar con aquellas acciones necesarias para la reactivación del ecosistema emprendedor a raíz de la crisis del COVID-19.

Perfil de la persona emprendedora vasca

La mayoría de las personas emprendedoras vascas son hombres entre los 25-54 años con estudios superiores y con un nivel de renta superior. En la etapa inicial la edad media de las personas emprendedoras vascas y vascos disminuye en el 2019 hasta el valor promedio de 38 años. Los altos niveles educativos los tienen en su mayoría los emprendedores vascos. La actividad emprendedora masculina sigue siendo mayor que la femenina, tanto a nivel CAPV como a nivel España. Sin embargo, continúa la tendencia de un aumento en la participación de las mujeres en emprendimiento. El nuevo enfoque de esta edición para analizar las motivaciones de las personas emprendedoras ha brindado detalles sobre emprendimiento orientado a marcar la diferencia en el mundo o el deseo de continuar con una tradición familiar, o motivaciones más tradicionales como crear riqueza o generar una renta más alta o simplemente con la motivación de ganarse la vida por falta de oportunidades de empleo. En este sentido, crear riqueza o generar una renta más alta es la motivación más común a la hora de crear un negocio en la CAPV.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Entender la financiación del proceso emprendedor en un territorio requiere de un enfoque global que integre y aborde las diferentes fases, casuísticas y tipologías de proyectos que existen. Los datos aportados en este informe subrayan la extraordinaria diversidad de nuestro tejido emprendedor, desde negocios que han arrancado su actividad sin requerir de financiación hasta proyectos que han necesitado para su puesta en marcha de volúmenes de capital de una considerable envergadura. En este sentido, el reto pasa por clarificar los recorridos de financiación en función del tipo de proyecto y diseñar itinerarios que proporcionen una cobertura adecuada a las necesidades específicas de cada perfil. A continuación, destacamos una serie de recomendaciones que consideramos de interés para el territorio:

- Abordar la financiación del emprendimiento como un proceso secuencial que cubra de manera individualizada todas las fases (semilla, arranque y crecimiento), evitando la existencia de huecos en esa cadena que trunquen el despegue de proyectos viables y con potencial. Existe una tendencia global que apunta a una menor inversión en empresas en fase semilla, con más fórmulas y operadores de financiación, pero cuya filosofía inversora se escora progresivamente a fases más seguras. Es importante evaluar el impacto de esta tendencia y evitar las consecuencias del acortamiento de la fase superior del “embudo de proyectos”, esto es, a menor inversión en fases muy iniciales, mayor sequía a futuro de compañías potencialmente atractivas para inversiones en fases avanzadas.
- Seguir mejorando el proceso de comunicación que propicia que la persona emprendedora comprenda y asimile cuáles son sus posibilidades de financiación en función del tipo de proyecto y la fase en la que se halle. Hay que tratar de evitar que la persona emprendedora malgaste esfuerzos y tiempo en recurrir a alternativas en las que no encaja.
- Atender las necesidades de proyectos de emprendimiento de alto potencial para el territorio cuya naturaleza resulte menos atractiva para la inversión privada (plazos de maduración largos, innovaciones que parten de desarrollos científicos genuinos, elevadas necesidades de capital, escalabilidad menos evidente, etc.). Esta realidad suele ser habitual en proyectos basados en las conocidas como *deep tech* o en modelos de emprendimiento industrial que nacen de procesos de transferencia científica complejos y de alta intensidad tecnológica. Es interesante que la colaboración público-privada se intensifique en este nicho (por ejemplo, fondos de fondos) y explorar alternativas con poco arraigo aún en nuestro entorno (mecenazgo tecnológico, fondos de transferencia tecnológica, capital privado corporativo, etc). De igual forma, es muy importante la función que ejercen los programas específicos orientados a cubrir ciertas fases críticas de los procesos de transferencia de tecnología, que suelen coincidir en el tiempo con el “despertar” de la

inquietud emprendedora por parte de determinados equipos de científicos y tecnólogos (ej: fases TRL 5-8).

- Clarificar y cuidar el recorrido de financiación vinculado a proyectos de autoempleo, autónomos o iniciativas empresariales en sectores o actividades más tradicionales, cuyo perfil impide su acceso a alternativas de financiación orientadas a proyectos escalables.
- Evaluar el impacto de los incentivos fiscales implementados para el fomento de la inversión emprendimiento, tanto de personas físicas como jurídicas. Es el caso de incentivos vinculados a la concesión de préstamos participativos, la posibilidad de premiar a empresas que destinen parte de sus resultados a reservas para el fomento del emprendimiento o la cesión de créditos fiscales entre financiadores y startups de alto componente tecnológico. En la inversión desde el punto de vista de particulares, es fundamental mejorar la formación y la experiencia para que quienes inviertan en este segmento lo hagan con mejores garantías (diversificación en carteras de proyectos, posibilidades de coinversión, visibilidad de casos de éxito, etc.).

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

A modo resumen, los indicios de calidad de la actividad emprendedora en la CAPV muestran la siguiente fotografía general:

Respecto al sector de actividad en el que operan, el sector servicios concentra la gran mayoría de las iniciativas emprendedoras en fase inicial identificada en la CAPV en 2019 (ampliamente representada por los servicios no intensivos), aunque con una presencia cada vez más notable de los servicios intensivos en conocimiento en los últimos años.

En relación a la capacidad de generación de empleo, la gran mayoría de personas que emprenden lo hacen con un negocio que al inicio no genera empleo. Sólo el 43% del índice TEA estaba representado por iniciativas que generaban empleo actual en 2019, donde la media es de 2.8 empleados/as. Esto refleja que la actividad emprendedora vasca se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. Respecto al empleo esperado, el 64,5% de las personas emprendedoras en fase inicial identificada dentro del índice TEA de la CAPV en 2019 tenía expectativas de emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. Cabe destacar que la iniciativa emprendedora con potencial de creación de empleo ha aumentado ligeramente en los últimos años.

El nivel de innovación, o grado de orientación innovadora de las iniciativas emprendedoras presentan un distinto grado de alcance geográfico respecto a las novedades en producto o servicio: El 29% de las iniciativas realiza innovación de producto-servicio, pero con un alcance fundamentalmente local. En cuanto a la innovación en procesos, un 24,7% de los/as emprendedores/as en fase inicial introducen novedades en ese sentido, con un alcance predominantemente local o estatal. Cabe destacar positivamente que la actividad emprendedora inicial presenta indicadores de calidad innovadora superiores a la observada en la actividad empresarial consolidada, tanto en sus innovaciones en proceso, como en producto o servicio.

En referencia a la orientación internacional, el 21,5% de la actividad emprendedora inicial presenta al menos un 1% de sus clientes localizados en el extranjero, mostrando así una evolución con cierta estabilidad respecto a los últimos años.

Finalmente, atendiendo al *Benchmarking* realizado respecto a otras economías con ingresos altos, la CAPV se muestra relativamente por debajo de la media en los tres indicadores de calidad. No obstante, comparativamente con las CCAA, en lo que respecta al indicador relacionado con las expectativas de generación de empleo a 5 años la CAPV presenta uno de los indicadores de mayor calidad emprendedora en el panorama estatal, mientras que en el resto de indicadores se encuentra ligeramente por debajo de la media.

No podemos obviar que todas las conclusiones sacadas en el proyecto GEM-CAPV en 2019 están

condicionadas a las novedades que presenta el entorno socioeconómico actual; en ese sentido cabe considerar que los datos macroeconómicos publicados recientemente pueden ajustar estas conclusiones, que se incluirán en las próximas ediciones.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

La mejora generalizada de los indicadores de percepción en los últimos años podría estar indicando una mayor confianza de la población en el ecosistema vasco de emprendimiento y que debería traducirse en mejores resultados en los próximos años. Sin embargo, el 60% de la población vasca no observa oportunidades para emprender y el 50% de los individuos no creen tener capacidad y conocimiento suficiente para asumir nuevos proyectos. Por tanto, por un lado, y máxime en la coyuntura actual, debe abordarse el reto de evitar trasladar incertidumbres innecesarias. Y, por otro lado, debe atenderse la necesidad del colectivo el emprender que podría estar condicionando su decisión de emprender por percibir que no tienen los conocimientos y habilidades que necesitan.

El contexto cultural también muestra indicios de mejora generalizada, sin bien el miedo al fracaso es uno de los limitantes más importantes en la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora en la CAPV. En este mismo sentido, aunque la mayor parte de la población vasca considera que emprender es una buena opción profesional, un porcentaje importante no se posiciona sobre ello o no saben en qué sentido valorarlo. Por esta razón, es importante continuar promoviendo el reconocimiento de la labor crucial que realizan los empresarios y las empresarias en la creación de empleo, de innovación y de riqueza de nuestro entorno socio-económico. El papel de los medios de comunicación en la difusión de noticias sobre emprendimiento ha mejorado ostensiblemente, un hito muy importante si tenemos en cuenta que los medios de comunicación son agentes clave de los cambios culturales.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

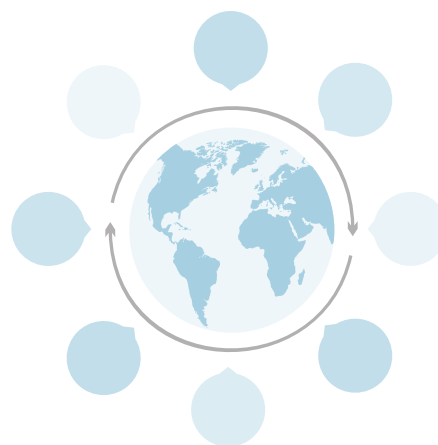
El entorno al que se enfrentan las personas emprendedoras en cada una de las etapas del proceso emprendedor influye de forma relevante en los resultados alcanzados. En este sentido, las condiciones del entorno para emprender cumplen un papel fundamental en el desarrollo de los nuevos proyectos. Los cambios económicos, políticos y sociales de la sociedad vasca moldean las dichas condiciones del entorno. En este contexto, el proyecto GEM reúne la opinión de personas expertas entrevistadas anualmente sobre las condiciones formales e informales que configuran el ecosistema emprendedor del País Vasco.

Particularmente, para el año 2019, los expertos/as de la CAPV valoran positivamente el acceso a las infraestructuras físicas y de servicios, los programas gubernamentales y la infraestructura comercial y profesional. Si se comparan estos resultados con el ejercicio anterior, se puede concluir que ha mejorado la valoración de todas las condiciones del entorno, excepto para la infraestructura física, programas gubernamentales, políticas gubernamentales, y normas sociales y culturales, pero con una disminución muy reducida respecto al 2018; asimismo, las condiciones que han aumentado más la valoración de un año a otro son la transferencia I+D y la educación: primaria y secundaria. Cuando se compara el País Vasco con Europa, la CAPV destaca por contar con una buena infraestructura física y de servicios y un buen nivel emprendedor de la educación (primaria y secundaria). En la comparación de la CAPV con España, existen bastantes similitudes. El patrón se repite sobre todo cuando se consideran comunidades autónomas de perfil socioeconómico similar, como es el caso de Cataluña, Navarra y Madrid.

Cabe destacar que a lo largo de las dieciséis ediciones del proyecto GEM, tanto los obstáculos como los apoyos al emprendimiento, han sido prácticamente los mismos, según la opinión de los expertos/as. Específicamente, se señala la importancia de seguir fortaleciendo el ecosistema emprendedor a través de: (a) las políticas

gubernamentales en materia de emprendimiento, relativas a la mejora del marco político y fiscal que incentive la creación de nuevos negocios y la inversión por parte de empresas de capital de riesgo; b) la mejora del apoyo financiero a las nuevas empresas, como factor crucial para ayudar a la supervivencia, sobre todo inicial, de los nuevos proyectos; c) la mejora de las normas sociales y culturales, que desemboque en la valoración del emprendedor/a como agente de cambio y desarrollo económico y social; y d) el fortalecimiento de la educación y formación en emprendimiento mediante la oferta de programas para estudiantes en edades tempranas, pero también con continuidad en grado y postgrado.

Se puede decir entonces, que el ecosistema emprendedor de la CAPV sigue evolucionando, con la implicación de los distintos agentes (emprendedores/as, empresas, administraciones públicas, universidades, sistema financiero, etc.), y adaptándose a la nueva situación. En este contexto, el trabajo simultáneo de los factores institucionales formales (políticas y programas de apoyo, financiación, etc.), más sencillos de ajustar/cambiar en el corto plazo, y de los factores institucionales informales (valores culturales, actitudes, etc.), cuyo cambio/modificación suele ser más compleja y a largo plazo, pero con repercusiones más relevantes, resulta fundamental para la mejora del ecosistema emprendedor del País Vasco.



Ondorioak eta gomendioak >>

Ekintzailtza-prozesuaren adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

Ez da aldaketa nabarmenik erregistratu EAeko ekintzailtza-jardueran 2019an, eta agertokia egonkorra da. Ekintzailtza-jardueraren tasak (3,5 urte baino gutxiago) behera egin du bigarren urtean jarraian, eta % 4,7koa da. Espainiako autonomia-erkidegoetako batez besteko ekintzailtza-mailarekin alderatuta, EAEn 1,4 puntu gutxiago ditu. Nazioarteko mapari dagokionez, Euskadiko ekintzailtza-tasa EBko batezbestekoa baino 4,9 puntu txikiagoa da.

Enpresa-jarduera bertan behera uztearen adierazlea, aurreko urtearekin alderatuta, hazi egin da, eta aldaketak egon dira uzte horren arrazoi nagusien haztapenean; errentagarritasun-faltaren eta finantzaziorako sarbi-dearen faltaren eragina murriztu egin da.

Pertsona potentzialen adierazleak eta enpresa egonkortuen jabeen adierazleak emaitza positiboak izan dituzte. Eboluzio positiborik handiena izan duen adierazlea ekintzaile potentzialen ehunekoa da, zeinak, aurreko urteetako eboluzioarekin jarraitzeaz gain, igoera nabarmena izan duen. Enpresen egonkortzeak ere eboluzio positiboa izan du, eta aurreko urtekoa baino aurrerapen handiagoa lortu du. Ekintzailtza-jardueraren adierazlearen beherakada enpresa berriak (3 hilabete baino gutxiago) abian jartzen jardun duten pertsonen ehunekoaren beherakadak eragin du, eta agerian utzi dituzte ekiteko urratsa emateko zailtasunak. Beraz, beharrezkoa da enpresa berriak sortzeko babesneurriak sustatzea, ideiatik ekintzarako trantsizioaren alde egiteko helburuarekin. Neurri horiek ekintzailtza-ekosistema berraktibatzeke beharrezko ekintzekin osatu behar dira, COVID-19aren krisia dela eta.

Euskadiko ekintzailearen profila

Euskadiko ekintzaile gehienak 25-54 urte arteko gizonak dira, goi-mailako ikasketekin eta errenta-maila handiarekin. Hasierako etapan, Euskadiko ekintzaileen batez besteko adinak behera egin zuen 2019an, eta 38 urtekoa izan zen. Euskadiko ekintzaile gehienek goi-

mailako ikasketak dituzte. Gizonezkoen ekintzailtza-jarduera emakumezkoena baino handiagoa da, bai EAEn, bai Espainian. Hala ere, emakumeen parte-hartzearen bilakaerak gora egiten jarraitzen du. Edizio honetako ikuspuntuak, ekintzaileen motibazioak aztertzeke erabili denak, ekintzailtza-eraren xehetasunak ekarri ditu, munduan desberdintasunak markatzera orientatuta edo familiako tradizio batekin jarraitzeke desirarena, baita motibazio tradizionalak ere, hala nola aberastasuna sortzea, errenta handiagoa sortzea edo enplegu-aukeren falta dela eta bizimodua ateratzeko motibazioa. Alde horretatik, aberastasuna edo errenta-maila handiagoa sortzea dira ohiko motibazioak EAEn negozio bat sortzerako orduan.

Ekintzailtza-prozesuaren finantzazioa EAEn

Lurralde bateko ekintzailtza-prozesuaren finantzaketa ulertzeko, hainbat fase, kasu eta proiektu mota bilduko dituen ikuspegi global bat behar da. Txosten honetan aurkeztutako datuek gura ekintzailtza-ehunaren ezohiko aniztasuna azpimarratzen dute, finantzaziorik gabe abian jarri diren negozioetatik tamaina nabarmeneko kapital-bolumenak behar izan dituzten proiektuetara arte. Alde horretatik, erronka finantzaketa-ibilbideak argitzea da, proiektu motaren arabera, eta profil bakoitzaren behar espezifikoetara egokitutako estaldura emango duten ibilbideak diseinatzea. Jarraian, lurraldearentzat interesgarriak iruditzen zaizkigun gomendio batzuk nabarmentzen ditugu:

- Ekintzailtza-eraren finantzaketa prozesu sekuentzial moduan jorratzea, modu individualizatuan estaliko dituen fase guztiak (hazia, abian jartzea eta hazkuntza), kate horretan potentziala duten proiektu bideragarrien aieratzea zapuztuko duten hutsuneak ekidinez. Hazi-faseko enpresetan inbertsio txikiagorako tendentzia globala dago, finantzaketa-formula eta -eragile gehiagorekin; hala ere, inbertsio-filosofia fase seguruetara bideratzen da progresiboki. Garrantzitsua da tendentzia horren eragina ebaluatzea eta "proiektu-inbutua" goragoko

fasea moztearen ondorioak ekiditea, hau da, gero eta inbertsio txikiagoa hasierako faseetan, orduan eta lehorte handiagoa etorkizunean fase aurreratueta inbertsioentzat erakargarriak izan daitezkeen konpainien eskutik.

- Komunikazio-prozesua hobetzen jarraitzea, ekintzaileak ulertu eta bereganatzeko zein diren bere finantzaketa-aukerak proiektu motaren eta fasearen arabera. Ekintzaileak ahaleginak eta denbora egokiak ez diren alternatibak aukeratzen ahalegin handiegia egitea eta denbora galtzea ekidin behar da.
- Lurraldearentzat potentzial handia duten ekintzailtza-proiektuen beharrei erantzutea, haien izaera ez bada hain erakargarria inbertsio pribatuarentzat (osatzeko epe luzeak, benetako garapen zientifikotatik abiatutako berrikuntzak, kapital-behar handiak, eskalabilitate ez hain nabarmena, etab.). Errealitate hori ohikoa da *deep tech* izenez ezagututako proiektuetan edo ekintzailtza industrialeko ereduetan edo transferentzia zientifikoko eta intentsitate teknologiko handiko prozesuetan sortzen direnetan. Interesgarria da lankidetzaren publiko-pribatua handitzea nitxo horretan (adibidez, funtsen funtsak), eta gure ingurunean sustraituta ez dauden alternatibak aztertzea (mezenasgo teknologikoa, transferentzia teknologikoko funtsak, kapital pribatu korporatiboa, etab.). Era berean, teknologia-transferentziako prozesuen fase kritikoak estaltzera bideratutako programa espezifikoaren funtzioa ere garrantzitsua da, bat etortzen baitira denboran ekintzailtza-erregimena "piztearekin", zientzialari- eta teknologo-talde zehatzen eskutik (adibidez: TRL 5-8 faseak).
- Autoenplegu, autonomo edo sektore edo jardueraren tradizioletako enpresa-ekimenekin lotutako proiektuen finantzaketa-ibilbidea argitu eta zaintzea, profilak ez badu aukera ematen proiektu eskalagarrietara orientatutako finantzaketa-aukeretara sartzeko.
- Ekintzailtza-erregimena inbertsioa sustatzeko ezarritako pizgarri fiskalen eragina ebaluatzea, bai pertsona fisikoengan, bai juridikoengan. Hori da mailegu parte-hartzaileen esleipenari lotutako pizgarrien kasua, emaitzen zati bat ekintzailtza sustatzera edo

teknologia handiko finantzatzaileen eta *startupen* artean kreditu fiskalak lagatzera bideratzen dituzten enpresak saritzeko aukera. Partikularren ikuspuntutako inbertsioan, funtsezkoa da prestakuntza eta esperientzia hobetzea, segmentu horretan inbertitzen dutenek berme handiagoez inbertitu dezaten (proiektu-zorroetako dibertsifikazioa, baterako inbertsioen aukerak, arrakasta-kasuen ikusgarritasuna, etab.).

EAEko identifikatutako negozioen kalitate-aztarnak

Laburpen gisa, EAEko ekintzailtza-jardueraren kalitate-aztarnak argazki orokor hau islatzen dute:

Jardueraren sektoreei dagokienez, EAEko 2019an identifikatutako hasierako faseko ekintzailtza-ekimen gehienak zerbitzuen sektorean daude (zerbitzu ez-intentsiboek ordezkaturata nagusiki), nahiz eta gero eta presentzia nabarmenagoa duten azken urteetako zerbitzu intentsiboek.

Enplegua sortzeko gaitasunari begira, ekintzaile gehienek hasieran enplegurik sortzen ez duen negozio bat izaten dute. TEA indizearen % 43 soilik ordezkaturata dute 2019an enplegua sortzen zuten ekimenek, eta batezbestekoa 2,8 enplegatutakoa da. Horrek islatzen du Euskadiko ekintzailtza-jardueraren ezaugarrietako bat tamaina txikiaren negozioen sorrera dela. Aurreikusitako enpleguari dagokionez, EAEko 2019an TEA indizearen barruan identifikatutako hasierako faseko ekintzaileen % 64,5ak hurrengo bost urteetan gutxienez pertsona bat enplegatzeko aurreikuspenak zituen. Azpimarratu behar da enplegua sortzeko potentziala duten ekintzailtza-ekimenek gora egin dutela azken urteetan.

Ekintzailtza-ekimenen berrikuntza-mailak edo berrikuntza-orientazioko graduak irismen geografiko ezberdina dute produktu edo zerbitzuen berrikuntzeekin lotuta: Ekimenen % 29ak produktu edo zerbitzuen berrikuntzak egiten ditu, baina batez ere tokiko irismenarekin. Prozesuetako berrikuntzei dagokienez, hasierako faseko ekintzaileen % 24,7ak berrikuntzak gehitzen ditu alde horretatik, tokiko edo estatuko iris-

menarekin. Positiboki nabarmendu behar da hasierako ekintzaitza-jardueren berrikuntza-kalitatearen adierazleak egonkortutako enpresa-jardueran hautesmandakoak baino handiagoak direla, bai prozesuan dauden berrikuntzetan, bai produktu edo zerbitzuetan.

Nazioarteko orientazioari dagokionez, hasierako ekintzaitza-jardueraren % 21,5ak gutxienez bezeroen % 1 atzerrian du lokalizatuta, eta horrek bilakaera egonkorra islatzen du azken urteei begira.

Azkenik, diru-sarrera handiko beste ekonomiei begira egindako *Benchmarking*aren arabera, EAE batezbestekoaren azpitik dago hiru kalitate-adierazleetan. Hala ere, autonomia-erkidegoekin alderatuta, 5 urtetan enplegua sortzeko aurreikuspenekin lotutako adierazleari dagokionez, EAEk ekintzaitza-kalitate handienetako adierazlea du estatu-mailan, eta gainerako adierazleetan batezbestekoaren azpitik dago.

Ezin dugu ahaztu 2019ko GEM-EAE proiektuan ateratako ondorio guztiak egungo testuinguru sozioekonomikoaren berrikuntzen menpe daudela; alde horretatik, kontuan hartu behar da duela gutxi argitaratutako datu makroekonomikoek ondorio horiek doitu ditzaketela, eta hurrengo edizioetan gehituko dira.

Euskadiko biztanleriaren balore eta jarreraren pertzepzioa

Azken urteetako pertzepzio-adierazleen hobekuntza orokorrak islatu dezake biztanleriak gero eta konfiantza handiagoa duela Euskadiko ekintzaitza-ekosisteman, eta horrek emaitza hobekak ekarri beharko lituzke datozen urteetan. Hala ere, Euskadiko biztanleriaren % 60ak ez ditu ekiteko aukera berriak ikusten, eta pertsonen % 50ak uste du ez duela gaitasunik eta ezagutarik proiektu berriak abiarazteko. Beraz, alde batetik, eta are gehiago egungo egoeran, beharrezkoak ez diren ziurgabetasunak hedatzea ekiditeko erronka jorratu behar da. Bestetik, kolektiboaren beharrari erantzun behar zaio, zeinak ekiteko erabakia baldintzatu dezaken, uste baitu ez dituela beharrezko ezagutza eta trebetasunak.

Kultura-testuinguruan ere hobekuntza orokorraren aztarnak ikusten dira, nahiz eta porrotaren beldurra den EAEn ekintzaitza-ekimen bat abian jartzeko muga handienetako bat. Alde horretatik, naiz eta Euskadiko biztanle gehienek uste duten ekintzaitza aukera profesional ona dela, ehuneko handi batek ez du horren inguruko iritzia eman nahi, edo ez daki nola baloratu. Hori dela eta, garrantzitsua da enpresariak enpleguaren, berrikuntzaren eta aberastasunaren sorreran egiten duten lana sustatzen jarraitzea gure ingurune sozioekonomikoan. Hedabideen rola, ekintzaitzari buruzko berriak zabaltzeko orduan, hobetu egin da, eta hori garrantzitsua da kontuan hartzen badugu hedabideak funtsezko eragileak direla kultura-aldaketetan.

EAEn ekiteko baldintzak ingurunean

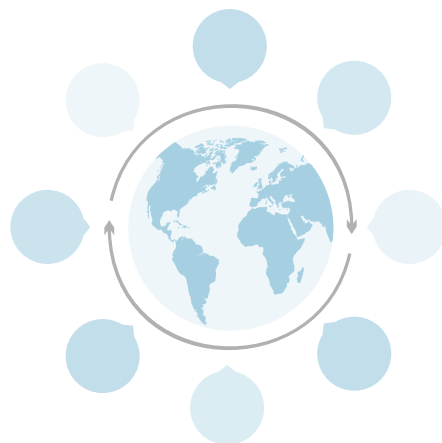
Ekintzaileek prozesuaren etapa bakoitzean aurrean duten inguruneak eragin esanguratsua du lortutako emaitzetan. Alde horretatik, ekiteko ingurunearen baldintzek funtsezko rola dute proiektu berrien garapenean. Euskadiko gizartearen aldaketa ekonomiko, politiko eta sozialek ingurunearen baldintzei forma ematen diete. Testuinguru horretan, GEM proiektuak urtero elkarriketatzen diren adituen iritzia jasotzen du, Euskadiko ekintzaitza-ekosistema osatzen duten baldintza formal eta informalei dagokienez.

Bereziki, 2019an, EAEko adituek positiboki baloratu dituzte azpiegitura fisikoetako eta zerbitzuetako sarbidea, gobernu-programak eta azpiegitura komertzial eta profesionala. Emaitza horiek aurreko ekitaldikoekin alderatuz gero, ondoriozta daiteke inguruneko baldintza guztien balorazioa hobetu dela, azpiegitura fisikoena, gobernu-programena, gobernu-politiken eta arau sozial eta kulturalena izan ezik, baina murrizketa oso txikiarekin 2018arekin alderatuta; halaber, urte batetik bestera balorazioa gehien igo duten baldintzak I+G transferentzia eta hezkuntza (lehen eta bigarren hezkuntza) dira. Euskadi Europarekin alderatzean, EAEk azpiegitura fisiko eta zerbitzu onak ditu, baita ekintzaitza-maila ona ere hezkuntzan (lehen eta bigarren hezkuntza). EAE Espainiarekin alderatuta, badaude antzekotasunak. Patroia errepikatuta

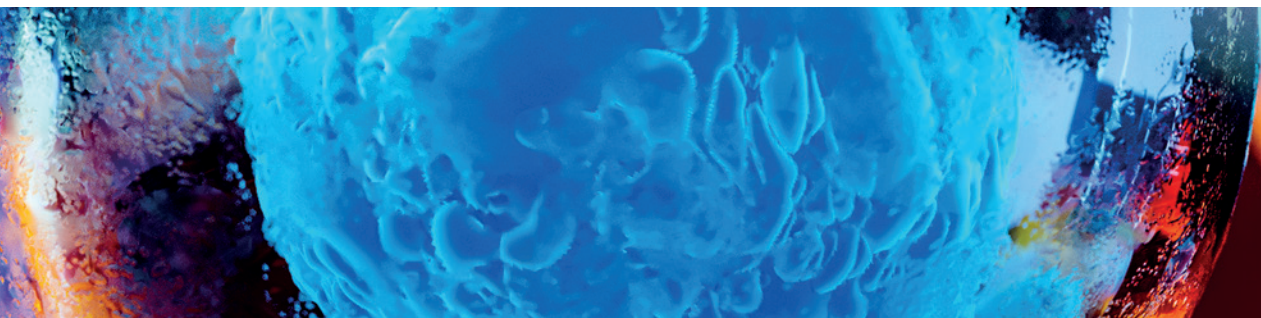
egiten da batez ere antzeko profil sozioekonomikoa duten autonomia-erkidegoak kontuan hartuta, hala nola Katalunia, Nafarroa eta Madril.

Nabarmendu behar da GEM proiektuaren hamasei edizioetan zehar ekintzaitzaren babes eta oztupoak ia berdinak izan direla, adituen iritzia araberak. Zehazki, ekintzaitza-ekosistema indartzen jarraitzearen garrantzia azpimarratzen da honako hauen bidez: a) ekintzaitzaren arloko gobernu-politikak, negozio berrien sorrera eta arrisku-kapitalaren inbertsioak sustatuko dituen testuinguru politiko eta fiskala hobetzearekin lotuta; b) enpresa berriei finantza-babesa hobetzea proiektu berriari hasierako biziraupenaren alde egiteko funtsezko faktore gisa; c) arau sozial eta kulturalen hobekuntza, ekintzailea aldatzea eta garapen ekonomiko eta sozialaren eragile gisa baloratzeko; eta d) ekintzaitza-hezkuntza eta -prestakuntza indartzea ikasle gazteentzako programa-eskaintzen bidez, baina baita gradu eta graduondoetan ere.

Beraz, esan daiteke EAeko ekintzaitza-ekosistemaren bilakaera aurrera doala, hainbat eragileren parte-hartzearekin (ekintzaileak, enpresak, administrazio publikoak, unibertsitateak, finantza-sistema, etab.) eta egoeraberrira egokituz. Testuinguru horretan, Euskadiko ekintzaitza-ekosistema hobetzeko ezinbestekoa da aldi berean lantzea faktore instituzional formalak (babes- eta finantzaketa-politika eta -programak, etab.), errazagoak direnak epe laburrean aldatu edo doitzeko, eta faktore instituzional informalak (kultura-balioak, jarrerak, etab.), aldatzeko zailagoak direnak epe luzean, baina ondorio garrantzitsuagoak dituztenak.



AUNQUE LOS DATOS UTILIZADOS EN LA ELABORACIÓN DE ESTE INFORME
HAN SIDO RECOPIRADOS POR EL CONSORCIO GEM,
SU ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN ES RESPONSABILIDAD DE LOS/AS AUTORES/AS.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2019-2020, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Para ello, este informe analiza la actividad emprendedora en dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2019-2020 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.

- Facebook, Instagram eta Twitter
- www.eeb-ove.eus, www.gem-paisvasco.es

