



# El análisis del espíritu emprendedor en Navarra: Global Entrepreneurship Monitor 2013

Confederación de Empresarios de Navarra

2014

El análisis del espíritu emprendedor en Navarra: Global Entrepreneurship Monitor 2013

2013



Este estudio ha sido elaborado por la Universidad Pública de Navarra para la Confederación de Empresarios de Navarra y se enmarca en el ámbito del Convenio entre el Servicio Navarro de Empleo y el “Instituto Navarro para la Formación, Reciclaje y Empleo” (INAFRE), para el desarrollo de acciones en materia de Observatorio de Empleo para el año 2014.



# **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2013-NAVARRA**

Los datos utilizados en la confección de este informe son recopilados por el Consorcio GEM. La responsabilidad acerca de su análisis e interpretación corresponde únicamente a sus autores

## **UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA**

### **Director**

Ignacio Contín Pilart

*Dpto de Gestión de Empresas – Universidad Pública de Navarra*

### **Equipo de investigación**

*Dpto de Gestión de Empresas – Universidad Pública de Navarra*

Ignacio Contín Pilart

Martin Larraza Kintana

*Dpto de Economía de la Empresa – Universidad Autónoma de Barcelona*

Victor Martín i Sánchez

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 2012, por más de 70 países, liderado en España por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE). Asimismo, son componentes regionales del Proyecto GEM España 2012 los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Castilla la Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Comunidad Autónoma de Madrid, Madrid Ciudad, Murcia, Navarra, y País Vasco. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español. El informe nacional y la información de las diferentes regiones puede consultarse en la página web del proyecto GEM España (<http://www.gem-spain.com/>). Asimismo, existe el Informe Global Entrepreneurship Monitor y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto y a sus patrocinadores su trabajo y su apoyo, que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

Aunque los datos utilizados en la confección de este informe han sido recopilados por el Consorcio GEM, su análisis e interpretación es solamente responsabilidad de los autores.

© Global Entrepreneurship Research Association

## Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	COLABORADORES
<b>Nacional</b>	UCEIF-Cise  Red Española de Equipos Regionales GEM	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Equipo Dirección Técnica GEM- España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Antonio Fernández (Web máster) Red Española de Equipos Regionales GEM	Banco Santander UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM Fundación Rafael del Pino
<b>Andalucía</b>	Universidad de Cádiz	<b>José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)</b> Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Andalucía Empeñe Fundación Pública Andaluza. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. Junta de Andalucía Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
<b>Aragón</b>	Universidad de Zaragoza	<b>Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón)</b> Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapidra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación  Universidad de Zaragoza  Fundación Emprender en Aragón
<b>Canarias</b>	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  Universidad de La Laguna	<b>Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)</b> 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, Hacienda y Seguridad  Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información  Instituto Tecnológico de Canarias
<b>Cantabria</b>	Universidad de Cantabria  Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	<b>Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria)</b> Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Santander  Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
<b>Cataluña</b>	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	<b>Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)</b> Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local Generalitat de Catalunya  Departament d'Empresa i Ocupació
<b>Castilla y León</b>	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de	<b>Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León)</b> Nuria González Álvarez Constantino García Ramos	Iberdrola Universidad de León

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	COLABORADORES
	León	José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	
<b>Castilla La Mancha</b>	Universidad de Castilla La Mancha	<b>Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha)</b> Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha
<b>Comunidad Valenciana</b>	Universidad Miguel Hernández de Elche	<b>José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana)</b> Ignacio Mira Solves (Director técnico) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M <sup>a</sup> José Alarcón García M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M <sup>a</sup> Isabel Borreguero Guerra	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA) Diputación Provincial Alicante Air Nostrum, Catral Export. Fundación Juan Perán-Pikolinos, Fundación Manuel Peláez Castillo, Goldcar, Grupo Eulen, Grupo Soledad, Mustang, Panter, Seur, Vectalia, Escuela de Empresarios (EDEM), Universidad Miguel Hernández de Elche
<b>Extremadura</b>	Fundación Xavier de Salas – Universidad de Extremadura	<b>Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura)</b> J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)  M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo José Nicolás Montero Jaramillo Raúl Rodríguez Preciado	Gobierno de Extremadura Universidad de Extremadura Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Fundación Academia Europea de Yuste Hoy Diario de Extremadura El Periódico de Extremadura Philip Morris Spain, S.L. Palicrisa Caja Rural de Extremadura Imedexsa. Caja Duero La Caixa Gestyona, S.L. Grupo Ros Multimedia Garrigues Cofex Cetiex Diputación de Badajoz Fundación Cáceres Capital Fundación Cívica Fundecyt-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura Fundación Universidad Sociedad
<b>Galicia</b>	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)  Universidad de Santiago de Compostela	<b>Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia)</b> Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes  Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández  Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)  Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)  Universidad de Santiago de Compostela (USC)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	COLABORADORES
		Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M <sup>a</sup> Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamaní	
<b>Comunidad Autónoma de Madrid</b>	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	<b>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)</b> Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)  Universidad Autónoma de Madrid
<b>Murcia</b>	Universidad de Murcia	<b>Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)</b> Nuria Nevers Esteban Lloret José Andres Lopez Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Conserjería de Universidades, Empresa e Investigación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Crecemos con Europa Universidad de Murcia Cátedra de Emprendedores CEEIM Fundación Cajamurcia
<b>Navarra</b>	Universidad Pública de Navarra  Universitat Autònoma de Barcelona	<b>Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra)</b> Martín Larraza Kintana  Víctor Martín Sánchez	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)
<b>País Vasco</b>	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y Deusto Business School  Universidad del País Vasco  Mondragón Unibertsitatea  Universitat Autònoma de Barcelona	<b>Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco)</b> Eissa Alrumaithi José L. González-Pernía  Ana Blanco María Saiz Jon Hoyos  Nerea González  David Urbano	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
<b>Madrid</b>	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende"  Ayuntamiento de Madrid  Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)  Universidad Autónoma de Madrid	<b>Iñaki Ortega Cachón (Director GEM-Madrid Ciudad)</b> Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés  <b>Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid)</b> Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Dirección General de Comercio y Desarrollo Económico "Madrid Emprende"  Ayuntamiento de Madrid
<b>Trabajo de campo GEM</b>	Instituto Opinòmetre	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación)	Equipos de la Red GEM España

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	COLABORADORES
España	(Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	técnica)	



# EQUIPO GEM ESPAÑA 2013

## GEM España



## GEM Andalucía



## GEM Aragón



## GEM Canarias



## GEM Cantabria



## GEM Castilla la Mancha



## GEM Castilla y León



## GEM Catalunya



## GEM Comunidad Valenciana



## GEM Extremadura



## GEM Galicia



## GEM Madrid



## GEM Murcia



## GEM Navarra



## GEM País Vasco



## **PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO GEM-NAVARRA 2013**

El Proyecto GEM es el estudio más ambicioso que se realiza en el contexto internacional sobre la actividad emprendedora. Más de 60 equipos de investigación de otros tantos países y regiones de toda la geografía mundial se han sumado a esta iniciativa hasta la fecha. El presente informe analiza, por noveno año consecutivo, el fenómeno emprendedor y la creación de empresas en la Comunidad Foral de Navarra y compara los datos extraídos con los correspondientes a las otras regiones participantes de España y con otros países del mundo. Este documento aporta una información clave para conocer la situación y el proceso del fenómeno emprendedor en Navarra. El Informe GEM Navarra constituye una herramienta esencial para la planificación y programación de políticas y actuaciones que impulsen la iniciativa empresarial en nuestra región.

Esperamos que su lectura contribuya a un mayor conocimiento del mundo de la empresa en Navarra y del entorno en el que se desarrolla.

*Ignacio Contín Pilart,*  
Universidad Pública de Navarra  
Director GEM Navarra 2013

## Índice de contenidos

Resumen ejecutivo	12
1. Introducción.....	15
2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra ....	19
3. Tipos de comportamiento emprendedor ....	30
4. Perfil socioeconómico de la persona emprendedora residente en Navarra.....	36
5. Características de las actividades emprendedoras y empresariales en Navarra .....	44
6. Financiación del Proceso Emprendedor en Navarra .....	58
7. Motivación y capacidad para emprender en la población adulta navarra.....	66
Apéndice metodológico	74

## Resumen ejecutivo

Los datos del GEM Navarra 2013 muestran cómo la actividad emprendedora en Navarra, medida a través del índice TEA, o porcentaje de nuevas iniciativas empresariales totales (las que tienen entre 0 y 42 meses de vida) sobre la población adulta, ha experimentado un ligero decrecimiento en el año 2013 con respecto al año 2012. Más concretamente, el TEA alcanzó en el año 2013 un valor del 4,1% frente al 4,4% del año 2012. No obstante, el TEA del año 2013 ha sido superior al observado en los años 2009 (3,8%) y 2010 (3,6%) en los que se produjo un fuerte deterioro de los indicadores de emprendimiento debido al inicio de la crisis económica. Asimismo, el TEA de Navarra se ha situado al igual que en años anteriores por debajo del observado en el conjunto de España en el año 2013 (5,2%).

A su vez, el deterioro del índice TEA se debe fundamentalmente al fuerte decremento observado en las iniciativas empresariales nuevas (las que tienen entre 3 y 42 meses de vida), lo sugiere que son las nuevas iniciativas empresariales lanzadas en 2011 o en años anteriores las que más están sufriendo las consecuencias de la actual debilidad económica. El porcentaje de iniciativas empresariales consolidadas (aquellas de más de 42 meses de vida) sobre la población adulta ha crecido ligeramente en Navarra en 2013 con respecto a 2012, mientras que en España ha decrecido. Asimismo, Navarra mantiene en 2013, al igual que en ediciones anteriores, una buena posición en lo que se refiere a este indicador si la comparamos con los países europeos que participan en el GEM.

Como dato positivo quisiéramos destacar que la creación de empresas en fase naciente (esto es, que tienen menos de 3 meses de vida) en relación con la población adulta ha subido ligeramente en Navarra en 2013 con respecto a 2012. Asimismo, sigue predominando en Navarra, al igual que en otros países y regiones desarrolladas, el emprendimiento por oportunidad frente al emprendimiento por necesidad. El deseo de lograr “una mayor independencia” se revela en 2013 como la primera motivación que subyace al aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Por otro lado, el peso del emprendimiento por necesidad en Navarra es menor que el de España en su conjunto.

El que en Navarra las iniciativas empresariales en fase naciente hayan aumentado ligeramente en 2013 con respecto a 2012, junto con el hecho de que el emprendimiento por necesidad en la Comunidad Foral sea más bajo que el observado para el conjunto de España, apunta a que podamos asistir a una recuperación de la actividad emprendedora en la Comunidad Foral en el futuro cercano si la economía crece sostenida y significativamente.

El perfil de las personas involucradas en actividades empresariales en Navarra en el año 2012 es, a grandes rasgos, similar al descrito en ediciones anteriores. Si bien el perfil presenta algunas variaciones según

sea el tipo de emprendedor analizado (potencial, naciente, nuevo, consolidado o emprendedor que ha abandonado su actividad), se trata en general de un hombre de entre 35 y 40 años de edad, con un nivel de renta medio-alto, español y que vive en un hogar de tres miembros. Conforme nos acercamos de los emprendedores potenciales a los consolidados, crece la edad media pero baja el nivel de estudios medio, si bien se observa una cierta tendencia hacia un incremento en el nivel medio de estudios en todas las categorías analizadas. A este respecto es interesante resaltar en relación al pasado año ha aumentado significativamente la presencia de postgraduados en todas las fases del proceso salvo en la de abandonos, y muy especialmente en las fases potencial y naciente.

Por su parte el perfil de las nuevas iniciativas emprendedoras, así como el de las empresas más consolidadas, es bastante similar al que se observa en el conjunto de España. Las nuevas empresas son microempresas con predominio de las entidades con un solo trabajador (autoempleo), aunque en su mayoría tienen expectativas de crecer en los siguientes cinco años. Estas nuevas iniciativas vienen mostrando un interés creciente por la innovación y el uso de nuevas tecnologías.

Siguiendo la tónica de años anteriores se observa que la financiación de las nuevas iniciativas empresariales viene fundamentalmente de las aportaciones del propio emprendedor. La figura de los *Business Angels* se ve ligeramente reducida respecto a los años 2012 y 2011.. Estos inversores, siguen invirtiendo sobre todo en negocios de familiares. Por tanto, una vez más se constata que la gran mayoría de nuevas iniciativas se financian con recursos propios del emprendedor o de su propio entorno familiar. Se ha detectado una sensible disminución del tamaño, medido en términos del volumen de la aportación inicial necesaria para poner en marcha el negocio.

El porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra en el año 2013 es del 13,5%, ligeramente superior al del año 2012 (11,1%), y alejado del 20,7% del 2010. Este porcentaje es ligeramente inferior al observado en otras Comunidades Autónomas españolas (solo por delante de Asturias y Galicia) y está muy alejado del observado en países como Suecia, Luxemburgo o Bélgica (en estos países este porcentaje está por encima del 30%).

No obstante, los expertos en emprendimiento afirman, aún y todo, que en Navarra hay todavía buenas oportunidades para emprender, y esta cifra mejora muy ligeramente respecto al 2012. Los expertos también creen que no es fácil para las personas emprender en Navarra y que las oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento son escasas.

Asimismo, la población adulta navarra considera en un 50% que ser un empresario de éxito proporciona un buen estatus social, cifra inferior a la de los años anteriores. No obstante, sólo el 47% pensaba en 2013 que

contaba con las habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio. Los expertos en emprendimiento creen que hay mucha gente que tiene los conocimientos y las habilidades para crear un pequeño negocio, aunque no para poner en marcha y dirigir un negocio de alto potencial de crecimiento. Los expertos también consideran que los empresarios gozan de gran reconocimiento y prestigio social.

# Capítulo 1

## Introducción

GEM es un observatorio internacional con carácter anual de la actividad emprendedora. Su principal misión es la de proporcionar datos acerca de la medición de la tasa de actividad emprendedora de las naciones, regiones y ciudades participantes, así como una amplia descripción de sus características, su relación con el desarrollo económico y un diagnóstico acerca del estado de las principales condiciones institucionales o de entorno para emprender.

El observatorio GEM proporciona datos desde el año 1999, habiendo analizado, por un lado, la relación entre emprendimiento y desarrollo económico, y, por otro, enriquecido el ámbito académico con multitud de artículos y trabajos científicos publicados en revistas indexadas. Asimismo, las instituciones y agentes relacionados con el emprendimiento de todos los países y regiones participantes disponen, a partir de los distintos informes anuales GEM, de información de calidad e indicadores que han permitido avanzar en desarrollo de políticas y medidas de apoyo a la creación de nuevas iniciativas empresariales. Las series temporales y las comparaciones entre distintos tipos de economías y trasfondos culturales son, asimismo, de gran valor para la comprensión y aprendizaje de los mecanismos que articulan el emprendimiento.

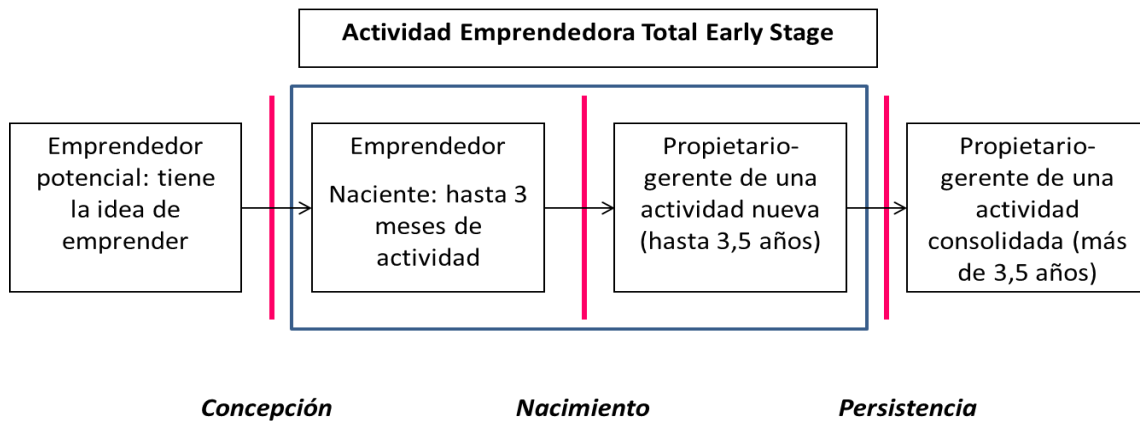
GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea de negocio; continúa con las acciones relacionadas con la puesta en marcha y lanzamiento de una nueva iniciativa empresarial para explotar dicha idea de negocio; entrando, posteriormente, la nueva empresa en una fase de maduración y finalmente pasa a la “fase consolidada” cuando sobrevive en el mercado por más de tres años y medio. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para clausurarla. Este proceso se describe en el siguiente esquema.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., de Bono, N., Servais, I., López-García, P. y Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24 (3): 205-231.

**Figura nº 1.1**

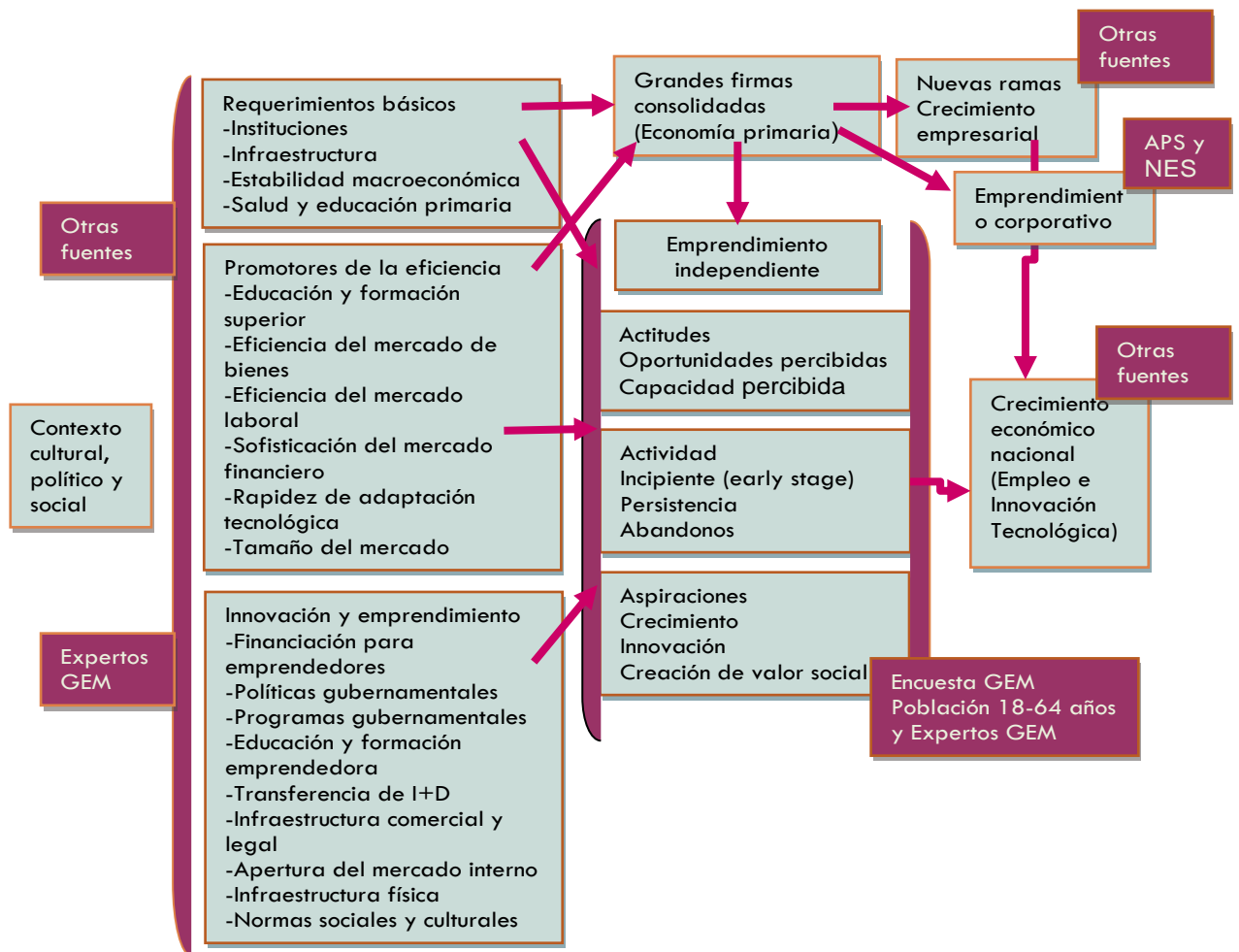
**El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**



Además del diseño del proceso emprendedor, el observatorio desarrolla su actividad en base a los fundamentos del siguiente modelo teórico (ver Figura nº 1.2) en que el contexto cultural político y social se relaciona con los grupos de factores que determinan el estatus de desarrollo y competitividad de los países participantes, tal y como los presenta el Informe Global de Competitividad. Las naciones que basan su economía en el primer grupo de factores son las menos desarrolladas, mientras que las que han completado el ciclo de los requerimientos básicos se hallan inmersas en el segundo estadio en que el impulso económico se logra a través de una mayor oferta y acceso a la educación y formación superior, una mayor eficiencia del mercado de bienes y del laboral, una sofisticación del mercado financiero, la rapidez de adaptación tecnológica y adecuando las variables económicas al tamaño del mercado. Los países desarrollados son los que han completado o están próximos a completar los ciclos de desarrollo de los requerimientos básicos y de los promotores de la eficiencia y basan el avance de sus economías en la innovación y el emprendimiento de calidad. Los pilares de la economía y la competitividad inciden tanto en la economía primaria, representada por las grandes firmas consolidadas, como en el proceso emprendedor, y todo ello, a su vez, impacta en el crecimiento económico de las naciones.



**Figura nº 1.2**  
**Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren**



GEM proporciona información acerca de las partes que componen el modelo teórico, en la forma en que se describe en el apartado metodológico. En el modelo se indican las fuentes de información del Proyecto que son básicamente tres: variables secundarias (VS), encuesta a la población de 18-64 años (APS) y encuesta a expertos en el marco institucional (NES).

**Variables secundarias:** recopiladas en los organismos más reconocidos mundialmente en temas relacionados con la demografía, el desarrollo económico, la educación, la competitividad, la innovación, la transferencia de I+D y otros temas considerados relevantes en relación al análisis de la actividad emprendedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc. son los principales proveedores.

**Encuesta a la población de 18-64 años:** conocida como Adult Population Survey o APS, contiene una amplia batería de preguntas diseñadas por GEM.

**Encuesta a expertos** de 9 condiciones de entorno: conocida como Nacional Expert Survey o NES, obtiene la valoración de una muestra representativa de especialistas en financiación, políticas y programas públicos, educación, apertura del mercado interno, transferencia de I+D, acceso a infraestructura física, comercial y de servicios, normas sociales y culturales y otros aspectos que configuran el entorno al que se enfrentan los emprendedores del territorio analizado.

Las dos últimas fuentes de información, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. La ficha técnica de la encuesta APS se incluye en el Anexo ubicado al final del informe.

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados del presente informe GEM para Navarra, que recogen aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente o el emprendimiento corporativo.

El lector, puede hallar más información en el informe para España , los informes regionales que publican anualmente los equipos de la Red GEM Española, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en la web del Consorcio GEM: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).

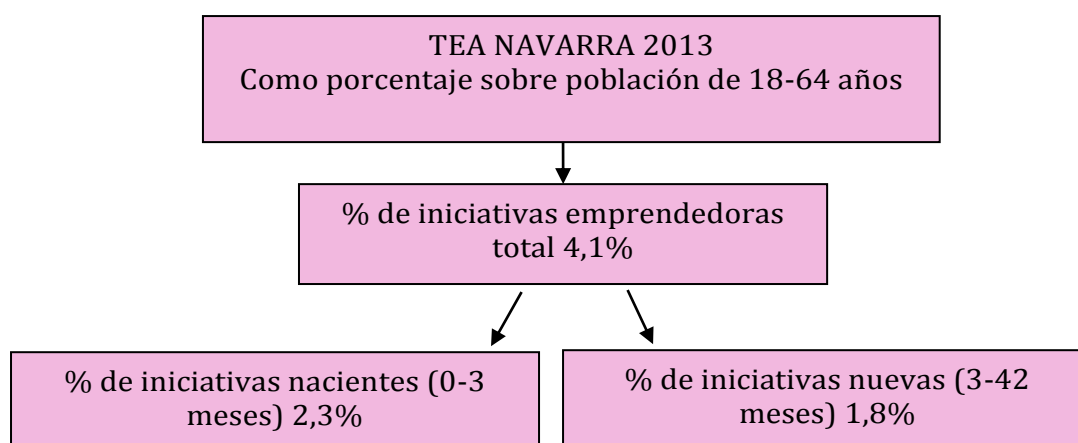
## Capítulo 2

### Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra

#### 2.1. Actividad emprendedora registrada en la población activa navarra

##### Tasa de actividad emprendedora (TEA)

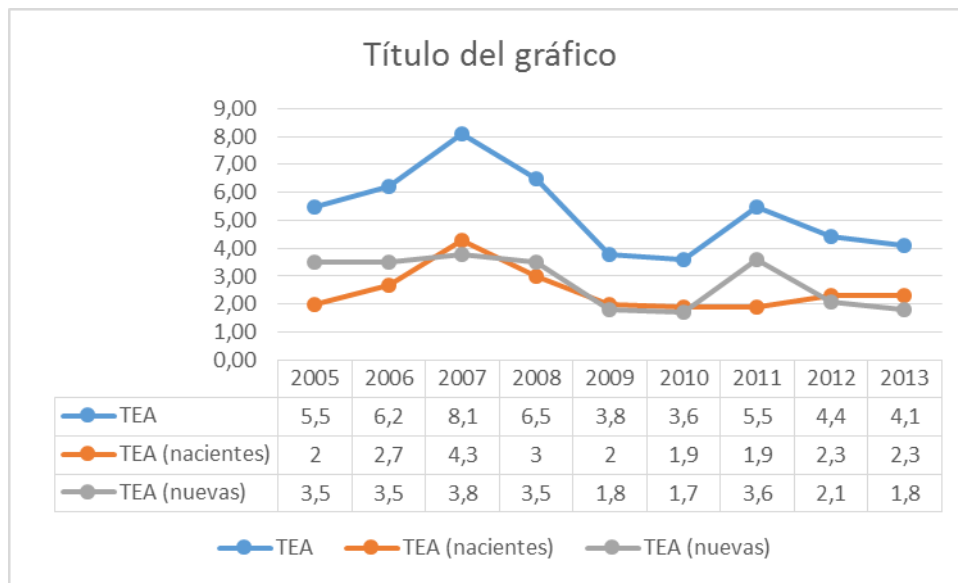
Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, **la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población navarra**, calculada a partir de los 1.000 cuestionarios realizados a la población de 18 a 64 años de edad, **fue del 4,1% en el año 2013**. Dicha tasa puede desagregarse a su vez en dos componentes: la tasa relativa a las iniciativas nacientes (que no sobrepasan los 3 meses de vida), y la relativa a las iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses de vida), que para el año 2013 arrojan unos valores del 2,3% y del 1,8 %, respectivamente.



##### Análisis de la evolución temporal del TEA

La Figura nº 2.1 muestra cómo los valores que ha alcanzado el TEA en la época de crisis (a partir de 2008 en adelante) han sido menores a los observados en la época de bonanza. Además, vemos que el valor del TEA en el año 2013 muestra un ligero descenso respecto al valor observado en 2011 (4,4 %), aunque por encima del estimado para los años 2009 y 2010.

**Figura nº 2.1**  
**Evolución temporal del índice TEA y sus componentes en Navarra**



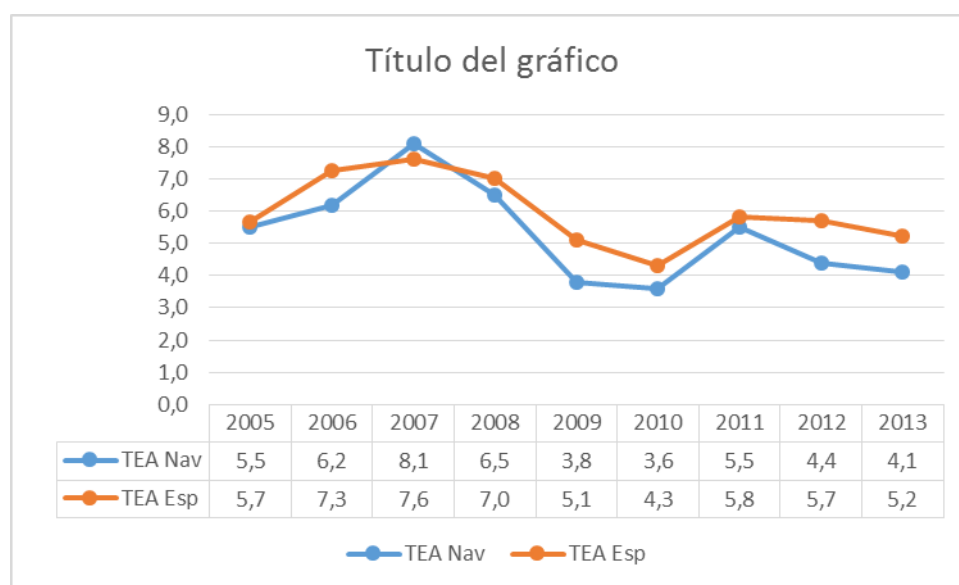
En esta figura podemos observar también que las variaciones experimentadas por el índice TEA hasta el año 2008 se explicaban principalmente por las variaciones en el porcentaje de iniciativas nacientes y por la regularidad presentada en las iniciativas nuevas siempre en torno al 3,5%.

Sin embargo durante los años 2009 y 2010 se observa un descenso significativo en el TEA, motivado por el descenso tanto de iniciativas nacientes como de iniciativas nuevas. Dicho descenso cabría vincularlo al impacto de la crisis económica a partir del año 2008.

En el año 2011, en que la economía navarra creció un 1,5%, se rompe la tendencia negativa de sus dos años predecesores y se observa un incremento en el índice TEA. Dicho incremento viene vinculado al incremento en el porcentaje de iniciativas nuevas. No obstante, en el año 2012, en el que la economía entra de nuevo en una fase de decrecimiento, observamos de nuevo una caída en el TEA, que se debe fundamentalmente a la caída de iniciativas nuevas. Esta tendencia se mantiene en el año 2013. Esto parece sugerir que las nuevas iniciativas empresariales lanzadas en 2011 o en años anteriores son las que más han sufrido en la nueva fase recesiva que estamos viviendo; subiendo incluso ligeramente la creación de empresas en fase naciente en Navarra en 2012 y 2013 con respecto a 2011. Este último dato viene a indicar que si se consolida la incipiente recuperación de la economía navarra podríamos esperar una mejora en los indicadores de emprendimiento de la Comunidad Foral.

**Figura nº 2.2**

**Comparativa de la evolución temporal del índice TEA en Navarra y España**



Como se puede observar en la Figura nº 2.2, el índice TEA de Navarra se sitúa por debajo del de España durante prácticamente todo el período 2005-2013 (únicamente en el año 2007 se situó por encima). Este dato sugiere que el nivel de emprendimiento en la Comunidad Foral es menor al observado en el conjunto de España desde el año 2005 en adelante. Asimismo, vemos cómo los peores años, en lo respecta al nivel de emprendimiento, son el 2009 y el 2010, que son a su vez los años más duros de la crisis económica que todavía estamos viendo.

**Número de iniciativas emprendedoras en fase incipiente**

Dado que la población de 18 a 64 años en Navarra se componía de 412.177 individuos, al elevar los porcentajes anteriores a dicha población, se estima que el número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Navarra en julio de 2013 era el presentado en los resultados de la Tabla nº 2.1. Estas estimaciones provienen de una encuesta, por ello, se hallan sujetas a error muestral. Más concretamente, la Tabla nº 2.1 incorpora los intervalos de confianza correspondientes a cada tipo de actividad emprendedora –naciente (0-3 meses), nueva (3-42 meses) y total (0-42 meses)-, con un margen de confianza del 95% y error muestral de  $\pm 1,23\%$ .

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte que en ningún caso deben compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de enero de cada año y que, además, siempre se refieren al anterior. Como ya se ha señalado, GEM mide la actividad emprendedora a partir de las iniciativas empresariales que tienen entre 0 y 42 meses de vida, por lo que su ámbito temporal de

referencia supera el periodo anual. De esta forma, la actividad emprendedora medida por GEM es un concepto más amplio que el del registro anual empresarial ofrecido por DIRCE.

<b>Tabla nº 2.1</b>			
<b>Estimación puntual y por intervalos del número de iniciativas en fase incipiente (de 0 a 42 meses) en Navarra en julio de 2013, distinguiendo entre los estadios naciente y nuevo</b>			
Tipo de iniciativas	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error $\pm 1,23\%$ ; confianza 95% )	
		Extremo inferior	Extremo sup.
Iniciativas nacientes (0-3 meses)	9.480	6.672	12.391
Iniciativas nuevas (3-42 meses)	7.419	5.157	9.578
Total iniciativas en fase incipiente (0-42 meses)	16.899	11.829	21.969

### Número de emprendedores

El número de emprendedores se estima a partir del número de propietarios de cada iniciativa naciente y nueva, dato que también permite obtener la encuesta GEM y cuyos resultados se facilitan en la tabla siguiente.

<b>Tabla nº 2.2</b>			
<b>Emprendedores incipientes registrados en la población adulta navarra en los años 2012 y 2013, y variación experimentada</b>			
	2012	2013	2010/2011
Emprendedores nacientes	16.997	16.893	-0,61%
Emprendedores nuevos	15.009	11.678	-22,19%
Total emprendedores incipientes	32.006	28.571	-10,73%

De acuerdo con la tabla anterior, se aprecia una caída significativa en el número de personas involucradas en iniciativas empresariales de menos de 42 meses de vida entre 2012 y 2013, si bien, y en consonancia con la Figura nº 2.1, el número de emprendedores nacientes se ha mantenido prácticamente constante. Como consecuencia de la anterior, el número total de emprendedores incipientes en Navarra ha disminuido alrededor de un 10% entre 2012 y 2013

En resumen, podemos afirmar que la actividad emprendedora en su conjunto disminuye en Navarra en 2013 en comparación con la observada

en 2012, lo que se debe fundamentalmente a la caída del número de emprendedores nuevos.

## 2.2. Dinámica empresarial en la población activa navarra

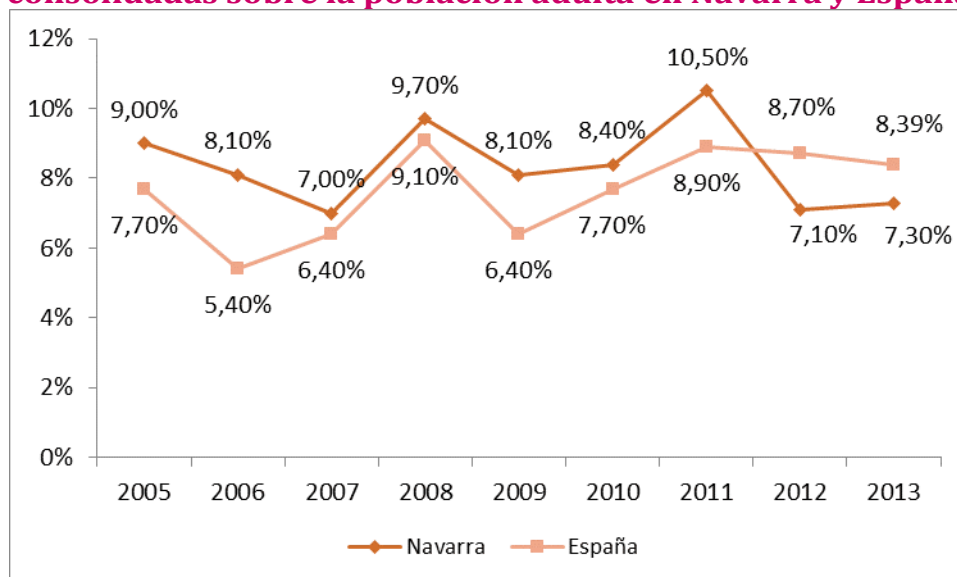
Además de proporcionar datos sobre la actividad emprendedora, el proyecto GEM nos permite estimar anualmente las iniciativas empresariales consolidadas (aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses de vida). La Tabla 2.3 muestra el porcentaje estimado sobre la población adulta y el número estimado de iniciativas empresariales que estaban en fase consolidada en Navarra en el periodo 2005-2013. Los datos muestran que el año 2011 significó un punto de inflexión en la evolución de la tasa de iniciativas consolidadas (y en su número) sobre la población adulta en la Comunidad Foral. A partir de ese año, observamos una caída de más de tres puntos en dicha tasa, si bien en 2013 repunta ligeramente.

<b>Tabla nº 2. 3</b>				
<b>Estimación puntual y por intervalos del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Navarra en el período 2005-2012</b>				
Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo	
	Tasa	Número de iniciativas	Extremo inferior	Extremo superior
2005	9,0%	34.905	26.412	43.399
2006	8,1%	30.705	22.138	39.273
2007	7,0%	27.38	18.54	36.22
2008	9,7%	37.241	32.98	41.503
2009	8,1%	32.344	28.909	35.78
2010	8,4%	33.348	28.505	38.191
2011	10,5%	41.685	34.182	49.189
2012	7,1%	29.265	24.030	34.499
2013	7,3%	30.089	25.019	35.159

\*Error muestral en 2013,  $\pm 1,23\%$  (años anteriores alrededor del 1%)

**Figura nº 2.3**

**Evolución temporal del porcentaje de iniciativas empresariales consolidadas sobre la población adulta en Navarra y España**



Como se puede observar en la Figura nº 2.3, se da una dinámica creciente de la actividad empresarial consolidada a partir del año 2009 hasta el año 2011 tanto en Navarra como en España. No obstante, en el año 2012 se dio un descenso considerable de las iniciativas empresariales consolidadas tanto en Navarra como en España, siendo la disminución de la Comunidad Foral mucho más relevante (un descenso de 3, puntos porcentuales en Navarra frente a un descenso de 0,2 puntos en el conjunto de España). No obstante, en 2013 observamos una recuperación de este indicador en Navarra mientras que continúa su caída para el conjunto de España.

### **Abandonos de iniciativas empresariales**

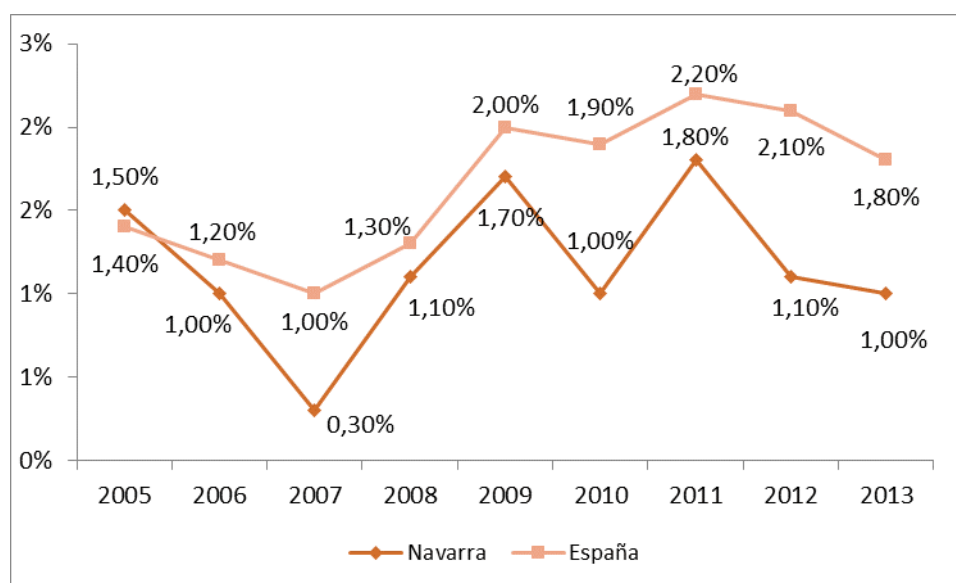
En este apartado se analizan las iniciativas empresariales que se han abandonado en los doce meses previos a la encuesta GEM. La siguiente figura muestra la evolución temporal de la tasa de abandono en Navarra y en el conjunto de España.

Tal y como se desprende de la Figura nº 2.4, tanto en Navarra como en España se ha registrado en 2013 una disminución del porcentaje de iniciativas empresariales abandonadas sobre la población adulta. Globalmente la Figura nº 2.4 sugiere que el impacto de la crisis económica sobre el abandono de iniciativas empresariales ha sido menor en Navarra que en España.



**Figura nº 2.4**

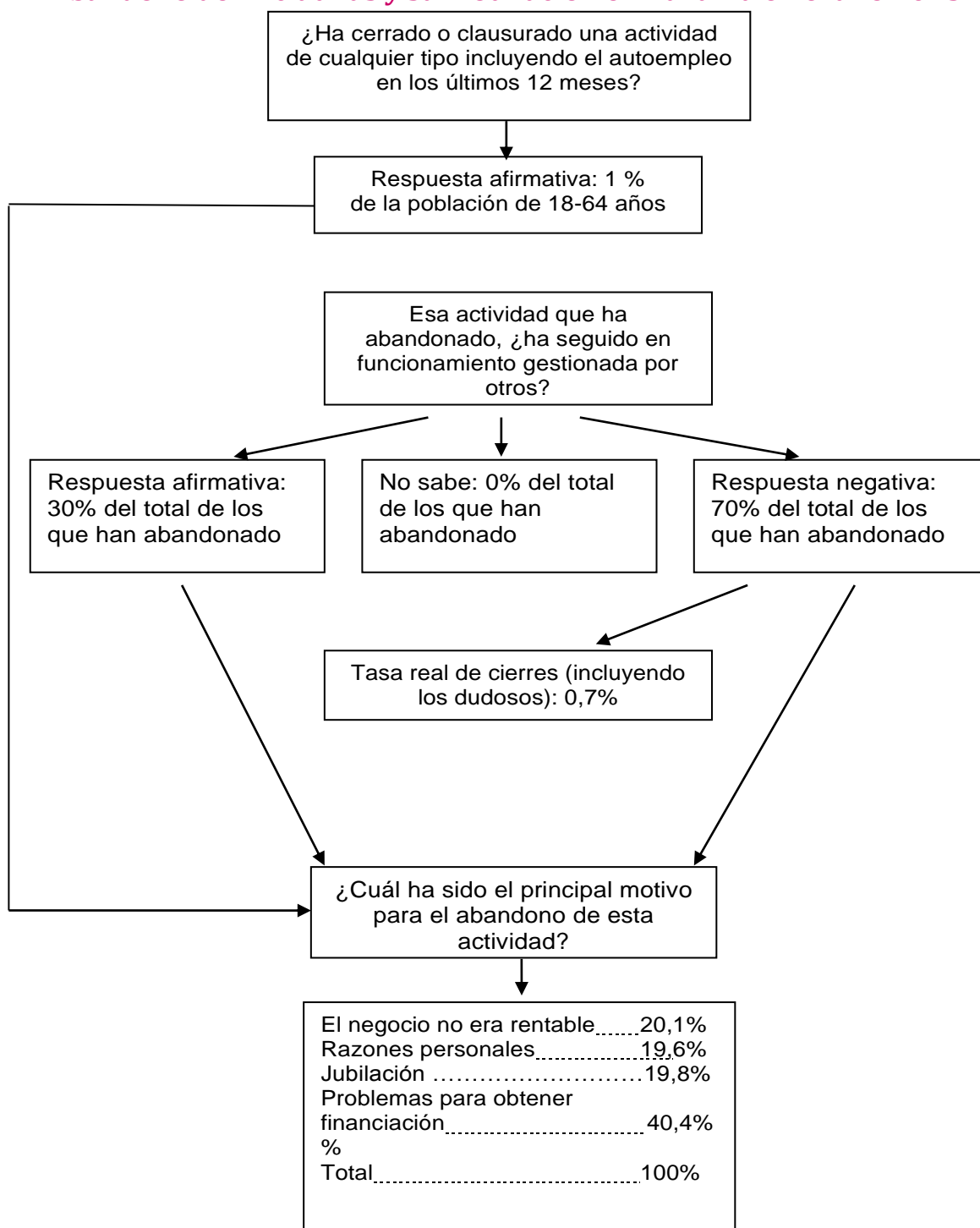
**Evolución temporal del porcentaje de iniciativas empresariales abandonadas en los doce meses previos al momento de la encuesta (julio de cada año) sobre la población adulta en Navarra y España**



Cabe señalar que en los últimos años este observatorio habla de “abandonos” cuando, hasta el 2006, se trataba este movimiento como “cierres” de iniciativas. En la encuesta 2007 se tomó la decisión de explorar si realmente estos “cierres” eran tales o si entre ellos había más bien “abandonos” por parte de los emprendedores continuando algunas actividades en otras manos y, por consiguiente no constituyendo clausuras de negocios en realidad sino “transmisiones o traspasos”. Los resultados de esta exploración son de gran interés, pues confirman la hipótesis de que, efectivamente, no todo lo que se consideraba en el observatorio como “cierres o clausuras” lo es en realidad. La Figura nº 2.5 resume los resultados concernientes a este apartado para la edición 2013 en Navarra.

Entre los motivos de abandono, destaca “problemas para obtener financiación”, que explica el 40,4% de los casos de abandono de la actividad. Asimismo, la falta de rentabilidad del negocio sólo explica el 20,1% de los casos de abonando.

**Figura nº 2.5**  
**Abandono de iniciativas y su motivación en Navarra en el año 2013**

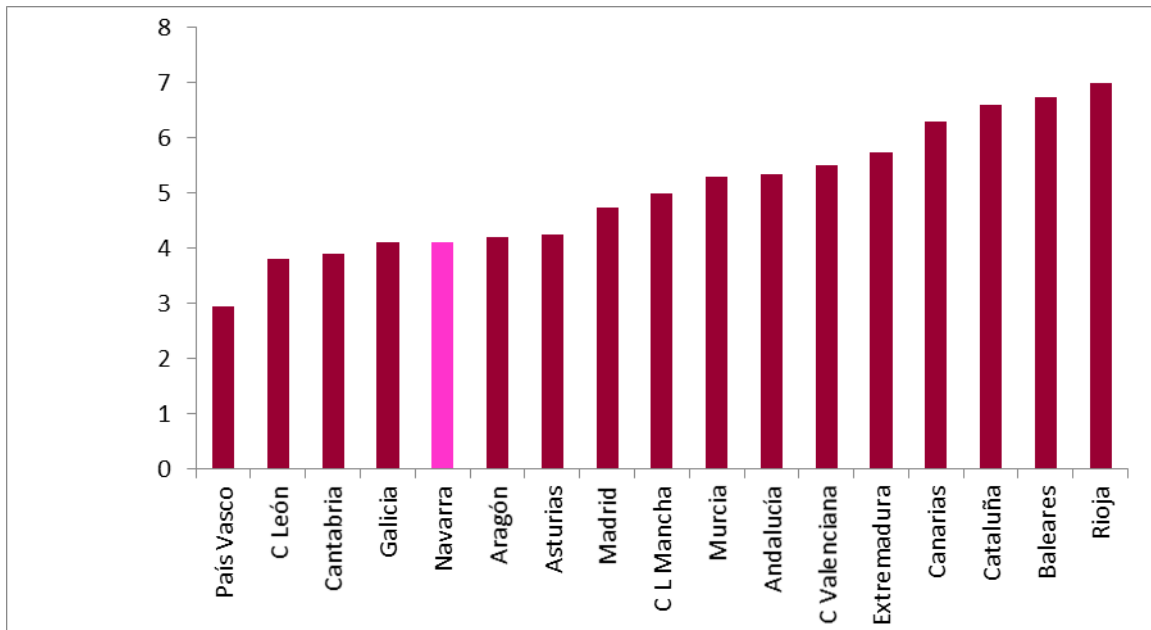


### 2.3. Actividad emprendedora en el contexto nacional e internacional

En la Figura nº 2.6 se muestra la posición relativa de Navarra entre las comunidades autónomas españolas en función del índice TEA del año 2013. Navarra se sitúa en el primer cuartil de manera que su posición relativa en el conjunto del Estado ha empeorado con respecto a ediciones anteriores

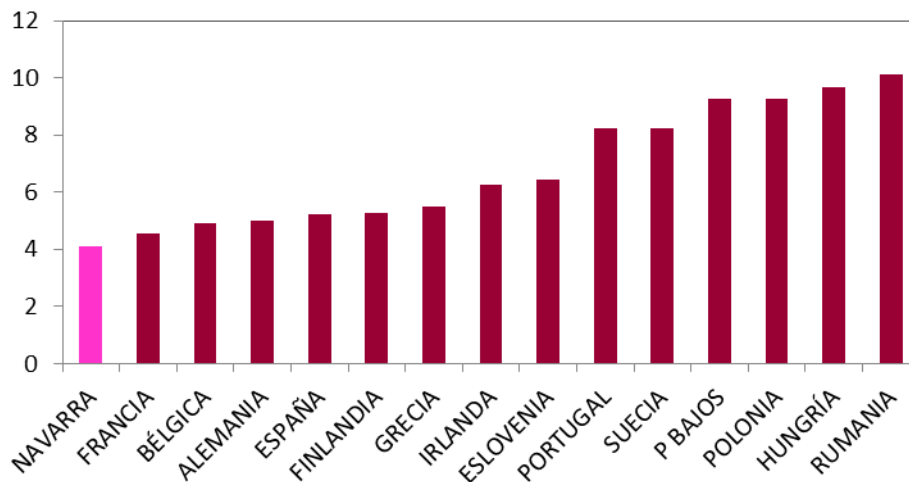
(en 2011, por ejemplo, se situó en el segundo cuartil). El TEA de Navarra es muy parecido al del Aragón y Galicia, situándose por encima del TEA del País Vasco y Cantabria, pero considerablemente por debajo de los resultados observados para Cataluña o las Baleares.

**Figura nº 2.6**  
**TEA 2013 en las CC.AA. españolas**



El índice de actividad emprendedora de Navarra en 2013 es el más bajo de entre los países europeos recogidos en la Figura nº 2.7, situándose a niveles cercanos a los observados en Francia o Bélgica.

**Figura nº 2.7**  
**Comparación del TEA de Navarra y del TEA de países europeos participantes en GEM en el año 2013**

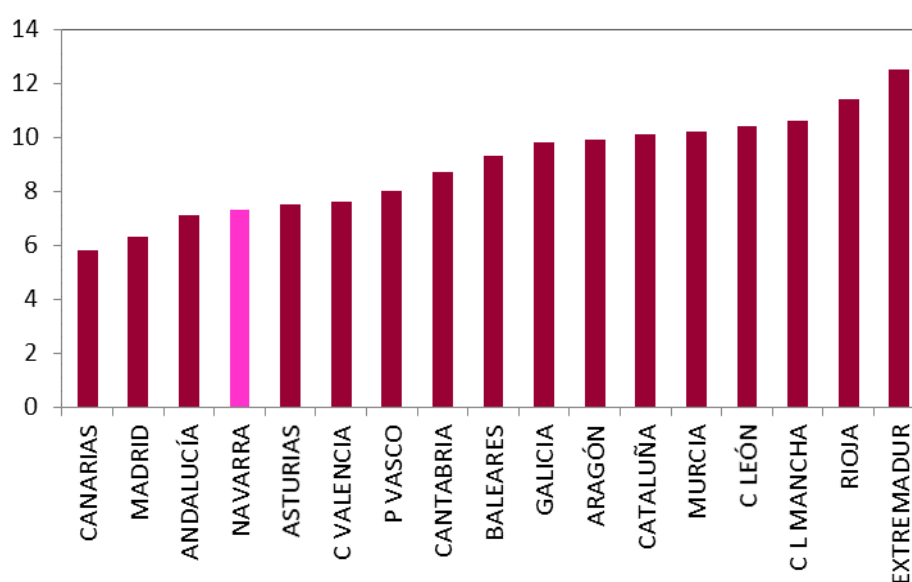


## 2.4. Dinámica empresarial en el contexto nacional e internacional

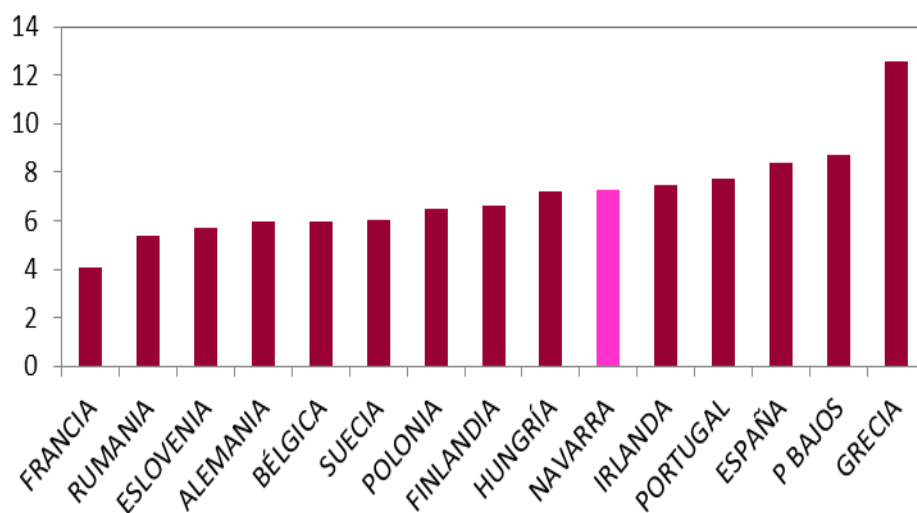
La Figura nº 2.8 muestra el porcentaje de empresas consolidadas sobre la población de 18-64 años en 2013 para todas las comunidades autónomas españolas. Se trata, como ya hemos señalado, de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando más de 42 meses, y se corresponde aproximadamente con lo que en España entendemos por empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años y que continúan vivas. La Figura nº 2.9 muestra el mismo indicador para Navarra y para algunos de los países europeos participantes en la edición GEM 2013. De nuevo, Navarra se sitúa, en la Figura nº 2.8, en el primer cuartil de manera que su posición relativa en el conjunto del Estado ha empeorado con respecto a ediciones anteriores.

En el plano Europeo (Figura nº 2.9), el porcentaje de empresas consolidadas sobre la población adulta en Navarra se sitúa por encima de la media, y por encima de países como Francia o Alemania, lo que sugiere que aunque el índice de emprendimiento es bajo la calidad del mismo es alta.

**Figura nº 2.8**  
**Tasa de actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en 2013 en las CC.AA.**



**Figura nº 2.9**  
**Tasa de actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en 2012 en Navarra en países europeos participantes en GEM 2013**



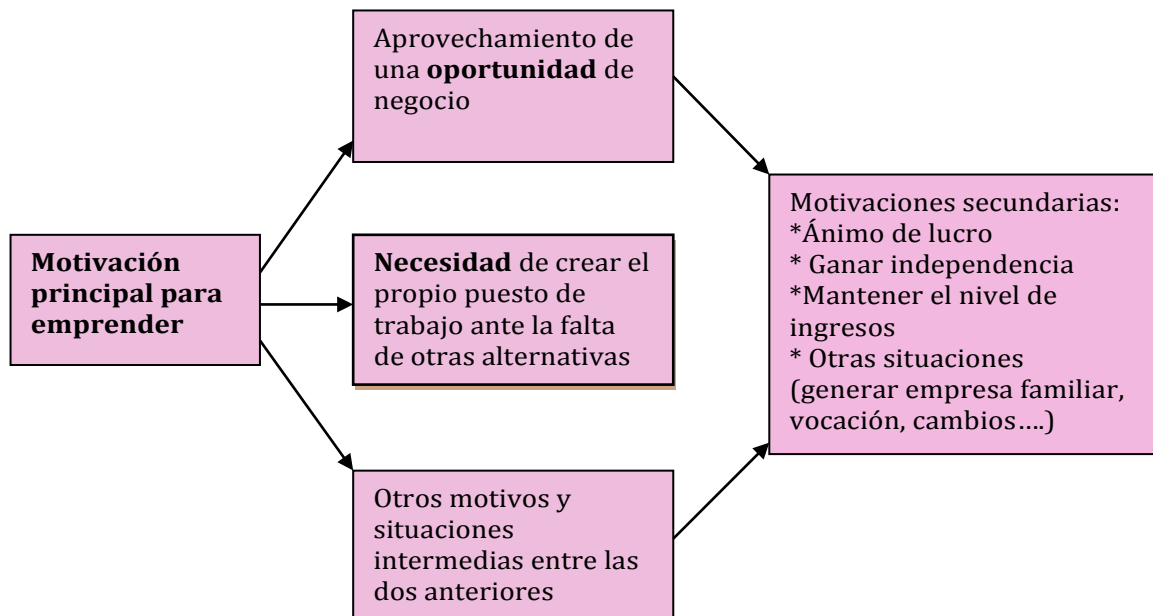
## Capítulo 3

### Tipos de comportamiento emprendedor

#### 3.1. Introducción

Tras cada iniciativa emprendedora existe algún tipo de motivación que la impulsa. El modelo teórico del GEM que analiza la motivación para emprender quedar reflejado en la Figura 1:

**Figura nº 1**  
**Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores**



Por tanto, podemos observar cómo la motivación para emprender es analizada fundamentalmente bajo dos perspectivas: el aprovechamiento de oportunidades de negocio, detectadas fundamentalmente por emprendedores potenciales, y la necesidad de emprender ante la falta de alternativas de trabajo. En el lenguaje GEM la primera de ellas se denomina **emprender por oportunidad** mientras que la segunda recibe el nombre de **emprender por necesidad**

#### 3.2. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

En las siguientes tablas se resumen las cifras relativas de los diversos comportamientos emprendedores en Navarra y en España sobre la población de 18 a 64 años de edad en el año 2013, distinguiendo entre las

iniciativas que están en fase naciente, nueva, y el total de las iniciativas en fase incipiente, concepto que aglutina a las dos clasificaciones anteriores.

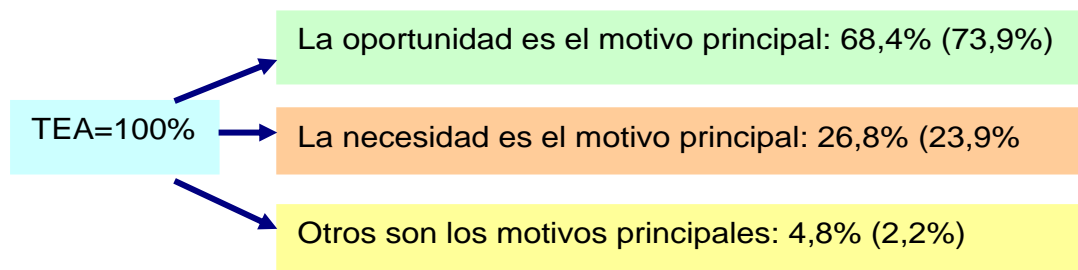
<b>Tabla nº 1</b>			
<b>Distribución de la tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población navarra 18-64 años), en 2013</b>			
<b>Tipo de emprendedor</b>			
<b>Motivo de su creación</b>	<b>Naciente</b>	<b>Nuevo</b>	<b>Incipiente (naciente y nuevo)</b>
Oportunidad pura	0,7%	0,7%	1,3%
Oportunidad en parte	0,9%	0,6%	1,5%
Necesidad	0,6%	0,6%	1,1%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,1%	0,2%
<b>Total</b>			<b>4,1%</b>

<b>Tabla nº 2</b>			
<b>Distribución de la tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española 18-64 años), en 2013</b>			
<b>Tipo de emprendedor</b>			
<b>Motivo de su creación</b>	<b>Naciente</b>	<b>Nuevo</b>	<b>Incipiente (naciente y nuevo)</b>
Oportunidad pura	1,2%	0,9%	2,0%
Oportunidad en parte	0,9%	0,6%	1,5%
Necesidad	0,9%	0,7%	1,5%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,1%	0,2%
<b>Total</b>			<b>5,2%</b>

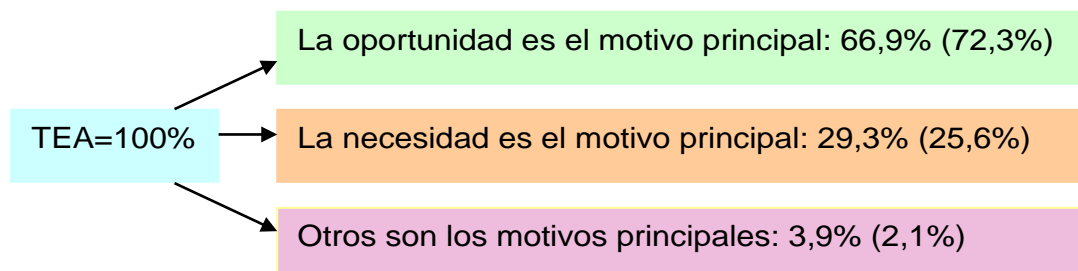
Un año más se observa un predominio de la motivación de emprender por oportunidad, tanto en el caso de Navarra como en el conjunto de España. Esta situación es una constante en los países y regiones más desarrollados, en la que la gran mayoría de las iniciativas empresariales surgen de la detección de oportunidades de negocio en los mercados.

En los siguientes esquemas, se puede visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora española y navarra, la gran mayoría (aproximadamente tres cuartas partes), se crean, principalmente, por aprovechamiento de una oportunidad.

**Esquema nº 1**  
**Distribución de la actividad emprendedora navarra de 2013 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2012 (entre paréntesis)**



**Esquema nº 2**  
**Distribución de la actividad emprendedora española de 2013 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2012 (entre paréntesis)**



En 2013 se produce una caída destacada de la motivación por oportunidad, tanto en Navarra como en España en comparación con 2012, aunque la motivación por necesidad está por debajo de la observada para el conjunto de España. La elevada tasa de paro que sufre España y, en menor medida, Navarra estaría detrás de la evolución observada en cuanto a la motivación para emprender

En definitiva, tanto en Navarra como en el conjunto de España (Tablas 3 y 4), la detección de oportunidades ha constituido la motivación principal de la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. No obstante, en Navarra, en los años 2012 y 2013, la detección de oportunidades ha presentado un peso inferior al 80%, lo que se explicaría por el actual contexto de debilidad económica.



**Tabla nº 3****Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en Navarra como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total**

<b>Año</b>	<b>TEA</b>	<b>TEA oportunidad</b>	<b>TEA necesidad</b>	<b>TEA otro caso</b>
2005	5,7 (100%)	4,8 (85,0%)	0,9 (15,0%)	0,0 (0,0%)
2006	6,2 (100%)	5,4 (87,0%)	0,8 (13,0%)	0,0 (0,0%)
2007	8,1 (100%)	6,7 (82,0%)	1,2 (15,0%)	0,2 (3,0%)
2008	6,5 (100%)	5,4 (83,5%)	0,9 (13,2%)	0,2 (3,3%)
2009	3,8 (100%)	3,1 (81,3%)	0,4 (11,6%)	0,3 (7,1%)
2010	3,6 (100%)	2,6 (72,4%)	0,9 (25,4%)	0,1 (2,3%)
2011	5,5 (100%)	4,5 (81,7%)	0,7 (12,8%)	0,3 (5,5%)
2012	4,4 (100%)	3,2 (73,9%)	1,0 (23,9%)	0,2 (2,2%)
2013	4,1 (100%)	2,8 (68,4%)	1,1 (26,8%)	0,2 (4,8%)

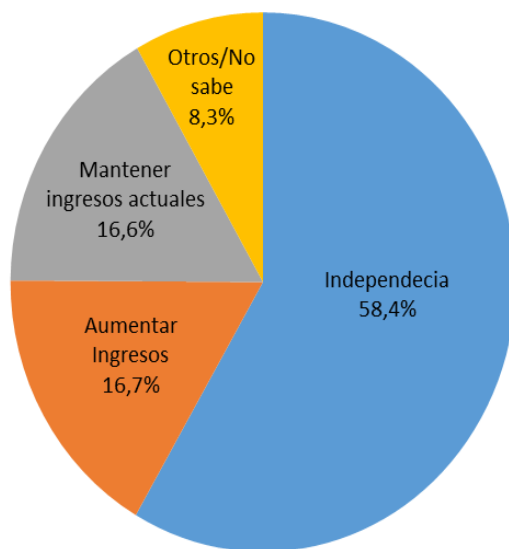
**Tabla nº 4****Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total**

<b>Año</b>	<b>TEA</b>	<b>TEA oportunidad</b>	<b>TEA necesidad</b>	<b>TEA otro caso</b>
2005	5,4 (100%)	4,4 (81,5%)	0,8 (14,8%)	0,2 (3,7%)
2006	7,2 (100%)	6,1 (84,1%)	1,1 (15,2%)	0,0 (0,6%)
2007	7,6 (100%)	5,8 (76,4%)	1,1 (14,9%)	0,6 (8,7%)
2008	7,0 (100%)	5,6 (80,0%)	1,0 (14,8%)	0,4 (5,2%)
2009	5,1 (100%)	4,1 (80,1%)	0,8 (15,8%)	0,2 (4,1%)
2010	4,3 (100%)	3,1 (73,0%)	1,1 (25,4%)	0,1 (1,7%)
2011	5,8 (100%)	4,2 (71,5%)	1,5 (25,9%)	0,1 (2,6%)
2012	5,7 (100%)	4,1 (72,3%)	1,5 (25,6%)	0,1 (2,1%)
2013	5,2 (100%)	3,4 (66,9%)	1,6 (29,3%)	0,2 (3,9%)

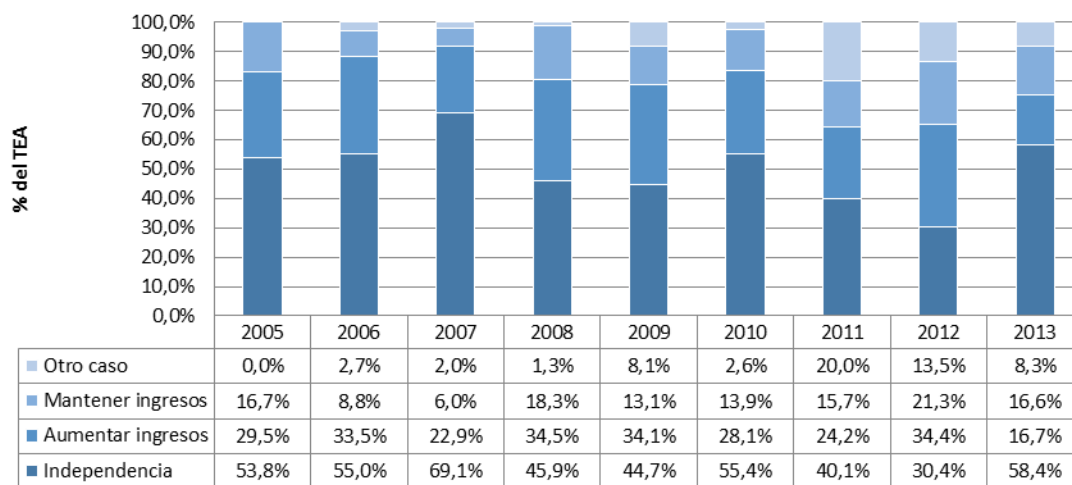
**3.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en Navarra el año 2013**

Cuando un emprendedor detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha una iniciativa empresarial, tras esa intención subyacen, además, otros motivos de índole más personal, relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM estudia estos motivos, obteniéndose estos resultados para Navarra en el año 2013:

**Figura nº 3**  
**Análisis de otros motivos para emprender que subyacen a la oportunidad en Navarra en el año 2013**



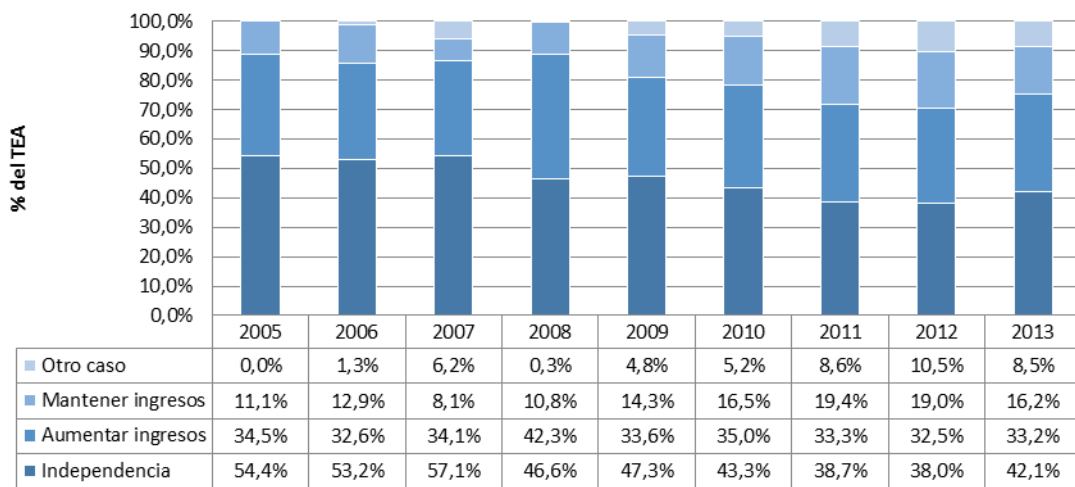
**Figura nº 4.**  
**Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender en Navarra**



Asimismo, las Figuras 4 y 5 expuestas a continuación muestran la evolución de la distribución de estas motivaciones subyacentes, tanto en Navarra como en el conjunto de España. Los datos de ambas tablas muestran como el deseo de lograr una mayor independencia, como motivo subyacente al aprovechamiento de una oportunidad de negocio, ha ido perdiendo peso paulatinamente a lo largo de los años, observándose sin embargo una fuerte recuperación del mismo en 2013; en especial en Navarra.

**Figura nº 5.**

**Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender en España**



## Capítulo 4

### Perfil socioeconómico de la persona emprendedora residente en Navarra

#### 4.1. Introducción

Hasta el momento se han analizado importantes y diversos aspectos acerca de las personas emprendedoras. Se ha estudiado la evolución del porcentaje de personas emprendedoras en Navarra, y comparado con el de otras regiones y naciones. A su vez se ha explorado qué es lo que ha impulsado a estas personas a embarcarse en una aventura empresarial. Pero, ¿quiénes son estas personas?, ¿cómo son? Para responder a estas cuestiones, en el presente capítulo se va a analizar el perfil medio de los emprendedores residentes en Navarra en el año 2013. Para elaborarlo, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2013.

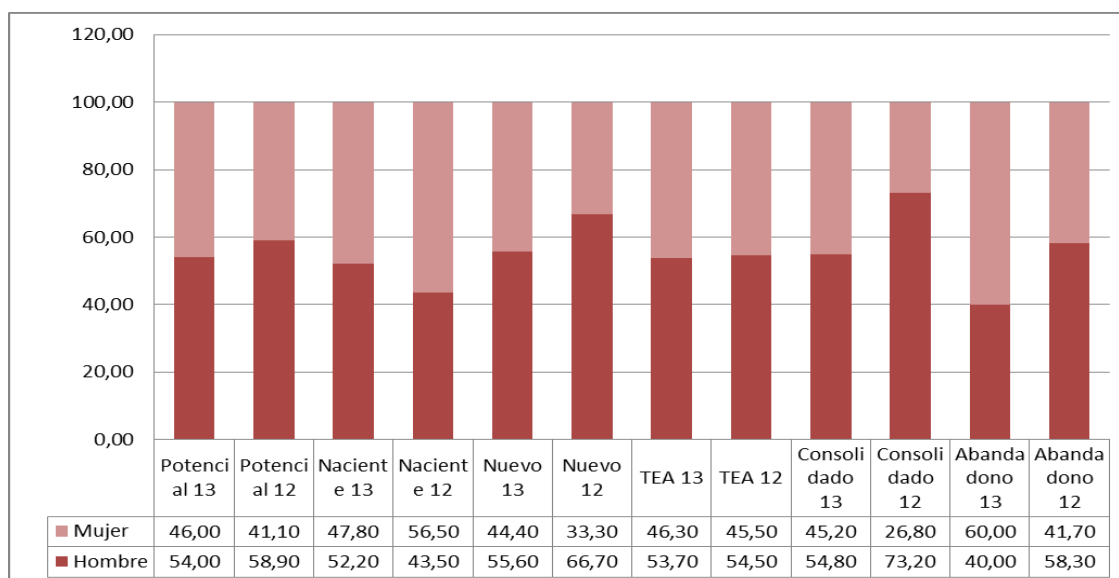
Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender. El colectivo se ha dividido en: emprendedores potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años), nacientes (hasta 3 meses en el mercado), nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado), consolidados (más de 42 meses en el mercado) y aquellos que han abandonado una actividad en los doce meses previos a la encuesta GEM.

#### 4.2. Sexo

La distribución por sexos en las distintas fases del proceso emprendedor señala, en consonancia con la amplia evidencia empírica a este respecto, que la proporción de mujeres es en general inferior a la de hombres.

Tal y como puede observarse en la figura siguiente las tendencias generales son, aunque con algunas diferencias, bastante estables en Navarra en los dos últimos años del informe GEM. El predominio de los hombres en la actividad emprendedora también se observa para el conjunto de España. De hecho, el mayor porcentaje de hombres en las actividades emprendedoras es un fenómeno que se observa recurrentemente a nivel global.

**Figura nº 4.1**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por sexo y fase.**  
**Navarra 2012 y 2013**



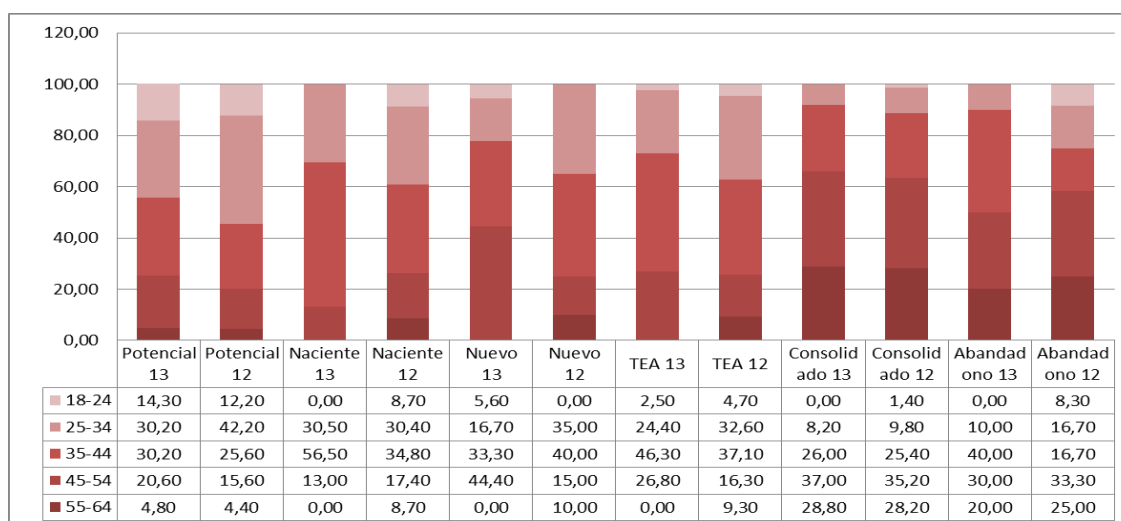
### 4.3. Edad

A continuación pasamos a describir la distribución de los emprendedores en Navarra en función de su edad y fase del proceso emprendedor en el que se encuentran. La Figura nº 4.2 recoge dicha distribución para Navarra en los años 2012 y 2013. En ella se observa que en las cuatro primeras fases del proceso emprendedor (potencial, naciente, nuevo, emprendedor total), la mayoría de los emprendedores se encuentran en el rango 35-44 años de edad; mientras que en las fase consolidada, la mayoría tiene entre 45 y 54 años.

Como bien podría esperarse las fases iniciales del proceso emprendedor son aquellas en las que la presencia de los jóvenes es mayor. Cuando esa iniciativa emprendedora se consolida la pirámide de edad tiende a trasladarse hacia las categorías de edad superiores. Este patrón se viene observando en informes anteriores del estudio GEM tanto en Navarra como para el conjunto de España.

Al igual que ocurriría con el sexo en relación a la edad, en términos globales la situación en Navarra es similar a la del año pasado. Señalar que quizá que este año se observa una menor presencia de jóvenes entre 25 y 34 años en el emprendimiento potencial, mientras que ha subido la presencia de los jóvenes entre 35 y 44 años en el segmento naciente.

**Figura nº 4.2**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por edad y fase.**  
**Navarra 2012 y 2013**



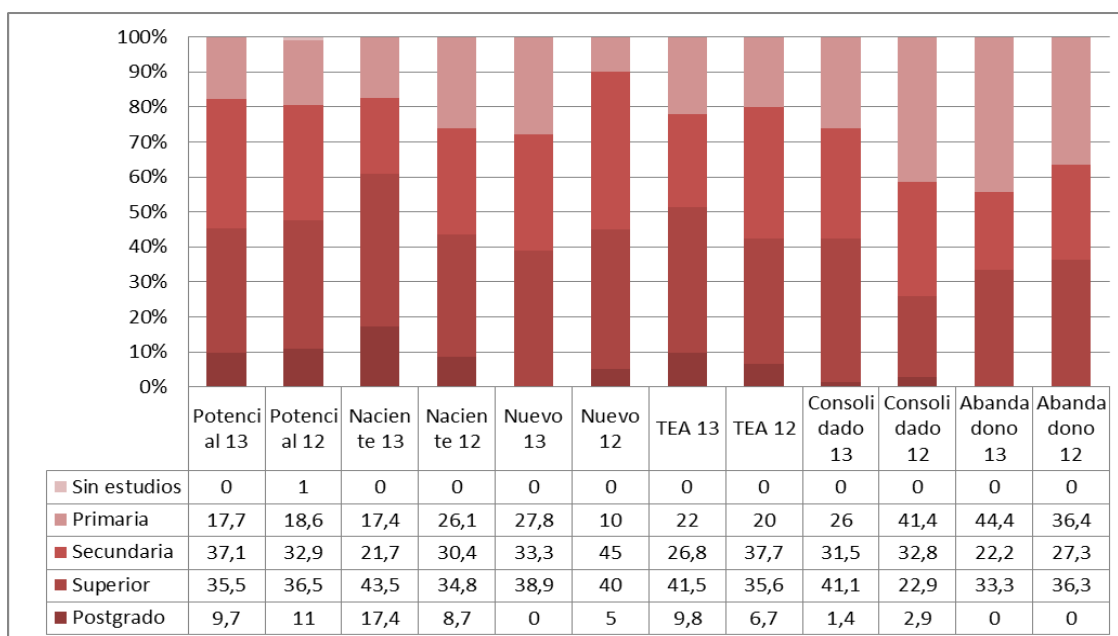
#### 4.4. Nivel de estudios

En cuanto al nivel de estudios y siguiendo la metodología establecida por el proyecto GEM a nivel mundial se distinguen cinco posibles niveles educativos: sin estudios, estudios primarios, estudios secundarios, educación superior y posgrado. Tal y como se recoge en la Figura nº 4.3 la gran mayoría de las personas implicadas en las diferentes fases del proceso emprendedor poseen estudios secundarios y superiores. Esta distribución se pudo observar ya el año pasado y en ediciones anteriores del informe GEM para Navarra. A su vez es el patrón que emerge cuando se considera España en su conjunto.

Es interesante resaltar que en relación al pasado año ha aumentado significativamente la presencia de postgraduados en todas las fases del proceso salvo en la de abandonos, y muy especialmente en las fases potencial y naciente. Se trata de un colectivo en expansión y que tradicionalmente no había tenido la presencia que, dado su formación y potencial, quizá sería deseable.

Finalmente, señalar que en la fase de abandonos aumenta, en relación a las otras fases, la proporción de emprendedores con estudios primarios, llegando a ser incluso superior a aquellos con estudios superiores, y sobre todo superior a aquellos con estudios secundarios.

**Figura nº 4.3**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por nivel educativo y fase. Navarra 2012 y 2013**



#### 4.5. Posesión de formación específica para emprender

Los informes GEM Navarra de los últimos años han puesto de manifiesto una mejora en la de formación específica para emprender de los emprendedores.

El cambio más destacable en relación a los observados en año anterior, y que quizá solo se deba a la variación natural de los datos, es la mayor presencia de emprendedores formados entre los emprendedores potenciales y su menor presencia en la fase naciente. La mayor presencia de individuos formados entre los emprendedores potenciales puede llevar a que en años posteriores se consolide la tendencia de una mayor presencia de individuos formados entre los emprendedores efectivos, toda vez que le mercado de trabajo no sea capaz de absorber ese conocimiento por la vía del empleo por cuenta ajena.

Si observamos la tabla en su conjunto podemos observar como la formación específica se conforma como un aspecto importante para consolidar la iniciativa empresarial y no fracasar. Así, si el porcentaje de emprendedores formados es casi del 65% entre los consolidados, y desciende al 50% entre aquellos que abandonan. Este último dato señala un aumento de la proporción de formados entre aquellos que fracasan. Sin embargo juzgamos que no debe tomarse este dato como indicativo de un aumento significativo, pues el bajo número de iniciativas fracasadas puede provocar variaciones apreciables de este porcentaje.

**Tabla nº 4.1**  
**Distribución de la formación específica adquirida por los emprendedores en las distintas fases**

Formación	Tipo de emprendedor					
	Potencial	Naciente	Nuevo	TEA	Consolidado	Abandono
No contesta	3,2%	4,3%	0%	2,4%	1,4%	0%
No tiene formación	34,9%	60,9%	38,9%	51,2%	34,2%	50%
Tiene formación	61,9%	34,8%	61,1%	46,4%	64,4%	50%

#### 4.6. Nivel de renta

La población emprendedora que ha contestado a la encuesta GEM se concentra mayoritariamente, y al igual que ediciones pasadas, en los tramos de ingresos que oscilan entre los 10.000 y los 30.000 euros.

Como viene ocurriendo desde ediciones anteriores, es de destacar la proliferación de emprendedores con rentas medias, en detrimento de las rentas bajas y, sobre todo, de las altas. Tal y como puede apreciarse en la Tabla nº 4.2, si bien en esta edición se observa un ligero aumento de la proporción de emprendedores con una renta declarada de entre 10.000 y 20.000 euros anuales en las categorías potencial, naciente y nueva, en general el grueso de los emprendedores declara que su renta oscila entre los 20.000 y los 40.000 euros anuales.

**Tabla nº 4.2**  
**Distribución del nivel de renta anual de los emprendedores en las distintas fases en Navarra**

Nivel de renta	Tipo de emprendedor					
	Potencial	Naciente	Nuevo	TEA	Consolidado	Abandono
≤ 10.000€	14,60%	14,30%	20,00%	16,70%	7,70%	25,00%
10.001-20.000€	34,10%	21,40%	0,00%	12,50%	10,30%	0,00%
20.001-30.000€	12,20%	14,30%	30,00%	20,80%	41,00%	75,00%
30.001-40.000€	22,00%	28,60%	30,00%	29,20%	20,50%	0,00%
40.001-60.000€	17,10%	14,30%	10,00%	12,50%	12,80%	0,00%
60.001-100.000€	0%	7,10%	10,00%	8,30%	7,70%	0,00%
>100.000€	0,00%	0,00%	0%	0,00%	0,00%	0%



Sin embargo desde el año anterior también se viene observando que el porcentaje de emprendedores potenciales con rentas por debajo de los 20.000 euros anuales es el más significativo. Esto quizá esté indicando un aumento en la intención emprendedora de las rentas bajas, que pueden ser las que a nivel global más están notando el efecto de la actual crisis económica (tasa de paro alta,...).

También es mayoritario el porcentaje de rentas medias entre aquellos que han decidido abandonar su iniciativa empresarial.

#### 4.7. Tamaño del hogar

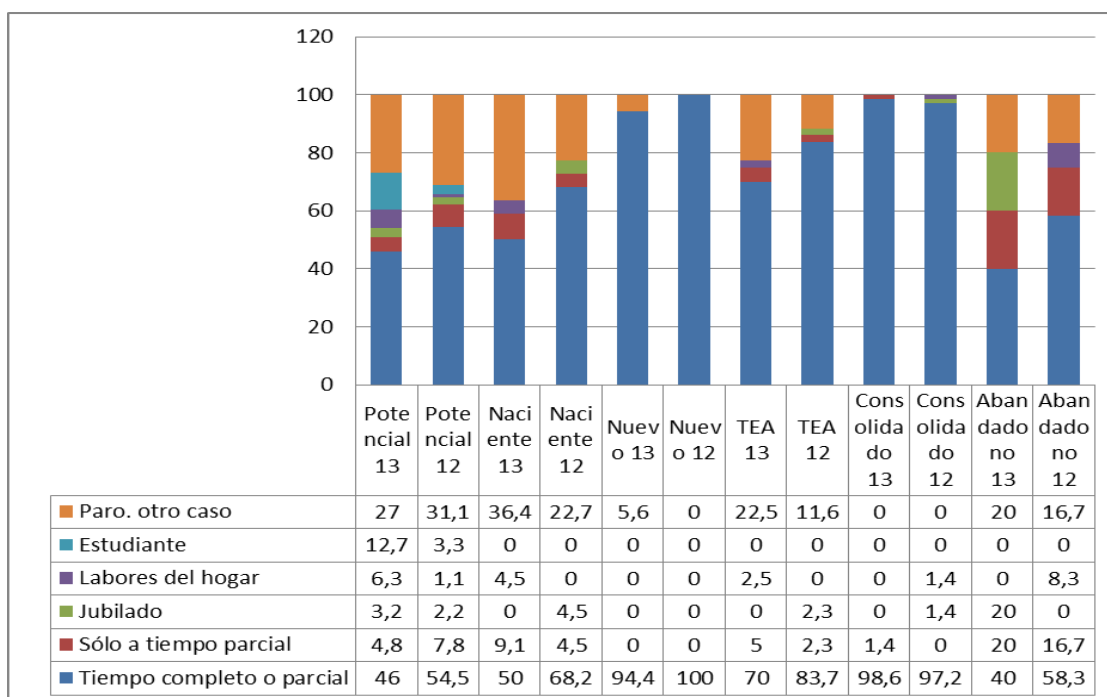
Al igual que ocurre en ediciones anteriores, en la del año 2001, no se aprecian diferencias significativas en la composición de los hogares de los diferentes tipos de emprendedores. En todas las categorías, el emprendedor vive en un hogar que cuenta mayoritariamente con tres o cuatro miembros

<b>Tabla nº 4.3</b>						
<b>Distribución del tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases para Navarra en los años 2012 y 2013</b>						
<b>Tipo de emprendedor</b>						
<b>Tamaño medio del hogar</b>	<b>Potencial</b>	<b>Naciente</b>	<b>Nuevo</b>	<b>TEA</b>	<b>Consolidado</b>	<b>Abandono</b>
<b>Navarra</b>						
2013	3,7	3,4	3,7	3,6	3,3	3,8
2012	3,2	3,2	2,9	3,0	3,4	3,6

#### 4.8. Situación laboral

De acuerdo con los datos sobre la distribución de la situación laboral de los emprendedores, los porcentajes son, en líneas generales, similares a los observados en ediciones anteriores. Así, para todas las categorías, la mayoría de los emprendedores son trabajadores a tiempo completo o parcial. No se observan por tanto, variaciones importantes en relación a los valores de años anteriores. Quizá se pueda destacar la mayor presencia, en relación a los datos de 2012, de estudiantes entre los emprendedores potenciales pasando de ser un 3,3% a un 12,7%.

**Figura nº 4.4**  
**Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases. Navarra 2012 y 2013**



#### 4.9. Origen

Por último analizamos el origen de las personas implicadas en las diferentes fases del proceso emprendedor. La última edición del informe GEM Navarra señalaba un ligero retroceso en el porcentaje de los extranjeros residentes en la Comunidad Foral dentro del fenómeno emprendedor. Este dato se confirma en la presente edición que presenta un porcentaje de emprendedores no españoles en torno al 11%. Este porcentaje supone un ligero aumento respecto al año anterior, pero se mantiene aún lejos del observado en el año 2011 donde el peso de los emprendedores extranjeros alcanzaba el 17,5% del total.

#### 4.10. Perfil medio de las personas involucradas en el proceso emprendedor español

A partir de la información anterior, el perfil medio de las personas involucradas en cada fase del proceso emprendedor es el siguiente:

**Tabla nº 4.6**  
**Perfil medio de las personas involucradas en cada fase del proceso emprendedor**

	Género	Edad	Nivel de estudios	Posesión de formación	Nivel de renta	Tamaño hogar	Situación laboral	Origen
Potencial	Masc	36,7	Secundaria	Si	Alta	3,7	Activo	Español
Naciente	Masc	38,6	Superior	No	Alta	3,4	Activo	Español
Nuevo	Masc	41,8	Superior	Si	Alta	3,7	Activo	Español
TEA12	Masc	40,0	Superior	No	Alta	3,6	Activo	Español
Consolidado	Masc	48,5	Superior	Si	Alta	3,3	Activo	Español
Abandono	Fem	45,5	Primaria		Alta	3,8	Activo	Español

## Capítulo 5

### Características de las actividades resultantes del proceso emprendedor en Navarra

#### 5.1. Introducción

Conocer las actividades resultantes del proceso emprendedor arroja luz sobre la realidad emprendedora. Aspectos como los sectores de actividad en los que se enclavan las nuevas empresas, el tamaño de las mismas, su volumen de actividad, cuánto innovan, o cuáles son sus previsiones de crecimiento futuro, son elementos fundamentales a la hora de comprender el fenómeno emprendedor de una región. Por esta razón, el estudio GEM analiza las características distintivas más relevantes de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en cada edición.

Una edición más es necesario señalar que los resultados que se muestran a continuación deben interpretarse con cierta cautela ya que no se trata de resultados extraídos de la muestra total, sino de una submuestra. No obstante, son indicadores de tendencia y pueden ser tomados como referencia para este análisis.

Para conocer el fenómeno emprendedor, se analizan los siguientes elementos de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en Navarra:

- Sector de actividad
- Número de propietarios de las iniciativas
- Número actual de empleados
- Número de empleados esperados en cinco años
- Carácter innovador
- Grado de competencia que afrontan
- Antigüedad de las tecnologías de producción de bienes o servicios

#### 5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras navarras en 2013

Los sectores en los que se encuadran las empresas en el estudio GEM son los siguientes: extractivo, transformador, servicios a empresas y orientado al consumo.

Tal y como muestra la Tabla nº 5.1, más de la mitad de las iniciativas emprendedoras registradas en Navarra en el 2013 que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, pertenecen al sector orientado al consumo (58,4% del total). El predominio de este sector se hace patente año a año, incluso la cifra alcanzada en 2013 incrementa respecto a la del año anterior y más aún con respecto al año 2011.

El sector de servicios a empresas representa el segundo sector en importancia con un 22% de las iniciativas. Este sector ha disminuido ligeramente respecto a los dos años anteriores. Como ya se indicaba en el informe GEM 2012, este sector es uno de los puntos a desarrollar marcados por el Modelo de Desarrollo Económico de Navarra (MODERNA) del Gobierno de Navarra, por englobar empresas dedicadas a la consultoría, I+D y de apoyo a la gestión, fundamentales para crear y consolidar empresas fuertes y competitivas ligadas al conocimiento y a la innovación.

El sector transformador y el extractivo, con un 14,8% y un 4,9% respectivamente son en el año 2013 los sectores que menor porcentaje de distribución presentan. A su vez estos dos sectores han visto reducido su peso en su distribución desde el año 2011 (con mayor reducción en el sector transformador, al presentar una disminución de 2,8 puntos porcentuales). El sector extractivo o primario, por su parte, es habitualmente el que menor actividad registra, y el año 2013 no ha sido una excepción, presentando una cifra ligeramente inferior a la presentada en la edición de 2012.

**Tabla nº 5.1**  
**Distribución (%) de la actividad emprendedora total en Navarra (entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**

Sector	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Extractivo	3,3%	5,5%	5,7%	5,0%	4,9%
Transformador	23,0%	16,1%	20,6%	17,6%	14,8%
Servicios a empresas	12,1%	25,6%	24,7%	24,2%	22%
Orientado al consumo	61,6%	52,8%	49,0%	53,2%	58,4%

**Tabla nº 5.2**  
**Distribución de la actividad (%) emprendedora total en Navarra y España en el año 2013 (entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**

Sector	Navarra	España
Extractivo	4,9%	3,51%
Transformador	14,8%	14,95%
Servicios a empresas	22%	27,94%
Orientado al consumo	58,4%	53,59%

A grandes rasgos, la evolución de Navarra en 2013 es similar a los datos que se ofrecen para España. En ambos casos observamos un predominio de las iniciativas orientadas al consumo (también por encima del 50% en el caso de España) en detrimento de las de origen extractivo y transformador.

La Tabla nº 5.3, por su parte, muestra la distribución de la actividad emprendedora de las empresas consolidadas en Navarra en el año 2013.

<b>Tabla nº 5.3</b>					
<b>Distribución (%) de la actividad emprendedora consolidada en Navarra (de más de 42 meses) en cuatro grandes sectores</b>					
Sector	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Extractivo	14,1%	16,0%	13,1%	12,5%	20,8%
Transformador	20,9%	25,0%	37,3%	26,2%	20,7%
Servicios a empresas	14,7%	20,9%	13,4%	13,9%	20,8%
Orientado al consumo	50,3%	38,0%	36,1%	47,3%	37,7%

En esta edición vemos que los datos respecto al 2012 han variado significativamente. En el último año se observa una disminución de las empresas orientadas al consumo en la composición empresarial consolidada, con 10 puntos porcentuales menos de peso de estas iniciativas sobre el total en 2012. Esta disminución ha sido a favor del incremento en las actividades del sector extractivo con 8,3 puntos porcentuales más respecto al 2012 y el sector servicios a empresas con 6,9 puntos porcentuales más respecto al año anterior. Sin embargo, el sector transformador se ha visto reducido en su actividad con 5,5 puntos porcentuales menos respecto el 2012. No obstante, nuevamente debemos señalar que hay que ser cauto a la hora de interpretar la información, siendo necesario observar la evolución de esta variable en el futuro para confirmar definitivamente esta tendencia.

<b>Tabla nº 5.4</b>		
<b>Distribución de la actividad (%) consolidada en Navarra y España en el año 2013 (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores</b>		
Sector	Navarra	España
Extractivo	20,8%	12,9%
Transformador	20,7%	23,63%
Servicios a empresas	20,8%	20,78%
Orientado al consumo	37,7%	42,69%

La Tabla nº 5.4 compara la distribución de la actividad consolidada de Navarra y España en 2013. Se pone de manifiesto que en Navarra los sectores transformador y orientación al consumo tienen un peso ligeramente menor que en el conjunto de España. El sector extractivo es

mayor en la comunidad foral y se mantienen los niveles de servicios a empresas casi al mismo nivel tanto en Navarra como es España.

### 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras navarras en 2013

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras y consolidadas constituye un primer dato acerca de su dimensión y es un dato relevante, ya que el modo de funcionamiento y de gestionar la empresa varía muchas veces según el número de propietarios de la misma.

La siguiente tabla (nº 5.5) recoge la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses de actividad), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses ejerciendo la actividad), comparando los resultados obtenidos desde el año 2011.

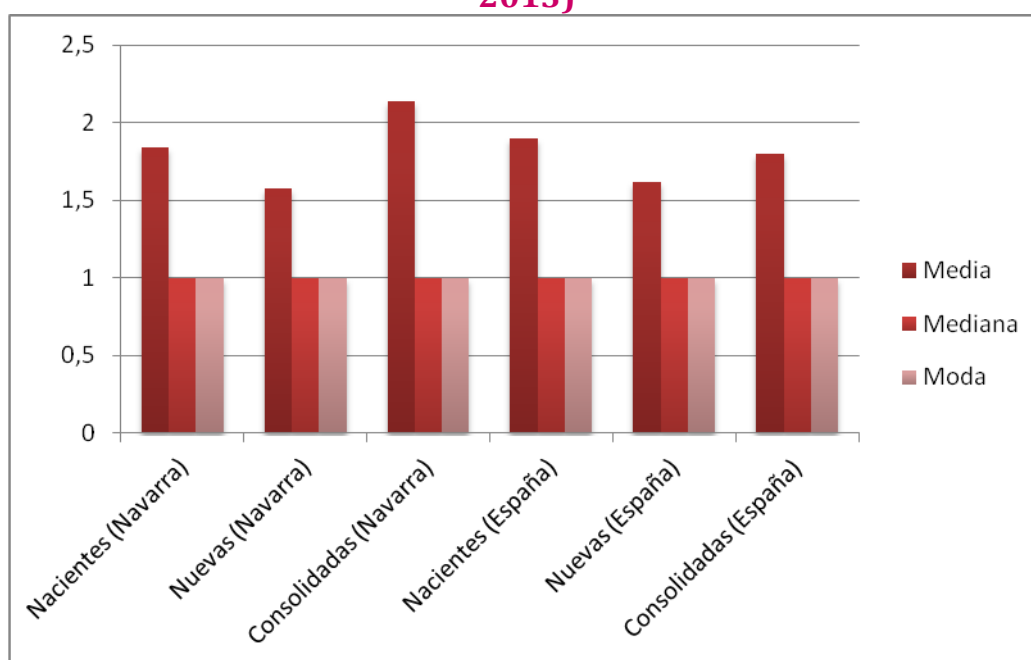
En la presente edición se observa que las iniciativas que están en periodo naciente se mantienen a un nivel muy similar al del año 2012, presentando una media inferior al 2. Asimismo, si observamos la moda, se constata que la mayor parte de las iniciativas nacientes estudiadas están formadas por 1 propietario.

Por su parte, en las iniciativas nuevas se observa que la media en el año 2013 es menor que en 2012 siguiendo la tendencia de años anteriores, pasando de una media de 1,79 propietarios a 1,58. Sin embargo la moda en todos los años sigue sin variar por lo que en las iniciativas nuevas continúa primando un único propietario.

<b>Tabla nº 5.5</b>									
<b>Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas en Navarra</b>									
<b>Iniciativas</b>	<b>Nacientes</b>			<b>Nuevas</b>			<b>Consolidadas</b>		
<i>Año</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
Media	2,16	1,79	1,84	2,26	1,79	1,58	1,85	1,94	2,14
Mediana	1	1	1	1,46	1	1	1	1	1
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Des.Estándar	2,40	1,27	1,321	2,03	1,86	1,111	1,5	1,95	22,019
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	6	10	10	10	10	10	10	1000
Percentil 10	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 20	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 30	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 40	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 50	1	1	1	1,46	1	1	1	1	1
Percentil 60	1,04	1,96	2	2	1	1	2	1	1
Percentil 70	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Percentil 80	2	2,39	3	3	2	2	2	2	2
Percentil 90	6,98	4	3	5	3	3	4	3,75	3

Por lo que se refiere a la media de las iniciativas consolidadas en Navarra se observa un ligero aumento respecto al 2012, pasando de 1,94 a 2,14 en 2013. Asimismo y como sucede en las iniciativas nacientes y nuevas, la moda en todos los años sigue sin variar por lo que las iniciativas consolidadas también están en su mayoría formadas por un único propietario.

**Figura nº 5.1**  
**Comparación del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en Navarra y en España (año 2013)**



En la Figura nº 5.1 se observa como la media del número de propietarios en las iniciativas consolidadas en Navarra (2,14) es ligeramente mayor que en España (1,8). Sin embargo, la media del número de propietarios en las iniciativas nacientes y nuevas en Navarra (1,84 y 1,58 respectivamente) se sitúan ligeramente por debajo que la media del número de propietarios en las iniciativas nacientes y nuevas en España (1,9 y 1,62 respectivamente).

#### **5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras navarras medidas a través del número de empleados en julio de 2013**

Basándonos en la clasificación de empresas según el número de empleados propuesta por la Unión Europea y recogida en la Tabla nº 5.6, la mayoría de las empresas creadas en Navarra son microempresas.



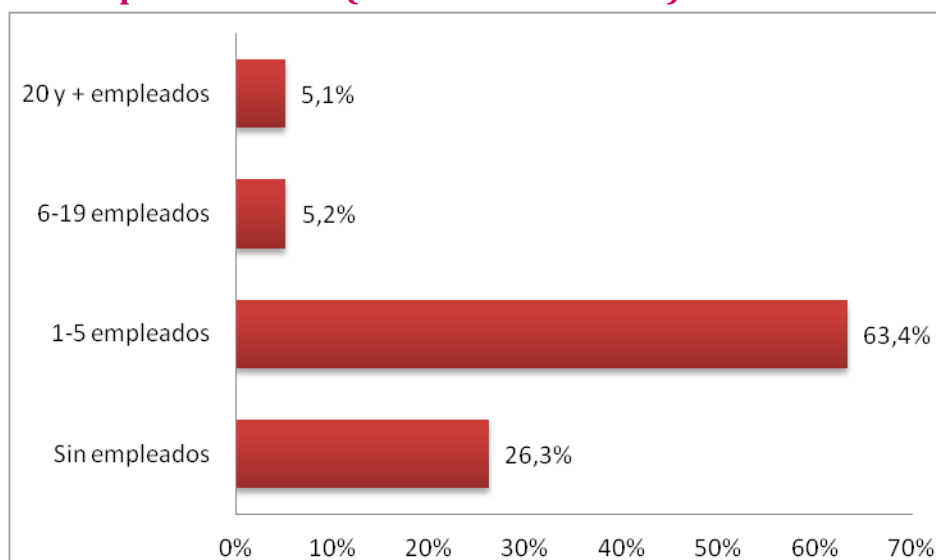
**Tabla nº 5.6**  
**Clasificación de la PYME en función del número de empleados**

Tipo de empresa	Trabajadores
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Gran empresa	Más de 249

En la edición del 2013 los resultados parecen haber cambiado de tendencia en comparación al 2012. Más concretamente, la Figura nº 5.2 muestra como la gran mayoría de las iniciativas (el 63,4%) cuentan con entre 1-5 empleados. En la opción de autoempleo la cifra en esta edición también es menor que en el año anterior y representa un 26,3%. Por su parte, las iniciativas que cuentan entre 6 y 19 empleados representan un 5,2% del total de iniciativas emprendedoras en 2013 y aquellas iniciativas que cuentan con más de 20 empleados ascienden un 5,1%.

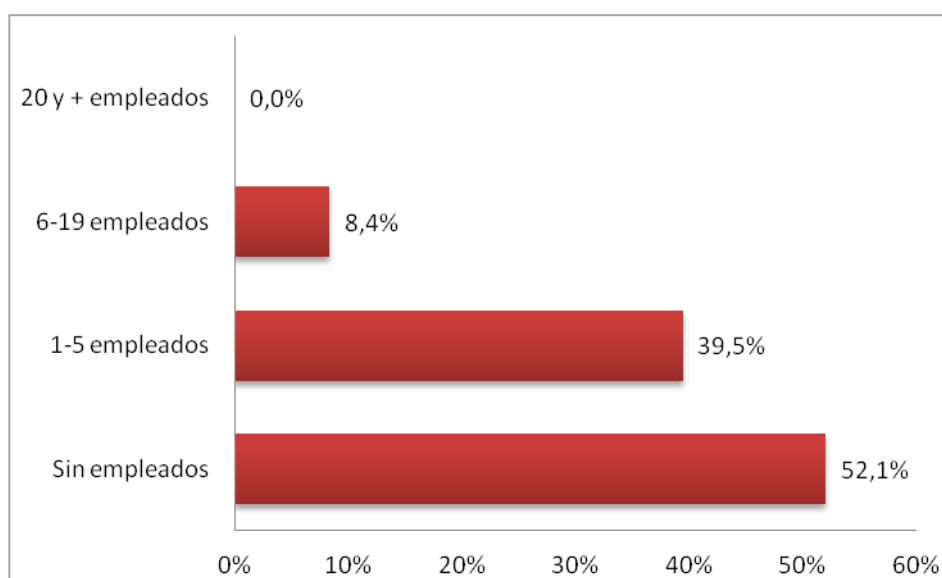
Con estos datos, y en comparación con años anteriores, se evidencia de nuevo un cambio de tendencia en los porcentajes de autoempleo (se pasa de un 49,8% en 2012 a un 26,3% en 2013), favoreciendo a las iniciativas emprendedoras que cuentan con entre 1-5 empleados (se pasa de un 36,7% en 2012 a un 63,4% en 2013). Sin embargo, las iniciativas que cuentan con entre 6-19 empleados pasan de 9,8% en 2012 a 5,2% en 2013, favoreciendo las iniciativas con más de 20 empleados que pasan de 3,7% empleados en 2012 a 5,1% en 2013.

**Figura nº 5.2**  
**Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses) en Navarra**



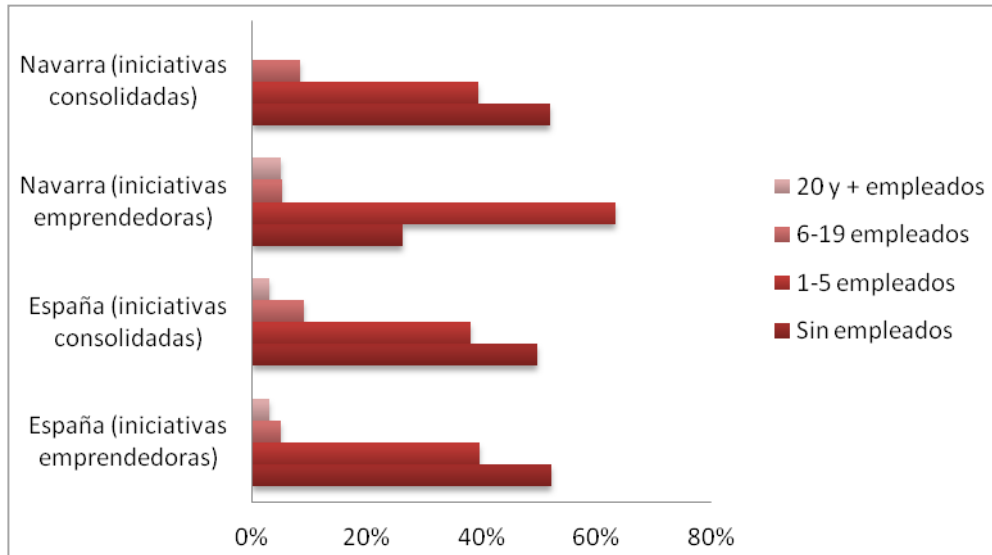
En la Figura nº 5.3 se muestra que las iniciativas navarras consolidadas siguen una distribución con un peso mayor en el autoempleo en comparación a las iniciativas emprendedoras, contando la mayoría de las empresas con el propietario como única persona empleada, y por tanto, sin empleados por cuenta ajena.

**Figura nº 5.3**  
**Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en Navarra**



La Figura nº 5.4 realiza una comparación entre Navarra y España en el número de empleados de las iniciativas emprendedoras y consolidadas. Así, analizando las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses), se puede observar que en el caso de España la mayoría de las iniciativas son autoempleos con un 52,2% mientras que en caso de Navarra el autoempleo representa un 26,3%, una cifra significativamente menor a la del 2012. Como ya venía marcando la tendencia de años anteriores, las cifras de autoempleo tienden a reducirse. El siguiente grupo de iniciativas es el correspondiente a aquellas que poseen entre 1 y 5 empleados. En Navarra este grupo es el mayoritario con un 63,4% mientras que en España este grupo supone algo menos del 40% de las nuevas iniciativas. Mucho menor es el porcentaje de empresas con entre 6 y 19 trabajadores (5,2% para el caso de Navarra y 5,1% para el conjunto de España) y de 20 o más trabajadores (5,1% y 3,1% para Navarra y España respectivamente).

**Figura nº 4**  
**Comparación del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses de actividad) en Navarra y en España**



Con respecto a las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad en el mercado), se observan cifras similares tanto en Navarra como en el conjunto del Estado. Se constata que el porcentaje de autoempleo en este tipo de iniciativas es la forma mayoritaria tanto en Navarra (52,1%) como en España (49,7%). Asimismo, las iniciativas consolidadas con entre 1-5 empleados representan un 39,5% en el caso de Navarra y un 38,1% en el de España.

### **5.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado**

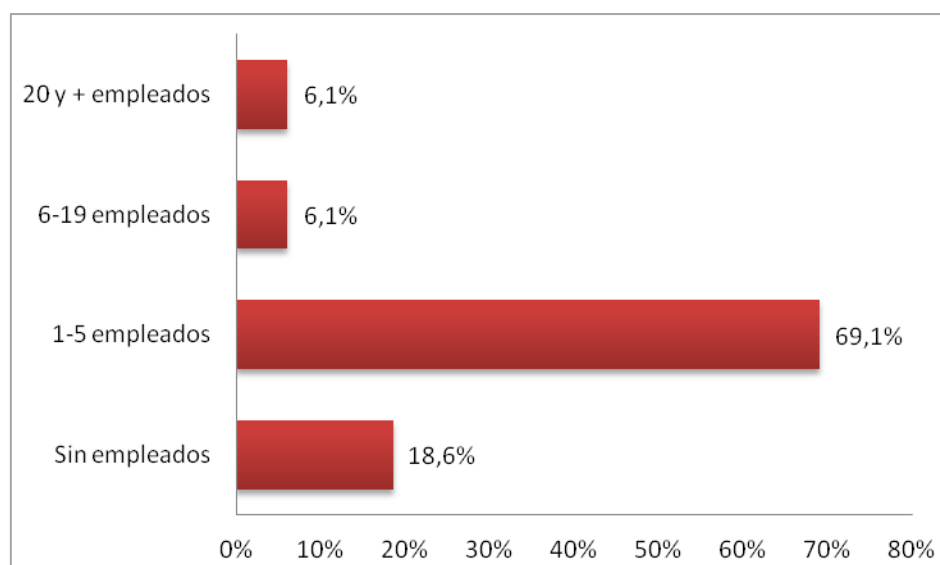
Además de analizar el tamaño actual de las empresas navarras es importante estimar su potencial de crecimiento futuro. A este respecto, el estudio GEM pregunta a las personas emprendedoras por su previsión de crecimiento en número de empleados desde el momento de la entrevista a 5 años vista. Evidentemente se trata de impresiones y previsiones, pero sirve para conocer la percepción que estos empresarios tienen acerca del futuro y sus empresas.

La Figura nº 5.5 muestra, como dato positivo, que la mayoría de las nuevas iniciativas emprendedoras en Navarra piensan crecer en el horizonte temporal de 5 años. La mayoría de las iniciativas encuestadas (69,1%) esperan crecer entre 1 y 5 empleados, no siendo desdeñable el porcentaje de aquellos que aspiran a crecer entre 6 y 19 empleados (6,1%), ni el de los que esperan crecer por encima de los 20 empleos en cinco años (6,1%). Son por tanto datos esperanzadores y quizá dejen intuir que el tejido

empresarial naciente en Navarra, espera que la economía y sus iniciativas crezcan en el siguiente quinquenio.

**Figura nº 5.5**

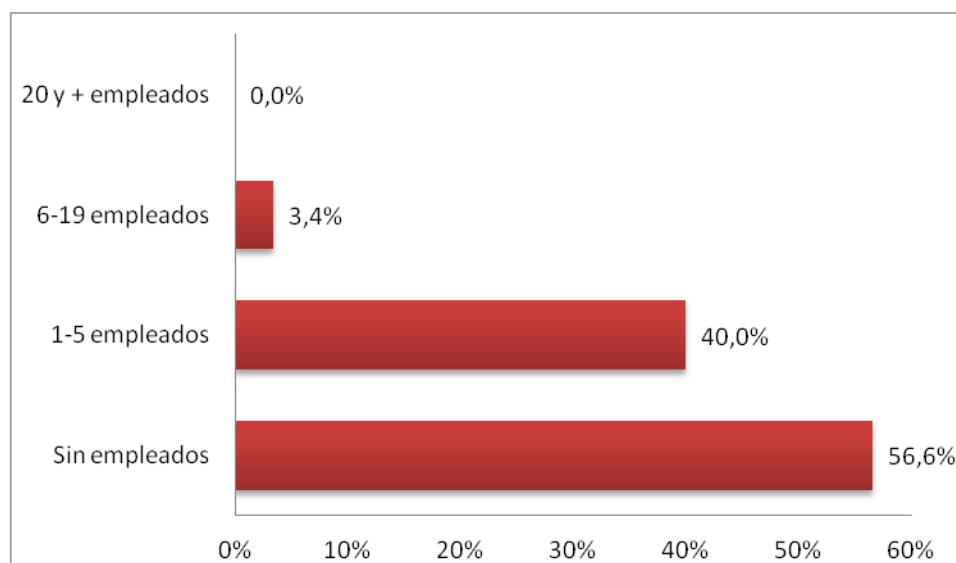
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



Sin embargo, al igual que en ediciones anteriores observamos que entre las iniciativas consolidadas el porcentaje de negocios que no esperan crecer en cinco años es mayoritario. Tal como muestra la Figura nº 5.6 el 56,6% de las iniciativas consolidadas no espera crecer mientras que para las nuevas iniciativas emprendedoras esta cifra se sitúa en el 18,6%. El 40% espera crecer entre 1 y 5 empleados y el 3,4% entre 6 y 19 empleados. Este año sin embargo no se observa en la muestra para Navarra emprendedores consolidados que esperen crecer en 20 o más empleados. Esta menor tasa media de crecimiento esperado suele explicarse en parte por el hecho de que las empresas consolidadas llevan más tiempo en el mercado y por tanto han consumido ya parte de su potencial de crecimiento. Asimismo, sus propietarios, una vez superado el test de supervivencia del mercado, suelen tener unas expectativas quizá más ajustadas del potencial restante en sus negocios. No obstante, cabe señalar que los negocios consolidados en Navarra esperan crecer en el horizonte temporal y la cifra en los que esperan crecer entre 1-5 empleados se ha visto incrementada de 37,9% al 40% en 2013, lo cual es positivo. Asimismo, tenemos que ser cautos al augurar buenas previsiones respecto a la creación de ocupación, pues los emprendedores consolidados que no esperan crecer también se han visto incrementados respecto la edición del año anterior pasando de 47,7% a 56,6%.

**Figura nº 5.6**

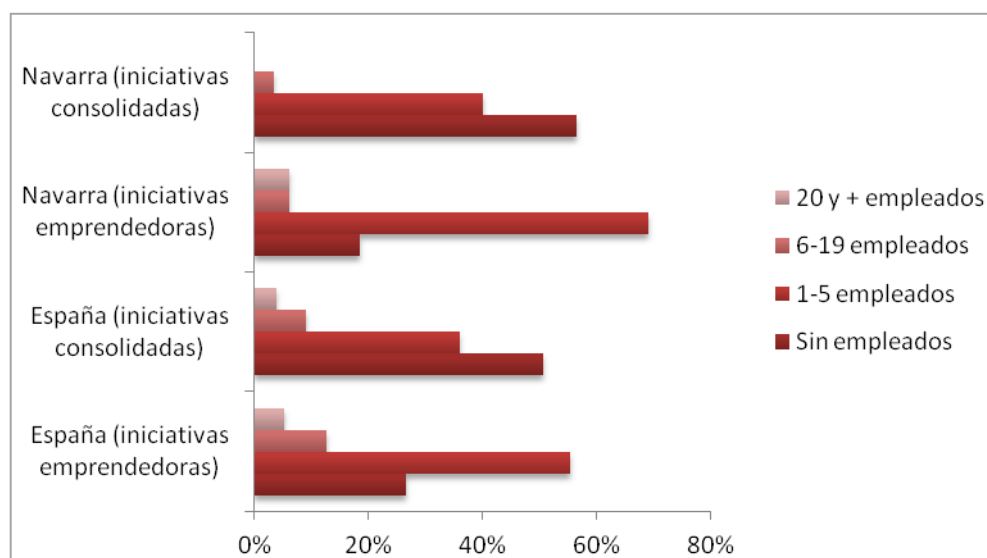
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



La comparativa con España (Figura nº 5.7) muestra, a grandes rasgos, patrones similares. Quizá el rasgo más destacable de la comparación sea que en el caso de las iniciativas emprendedoras es significativamente mayor el porcentaje de empresas que esperan crecer entre 1 y 5 empleados, a costa de un decrecimiento en el porcentaje de nuevas iniciativas que esperan no crecer en ese periodo de tiempo.

**Figura nº 5.7**

**Comparación del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses de actividad) y consolidadas (más de 42 meses de actividad) en Navarra y en España**



## 5.6. Innovación en las iniciativas en fase emprendedora y en consolidada

La Tabla nº 5.7 muestra la distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en base al grado de innovación de sus productos o servicios recogidas en las ediciones de 2011, 2012 y 2013.

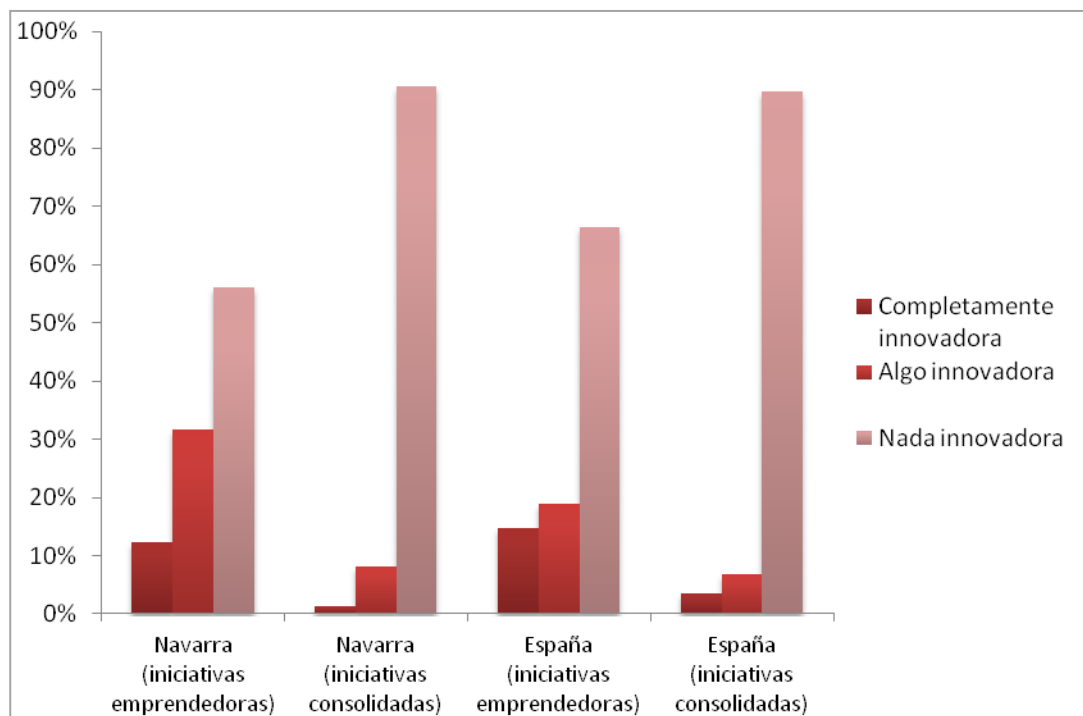
<b>Tabla nº 5.7</b>									
<b>Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años en Navarra</b>									
Tipo de iniciativa	Completamente innovadora			Algo innovadora			Nada Innovadora		
Año	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Emprendedora	18,1%	14,8%	12,2%	17,9%	25,8%	31,7%	63,9%	59,4%	56,1%
Consolidada	4,8%	9,4%	1,3%	13,3%	16,2%	8,2%	81,9%	74,4%	90,5%

El dato más significativo que se observa al analizar la evolución de este indicador es que en el año 2013 se constata una tendencia general al alza hacia la innovación, por parte de las nuevas iniciativas empresariales creadas en Navarra. Sin embargo, dicha innovación parece que es más incremental que radical. Más concretamente, y en el caso de iniciativas emprendedoras, se registra un importante incremento en el porcentaje de iniciativas algo innovadoras, pasando de ser un 25,8% en 2012 a un 31,7% en 2013. Sin embargo, se reducen, en una proporción mucho menor, las iniciativas que se consideran totalmente innovadoras. Así, el resto del aumento del auge de las iniciativas algo innovadoras, se manifiesta en el descenso de las iniciativas nada innovadoras. En concreto. Estas pasan del 59,4% en 2012 al 56,1% en 2013. Las iniciativas más jóvenes, una edición más, se caracterizan por ser más innovadoras que las consolidadas.

Dentro de las iniciativas consolidadas el panorama es opuesto. Podemos observar como la propensión general no se orienta a la innovación. En concreto, la evolución más drástica que pone de manifiesto esta tendencia la podemos ver en aquellas iniciativas que se caracterizan por ser nada innovadoras, pasando de un 74,4% en 2012 a un 90,5% en 2013. Por tanto, podemos destacar que las iniciativas consolidadas parece que no apuestan por una política clara de innovación en su actividad emprendedora. Así, el peso de las empresas que son completamente innovadoras y el de las que son algo innovadoras han disminuido también en 2013 con respecto al 2012 (8,1 puntos porcentuales en el primer caso y 8 puntos porcentuales en el segundo). La Figura nº 5.8 realiza una comparación de las iniciativas innovadoras en fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido en Navarra y en España, observándose una distribución bastante similar en ambos casos.

**Figura nº 5.8**

**Comparación y distribución de iniciativas innovadoras de las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido tanto en Navarra como en España (año 2013)**



### **5.7. Grado de competencia que afrontan las iniciativas emprendedoras y las consolidadas**

Las Tablas nº 5.8 y nº 5.9 muestran para las empresas en fase emprendedora y consolidada, el nivel de competencia percibida respecto años anteriores. En el año 2013 el nivel de competencia percibida por dichas empresas es similar al del 2012. Quizá cabría intuir, curiosamente un año más, un ligero descenso en el grado de competencia recibida que no obstante debe ser tomado con cautela (el porcentaje de emprendedores en fase emprendedora que señala nada de competencia ha pasado del 9,3% al 14,6%, mientras que entre los consolidados se ha producido el efecto contrario, se ha pasado de un 8,1% a un 1,3%). Será necesario seguir vigilando la evolución de este indicador en años posteriores para ver si efectivamente se consolida la percepción de una menor competencia. Por lo que podemos ver en la fase emprendedora la percepción de una menor competencia parece una tendencia más sólida desde 2011 hasta la actualidad, mientras que en el caso de los consolidados la cifra es más volátil y tendremos que estar pendientes en los futuros informes sobre dicha evolución.

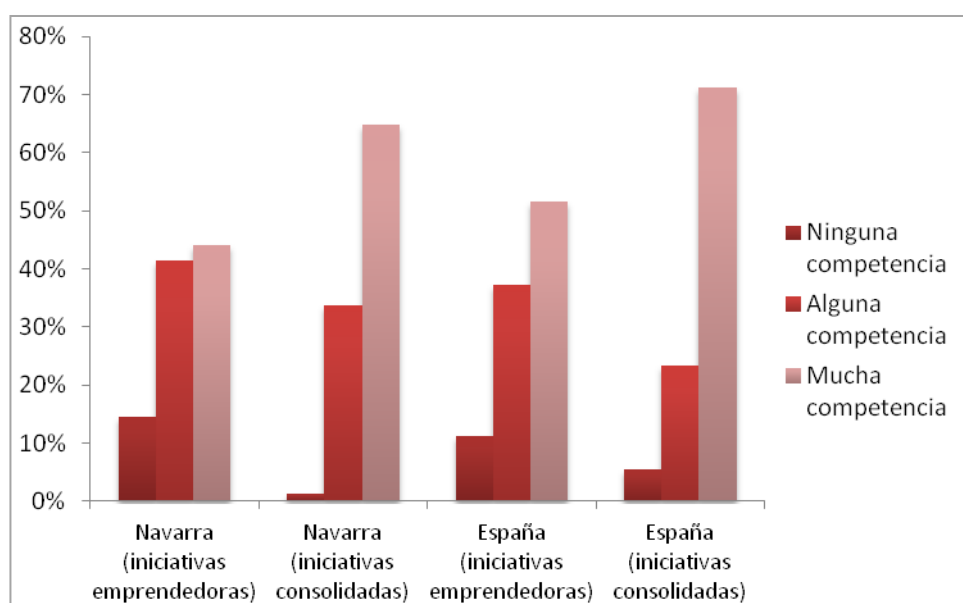
**Tabla nº 5.8****Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal en Navarra**

	2009	2010	2011	2012	2013
Ninguna competencia	11,3%	11,5%	7,2%	9,3%	14,6%
Alguna competencia	38,3%	30,4%	40,0%	38,1%	41,4%
Mucha competencia	50,4%	58,2%	52,7%	52,6%	44%

**Tabla nº 5.9****Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal en Navarra**

Tipo de iniciativa	2009	2010	2011	2012	2013
Ninguna competencia	8,1%	5,8%	1,9%	8,1%	1,3%
Alguna competencia	20,8%	23,1%	31,3%	23,1%	33,8%
Mucha competencia	71,2%	71,1%	66,8%	68,8%	64,9%

Los datos de España (Figura nº 5.9) confirman que las iniciativas jóvenes son aquellas que dicen afrontar una menor competencia, además en el caso de Navarra en la presente edición, el porcentaje de empresas nuevas que dicen no tener ninguna competencia es mayor que en el de España.

**Figura nº 5.9****Comparación y distribución de las empresas en fase emprendedora y consolidada según el grado de competencia afrontado tanto en Navarra como en España (Año 2013)**



## 5.8. Uso de nuevas tecnologías en las iniciativas emprendedoras y consolidadas

Los datos muestran (Tabla nº 5.10) que las empresas nacientes han continuado apostando, como venían haciendo desde 2011, por la renovación tecnológica. Éstas han reducido su tecnología de más de cinco años de antigüedad (del 59,6% en 2012 al 56,3% en 2013). Asimismo, se ha reducido ligeramente el porcentaje de tecnología de entre uno a cinco años de antigüedad hasta un 24,3% a favor de un incremento en la tecnología con menos de un año que ha aumentado de 12,9% en 2012 a 19,4% en la presente edición.

<b>Tabla nº 5.10</b>					
<b>Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal en Navarra</b>					
	2009	2010	2011	2012	2013
NT < 1 año	10%	4,8%	14,5%	12,9%	19,4%
NT 1-5 años	15,6%	25,3%	18,1%	27,5%	24,3%
TEC > 5 años	74,4%	69,9%	67,4%	59,6%	56,3%

Por su parte, las empresas consolidadas parece que también han hecho una clara apuesta por la renovación tecnológica en 2013, ya que un 6,7% emplean tecnologías de menos de un año de antigüedad, porcentaje que compensa el descenso sufrido en 2010. Además existe también un incremento de la tecnología de entre 1 a 5 años de antigüedad y una disminución de aquella con más de 5 años.

<b>Tabla nº 5.11</b>					
<b>Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal en Navarra</b>					
	2009	2010	2011	2012	2013
NT < 1 año	8,3%	1,1%	2,8%	4,9%	6,7%
NT 1-5 años	10,8%	5,0%	10,4%	16%	17,5%
TEC > 5 años	80,9%	93,9%	86,8%	79,1%	75,8%

## Capítulo 6

### Financiación del proceso emprendedor en Navarra

#### 6.1. Introducción

Las necesidades de financiación de una empresa varían a lo largo de las diferentes etapas de su ciclo de vida. Siguiendo la tónica iniciada en la edición 2006 del estudio GEM, nos vamos a centrar en el análisis de las necesidades de financiación de las empresas nacientes, es decir de aquellas que llevan menos de tres meses en el mercado, y se hallan por tanto en el momento de puesta en marcha.

Así, a lo largo de todo el capítulo, al hablar de los fondos necesarios para la creación de nuevas empresas estaremos implícitamente refiriéndonos al capital semilla o *seed capital*, que se destina a la financiación en el momento de nacimiento de una empresa.

Los datos proporcionados por el GEM son únicos para este propósito, pues permiten explorar el fenómeno de la financiación de nuevas empresas en su aspecto más amplio, cubriendo distintas perspectivas. En primer lugar, los datos de la encuesta a la población adulta permiten estudiar este fenómeno desde el punto de vista del propio emprendedor, al que se le pregunta sobre el capital semilla necesario para iniciar su negocio; en segundo lugar, la encuesta también permite analizar la pregunta desde la perspectiva del inversor informal al que, una vez identificado, se le pregunta sobre la cantidad aportada al proceso emprendedor, el rendimiento esperado de la misma y sobre la relación que le une con el beneficiario de la inversión.

Por último, la información sobre capital riesgo procede de una asociación nacional y permite analizar el papel del capital riesgo en el apoyo al proceso emprendedor.

#### 6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el año 2013 en Navarra

Antes de comenzar con el análisis de los datos, se debe señalar que únicamente se está considerando la información ofrecida por los emprendedores nacientes, lo que conlleva en algunas ocasiones trabajar con pocas observaciones.

Una vez hecha esta advertencia, pasemos a analizar los datos extraídos de la encuesta GEM del año 2013. A continuación se expone la Tabla nº 6.1, que recoge los principales estadísticos descriptivos de las variables relativas al capital semilla de iniciativas nacientes en Navarra en 2013: capital semilla necesario para acometer la iniciativa (en euros) y capital semilla aportado por el emprendedor (en euros y como porcentaje sobre el total del capital necesario).

**Tabla nº 6.1**  
**Características y distribución del capital semilla en el 2013 en Navarra**

<i>Estadísticos descriptivos</i>	<i>CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (€)</i>	<i>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (€)</i>	<i>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre el total)</i>
Media	36870,34	13108,59	58,38
Mediana	32518,52	9544,20	50,00
Desv. típica	38208,961	11273,124	32,75
Mínimo	1500	1500	11,11
Máximo	150000	36500	100,00
10	1550,76	1530,76	15,17
20	6053,64	3076,67	29,87
30	10578,45	5845,84	33,33
40	25188,80	6709,68	50,00
50	32518,52	9544,20	50,00
60	36047,76	12026,28	50,00
70	44772,80	20000,00	100,00
80	59859,20	23837,20	100,00
90	104312,40	34500,34	100,00

En primer lugar, cabe destacar que en esta edición de 2013 la heterogeneidad de la muestra no es tan extrema como en ediciones anteriores, tal y como ponían de manifiesto los valores extremos de la desviación típica. Centramos nuestro análisis en la información aportada por la mediana (medida de la tendencia central) y no tanto en la media, pues esta última se ve más afectada por la presencia de valores extremos.

Por lo que respecta a la variable “**capital semilla necesario por start up**”, y tal y como se aprecia en la tabla anterior, la tendencia central (mediana) se sitúa en Navarra en 2013 en 32.518,52 euros. En España, la mediana ha arrojado en 2013 una cifra de 19.479,91 euros. A su vez se aprecia en 2013, tanto para Navarra como para el conjunto de España, un aumento en cuanto a los valores de capital semilla, en el caso de Navarra muy acusado. Por tanto, la dimensión financiera de las nuevas iniciativas es, en general, mucho mayor que la observada el pasado año en Navarra y algo mayor que en España.

Pasemos ahora a analizar los datos relativos a la variable “**capital semilla aportado por el emprendedor (en euros)**”. La mediana del capital aportado por el propio emprendedor en Navarra se sitúa en 2013 en 9544,20 euros. Las cifras para el conjunto de España se sitúan por encima. En concreto la mediana se sitúa en los 10.000 euros, igual que en el año anterior.

Por último, en lo referente al “**capital semilla aportado por el emprendedor (% sobre el total)**” cabe indicar que es el propio promotor

el que aporta la mayoría del capital de su iniciativa. Así la media para esta variable se sitúa en el 58,38% en el 2013, siendo el 50% la aportación del emprendedor en la mayoría de los casos. Para el conjunto de España la cifra se sitúa ligeramente a la de Navarra alcanzando el 68,85%.

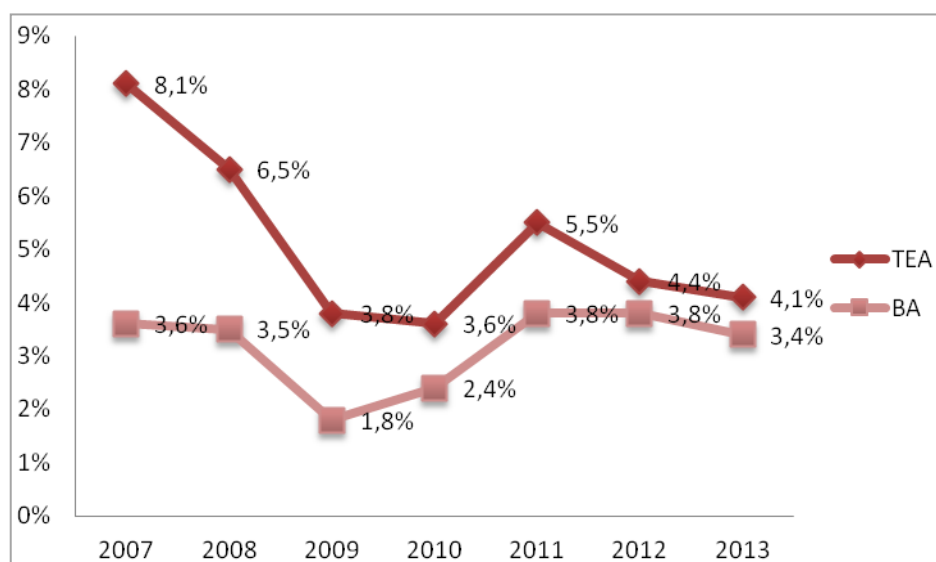
### 6.3. El papel del inversor informal tipo Business Angel en Navarra, España y en el entorno GEM

El Proyecto GEM sigue midiendo la participación de la población de 18-64 años en la inversión informal tipo *Business Angel* en su sentido más amplio, clasificando dentro de esta categoría a todas las personas que han invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años.

En el año 2013, un 3,4% de la población adulta navarra actuó como inversor informal, valor algo por debajo de los dos años anteriores pero a un nivel similar al anterior a la crisis. En la Figura nº 6.1 se puede observar la evolución temporal de este indicador junto con la evolución del índice TEA. Como puede apreciarse dichos indicadores tienen una evolución similar. En el año 2013 ambos indicadores sufren un ligero descenso.

**Figura nº 6.1**

#### **Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión informal tipo Business Angel en Navarra**



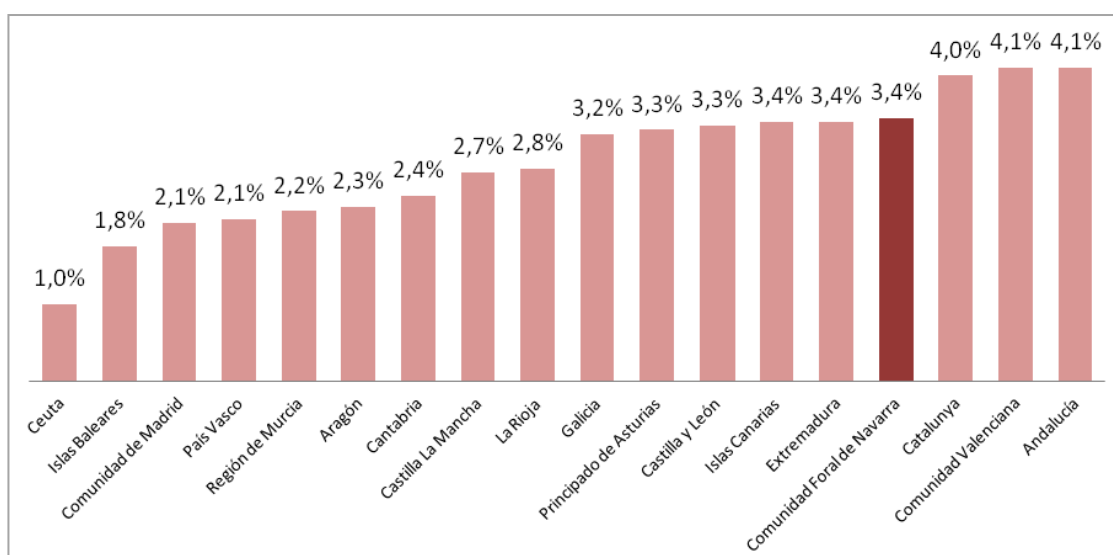
El porcentaje de inversores informales sobre población adulta ha sido para el conjunto de España en 2013 del 3,2%, algo por debajo al valor en el año 2012 que alcanzaba un 3,8%. Asimismo, el valor de la TEA para el conjunto de España también se ha visto reducido pasando de 5,7% en 2012 a un 5,2% en 2013. Referente al porcentaje de *Business Angels* en Navarra éstos se ven reducidos ligeramente (con un 3,8% en 2012 a un 3,4% en 2013) así

como la TEA que también disminuye (de un 4,4% en 2012 a un 4,1% en 2013).

En las Figuras nº 6.2 y nº 6.3 expuestas a continuación se puede observar la posición relativa de Navarra en cuanto al porcentaje de inversores informales en comparación con el resto de las Comunidades Autónomas del Estado, así como con los países de la UE que han participado en la edición GEM 2013.

**Figura nº 6.2**

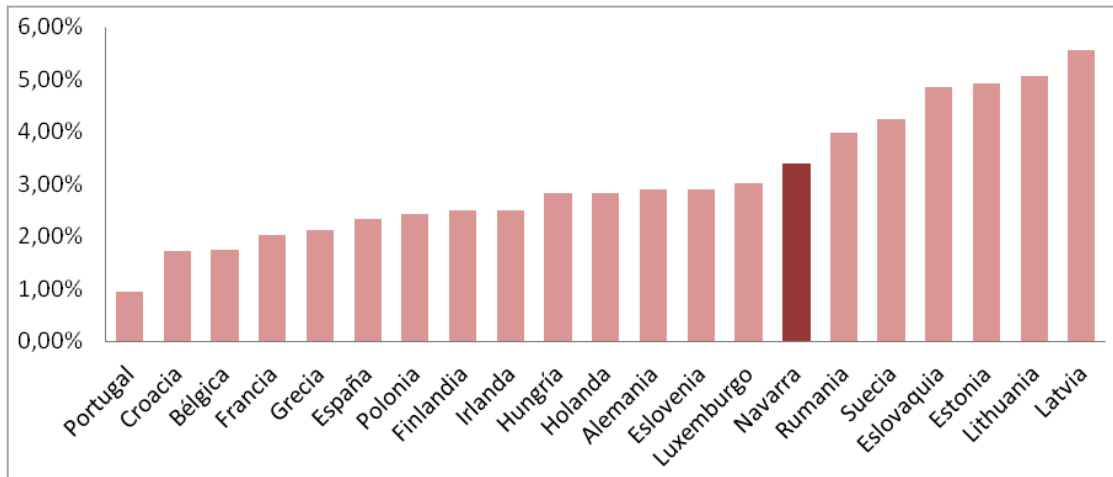
**Porcentaje de población adulta sobre la población activa que ha actuado como Business Angel en los tres últimos años en las CCAA en 2013**



Como se puede observar en la siguiente figura, a nivel nacional, Navarra se sitúa entre las regiones donde la presencia de inversores informales es mayor por detrás solo de Andalucía, Comunidad Valenciana y Catalunya. Asimismo, cabe señalar que el porcentaje de inversores informales en Navarra (3,4%) se encuentra por encima del valor medio en UE (3,07%). Navarra, por tanto, se sitúa a nivel internacional por detrás de países como: los países bálticos, Eslovaquia, Suecia y Rumanía, pero por delante de países como Alemania, Holanda, Francia o Bélgica.

**Figura nº 6.3**

**Porcentaje de población adulta sobre la población activa que ha actuado como Business Angel en los tres últimos años en Navarra y en los países de la UE participantes en GEM 2013**



#### 6.4. El perfil del inversor informal en Navarra

La información proporcionada por la encuesta realizada a la población adulta permite establecer una radiografía del inversor informal en Navarra, radiografía cuyos principales aspectos se recogen en la Tabla nº 6.2.

El perfil de inversor informal navarro en esta edición ha cambiado un poco respecto la edición del 2012. El inversor informal en Navarra es un hombre, de unos 42 años de edad, con estudios secundarios y superiores, situación laboral activa y unos ingresos que en algunos casos son inferiores a los 20.000 y en otros entre 40.000 y 100.000 euros, y que vive en un hogar de unas 3 personas. En relación con la actitud emprendedora, en la mayoría de los casos (69,1%) está involucrado en iniciativas empresariales nacientes pero no tiene planes de volver a emprender en el corto plazo. No percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses, ni ha recibido formación específica en dicho sentido. Sin embargo, si cree poseer los conocimientos, habilidades y experiencia adecuada para emprender, y el miedo al fracaso no es un obstáculo a la hora de hacerlo. Este perfil es muy similar al observado en el conjunto de España.

**Tabla nº 6.2**

**Perfil del inversor informal tipo Business Angel en Navarra en 2013**

**Perfil del *Business Angel* o inversor informal navarro de entre 18 y 64 años de edad**

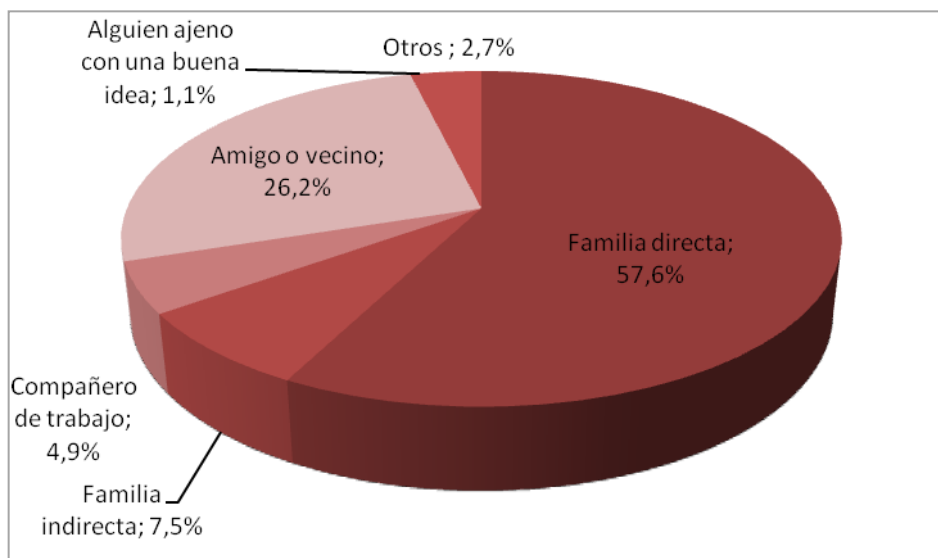
Perfil demográfico	Perfil emprendedor
<b>Sexo:</b> - Hombres: 53,9% - Mujeres: 46,1%	<b>Participación en iniciativas emprendedoras:</b> - Son emprendedores nacientes: 69,1% - Son emprendedores nuevos: 30,9%
<b>Edad:</b> - Media: 42,53 años - Desviación típica: 12,367 años	<b>Participación en iniciativas consolidadas:</b> - Son emprendedores consolidados: 10,1% - No son emprendedores consolidados: 89,9%
<b>Nivel de estudios:</b> - Bajo (hasta primaria): 29,1% - Medio (secundaria): 33,9% - Alto (estudios superiores): 37%	<b>Abandono de actividades emprendedoras en los últimos 12 meses:</b> - Han abandonado: 2,2% - No han abandonado: 97,8%
<b>Situación laboral:</b> - Trabajan: 63% - No trabajan: 37%	<b>Emprendimiento potencial:</b> - Son emprendedores potenciales: 11,8% - No son emprendedores potenciales: 88,2%
<b>Nivel de renta:</b> - Hasta 20.000 euros: 36,9% - De 20.000 a 40.000 euros: 25,4% - De 40.000 a 100.000 euros: 37,7%	<b>Percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses:</b> - Ven buenas oportunidades: 15,8% - No ven buenas oportunidades: 72,9% - NS / NC: 11,3%
<b>Tamaño del hogar:</b> - Media: 3,24 personas	<b>Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender:</b> - Sí poseen: 57,6% - No poseen: 42,4%
	<b>Posesión de formación específica para emprender:</b> - Sí poseen: 33,2% - No poseen: 66,8%
	<b>Actitud frente al fracaso:</b> - El miedo al fracaso les impediría emprender: 44,5% - El miedo al fracaso no les impediría emprender: 55,5%

Si se atiende a la relación del inversor con el beneficiario de la inversión (Figura nº 6.4), se observa que la mayoría pone dinero en proyectos de familiares directos y en segunda instancia en proyectos de algún amigo cercano o vecino.

Así pues, estos datos demuestran un año más la enorme importancia del entorno familiar en la creación de empresas en Navarra, al tiempo que un lento desarrollo de la figura del *Business Angel* profesional, que invierte en negocios ajenos en los que no tiene ninguna relación con el emprendedor, un perfil que está mucho más desarrollado en el mundo anglosajón.

**Figura nº 6.4**

**Relación del inversor informal navarro con el beneficiario de su inversión en 2013**



### 6.5. El papel del capital riesgo

La falta de capital disponible constituye una de las dificultades más comunes con que se encuentra toda iniciativa empresarial de nueva creación o aquella que debe afrontar un proceso de expansión. Aunque en los últimos años se están tomando medidas para que la situación cambie, a día de hoy el peso del capital riesgo en España en general, y en Navarra en particular, está por debajo de las cifras que se pueden observar en el país de referencia en este tipo de iniciativas: Estados Unidos.

Con el objetivo de completar la panorámica de las fuentes de financiación disponibles para el emprendedor, a lo largo de las distintas ediciones, el Proyecto GEM ha ido analizando el papel del capital riesgo en el apoyo a la creación de empresas.

Los datos que se comentan a continuación proceden de ASCRI (Asociación de Capital Riesgo) que proporciona en su web diversos informes sobre el capital riesgo en España, artículos y otros detalles (<http://www.ascricri.org>). En concreto, hemos extraído la información del "Informe de actividad Capital Riesgo en España 2014" resumen del año 2013, que se ha construido en base a los datos de dicho año.

Dicho informe señala que el año 2013 ha sido uno de los años más complicados para el sector Capital Riesgo desde el inicio de la crisis económica, peor incluso que el año 2009. En concreto se destaca una caída



del 7,5% en el volumen de inversión del sector alcanzando los 2.357,4 millones de euros y una captación real de nuevos fondos por gestoras españolas muy escasa (633 millones de euros). No obstante, también hay puntos positivos que tienen que ver con la mejora de las desinversiones alcanzando los 1.563 millones de euros (a precio de coste).

Si nos centramos en la actividad inversora del capital riesgo en las fases iniciales – fase semilla, arranque y expansión – de la creación de nuevas empresas (*venture capital*), en 2013, el volumen de inversión de *venture capital* (semilla, arranque y otras fases iniciales) registrado se situó para el conjunto de España en 208,5 millones de euros, lo que significó una caída del 5,6% respecto al año anterior. Este dato no es muy positivo si lo comparamos con los niveles de inversión de *venture capital* de años como del 2006 al 2008 donde los niveles eran del orden de 400 y los 550 millones de euros en el conjunto de España.

Atendiendo exclusivamente al *early stage* (semilla y arranque), todas las categorías cayeron respecto al 2012, menos la inversión en capital de “otras fases iniciales” que ha pasado de 110,3 millones de euros en 2012 a 125,5 en 2013. Las empresas en fase “semilla” recibieron 8 millones de euros mientras que “arranque” recibió un volumen de inversión de 74,8 millones de euros.

Atendiendo al número de operaciones también destacó la fase de “otras fases iniciales” con un total de 190 operaciones, seguida de la fase “arranque” con 139 operaciones y por último la fase “semilla” con solo 48 operaciones.

La mayor parte del volumen invertido en *venture capital* se dirigió hacia empresas de carácter tecnológico con un peso de 81,5% frente a la inversión de empresas tradicionales con un 18,5%. En 2013 el volumen recibido en empresas tecnológicas (170 millones de euros registrados) ha crecido un 8,05% respecto a 2012. Sin embargo, en empresas tradicionales la inversión se ha visto reducida.

Por Comunidades Autónomas tanto por volumen como por número de operaciones, destacan, como viene siendo habitual, Catalunya y Madrid concentrando el 35% y el 29% de las operaciones respectivamente. A estas comunidades les siguen Navarra (7,4%) y Galicia (7,3%). Desde el punto de vista de operaciones, destacan las siguientes: Catalunya (36%), Madrid (18%), Comunidad Valenciana (10%), Andalucía (6%), Castilla y León (6%) y Navarra (5%).

## Capítulo 7

### Motivación y capacidad para emprender en la población adulta navarra

#### 7.1. Introducción

En este capítulo analizamos, en primer lugar, cómo ve la población adulta navarra la existencia de oportunidades para emprender en la Comunidad Foral y cuál es la opinión al respecto de los expertos en emprendimiento entrevistados en la edición GEM Navarra 2013. A continuación, se analizan las capacidades y la motivación de la población adulta navarra para emprender. Para finalizar, se compara a Navarra con otras Comunidades Autónomas españolas y con otros países en lo relativo a la motivación y a la capacitación de la población adulta para emprender.

#### 7.2. La percepción de oportunidades para emprender

El porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra en el año 2013 es, tal y como se observa en la Tabla nº 7.1, del 13,5%..

<b>Tabla nº 7.1</b>					
<b>Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Navarra y España</b>					
<b>Año</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
% población Navarra que percibe buenas oportunidades	15,15%	20,70%	11,50%	11,10%	13,5%
% población España que percibe buenas oportunidades	16,90%	18,80%	14,40%	13,90%	16%

La evolución del porcentaje de la población adulta que percibe buenas oportunidades para emprender en nuestra comunidad seguía una tendencia irregular hasta 2010. En 2011 y 2012 se estabilizó y en la presente edición se observa un ligero crecimiento de 11,10% a 13,5%.

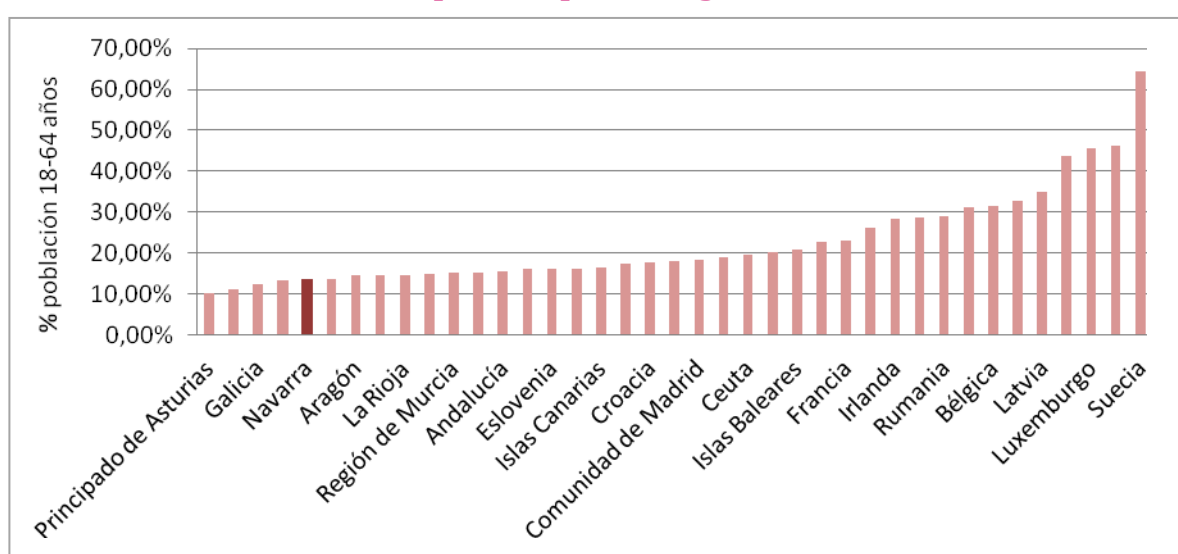
En el año 2010 este porcentaje se incrementó Navarra a pesar de vivir un momento de recesión económica. Este hecho se interpretó cómo la detección de un escenario de buenas oportunidades para aquellas personas que supieran aprovecharlas. Sin embargo, en 2011 la crisis económica se recrudeció y la percepción de buenas oportunidades también fue menor. En el 2012 la tendencia siguió igual. Contrariamente, en 2013 esta cifra presenta un pequeño repunte. Por tanto, podría pensarse que la población

adulta de Navarra percibe algunos indicios de recuperación económica y con ello oportunidades para emprender. Sin embargo habrá que esperar a futuros informes para poder constatar si este patrón se mantiene estable y al alza.

Desde una perspectiva interregional e internacional, Figura nº 7.1, la percepción de oportunidades para emprender en Navarra se sitúa en el primer cuartil de la comparativa, y por lo tanto entre las regiones con menores niveles de percepción de oportunidades para emprender.

**Figura nº 7.1**

**Comparación regional e internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país o región**



Navarra se sitúa entorno a comunidades como Principado de Asturias, Castilla y León, Galicia, Cantabria, Aragón y País Vasco en el entorno nacional. Un poco más alejada de Cataluña y Madrid, que son unas de las regiones que perciben mejores oportunidades para emprender, dentro del territorio nacional después de Ceuta, Islas Baleares y Melilla.

En el escenario internacional, España y sus comunidades autónomas se sitúan en las posiciones de menor percepción de oportunidades (16,01%), superando únicamente a Grecia (13,54%).

La crisis económica que estamos viviendo ha supuesto un empeoramiento en la percepción de buenas oportunidades de negocio para emprender en todos los países y regiones de la UE participantes en GEM. Solo Finlandia, Luxemburgo, Estonia y Suecia mantienen unos porcentajes de percepción de oportunidades superiores al 40%.

Junto a la opinión expuesta por la población Navarra entre 18 y 64 años, se proporciona la obtenida a través de entrevistas a expertos de Navarra que trabajan en nueve ámbitos relacionados con la creación empresarial: Apoyo Financiero, Políticas Gubernamentales, Programas Gubernamentales, Educación y Formación, Transferencia en I+D, Infraestructura Comercial y

Profesional, Apertura del Mercado Interno, Acceso a Infraestructura Física y Normas Sociales y Culturales.

La opinión de los expertos navarros participantes en el estudio GEM de nuestra comunidad se recoge en la Tabla nº 7.2. Los resultados indican que los expertos muestran un mayor optimismo que la población en general en lo referente a la existencia de buenas oportunidades para emprender en Navarra, ya que sus opiniones se mantienen relativamente constantes en el tiempo .

Si nos centramos en las oportunidades para la creación de empresas de alto potencial de crecimiento, un año más el entorno de Navarra suspende con una nota inferior al 2,5, situándose en 2,35 sobre 5; la nota más baja de los 4 años anteriores.

Desde una perspectiva temporal, ante la afirmación de “*En Navarra, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado en los últimos 5 años*”, los expertos muestran su acuerdo a través de una valoración media de 2,38 sobre 5, siguiendo una tendencia a la baja respecto los años anteriores, como ya se puso de manifiesto en el 2011.

Resulta significativo el optimismo, aunque más moderado que las dos ediciones anteriores y con tendencia a la baja, mostrado por nuestros expertos en un momento de crisis.

<b>Tabla nº 7.2</b>					
<b>Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en Navarra</b>					
<b>Afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender</b>	<b>Medias</b>				
<b>Año en que se realiza la encuesta</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>En Navarra, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.</i>	3,14	3,29	3,16	2,94	3
<i>En Navarra, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas</i>	3,40	2,97	2,89	2,76	2,73
<i>En Navarra, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años.</i>	3,09	3,09	2,78	2,77	2,38
<i>En Navarra, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales</i>	1,97	2,17	2,19	2,06	1,79
<i>En Navarra, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento</i>	2,37	2,40	2,41	2,36	2,35
<i>Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto</i>					

Los expertos son críticos con respecto a las facilidades que hay en Navarra para emprender, dado que la afirmación: “En Navarra, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales”, un año más, obtiene la puntuación más baja (1,79). Esta denuncia está presente en todas las ediciones realizadas hasta el momento del estudio GEM en nuestra comunidad. Asimismo, los expertos creen que hay buenas oportunidades para emprender pero quizás no tanto, personas preparadas para llevar a buen puerto la explotación de las mismas.

La valoración de los expertos de la situación de España una vez más en esta edición se diferencia ligeramente de Navarra. A pesar de la situación de crisis, los expertos muestran optimismo con respecto a la existencia e incremento de buenas oportunidades para crear empresas, a pesar de que mucha gente no esté preparada y/o no le resulte fácil explotarlas.

<b>Tabla nº 7.3</b>					
<b>Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España</b>					
<b>Afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender</b>	<b>Medias</b>				
<b>Año en que se realice la consulta</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>En España, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.</i>	3,32	3,20	2,80	3,23	3,53
<i>En España, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas</i>	3,34	3,18	2,83	3,25	3,35
<i>En España, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años.</i>	3,37	2,92	2,69	3,25	3,45
<i>En España, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales</i>	2,56	2,50	2,38	2,33	2,53
<i>En España, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento</i>	2,29	1,85	1,94	2,86	3,03
<i>Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto</i>					

### 7.3. El estado del entorno social del emprendedor como factor de motivación

El análisis que realiza el estudio GEM sobre la motivación para emprender comprende, además de variables personales comentadas en capítulos anteriores, variables del entorno social medidas a través de preguntas a la población adulta de los países y regiones participantes. Conocer a otros emprendedores, considerar que emprender es una buena opción profesional, ver noticias sobre personas emprendedoras de éxito en los medios de comunicación, estar en disposición de asumir riesgos, estar capacitado para poner en marcha un pequeño negocio... son también factores que afectan a la motivación para emprender en la población.

La siguiente tabla muestra los resultados de la consulta de estas variables relacionadas con la motivación en la población Navarra de 18-64 años y su evolución en los distintos años de edición de GEM Navarra.

<b>Tabla nº 7.4</b>					
<b>Evolución de los resultados a las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población Navarra</b>					
<b>Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación y la capacidad para emprender</b>	<b>% de respuestas afirmativas</b>				
<b>Año en que se realiza la consulta</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años</i>	29,5%	28,9%	26,1%	25,3%	31%
<i>Tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un pequeño negocio</i>	44,3%	45,7%	46,3%	44,7%	47%
<i>El miedo al fracaso sería un obstáculo para emprender</i>	51,8%	44,5%	45,2%	52,6%	50%
<i>Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar</i>	67,8%	75,6%	70,4%	78,3%	79%
<i>Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional</i>	63,7%	63,3%	59,3%	63,9%	55%
<i>Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social</i>	55,3%	61,3%	63,8%	68,4%	50%
<i>Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios de éxito</i>	48,1%	50,2%	53,2%	52,3%	51%

A tenor de lo presentado en la tabla, este año 2013 da un giro en la tendencia general, y por primera vez desde 2008, se aprecia un aumento significativo del porcentaje de población que dice conoce a personas emprendedoras.

El porcentaje de personas que afirman tener los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio también aumenta ligeramente respecto al 2012, situándose en 2013 en el 47%. Este porcentaje es similar al obtenido en el año 2011.

Esta carencia formativa, a pesar de la ligera mejora apuntada en la actual edición; no sólo se refleja en la población adulta de Navarra, sino que es extensivo al colectivo emprendedor. Así, en el análisis del perfil emprendedor navarro de 2013 se ha señalado que menos de la mitad de los emprendedores encuestados contaban con formación específica para emprender. Debemos tener presente que la formación es un impulsor importante de la calidad de las iniciativas y del potencial de crecimiento y desarrollo de las mismas a futuro.

Asimismo el porcentaje de personas que afirman que el temor a fracasar en una iniciativa empresarial supone un obstáculo para la puesta en marcha de un negocio, se sitúa en el 2013 en el 50%; lo que supone una ligera reducción respecto al 2012.

El nivel de competitividad medido a través del deseo de un nivel de vida similar en la sociedad, indica que un 79% de la población desea que en la sociedad en la que vive exista un nivel de vida similar, siendo este porcentaje, de nuevo, el mayor de la serie histórica, lo que sugiere un bajo nivel competitivo en la Comunidad Foral.

La tabla recoge los resultados relativos a la imagen social de la figura del empresario que, en general, en el año 2013 (50%) se reduce considerablemente respecto al 2012 (68,4%) y ligeramente respecto a años anteriores, alcanzando niveles similares a los de 2009.

La percepción de que poner en marcha una empresa o negocio es una buena opción profesional, pierde fuerza en esta edición y se sitúa en un 55%, siendo este valor el menor de los últimos cinco años. Esta cifra se ha visto reducida considerablemente respecto la edición anterior cuando alcanzó el 63,9%. La duración de la crisis y la dificultad para salir de ella, aun tomando medidas basadas en el emprendimiento como clave del éxito, podría ayudar a explicar estos resultados.

La imagen del empresario transmitida a través de los medios de comunicación influye sin duda en el entorno social para emprender. En 2013, un 51% de las personas encuestadas perciben una buena cobertura mediática de noticias relacionadas con emprendedores de éxito, un porcentaje muy similar al 52,3% de 2012.

La Tabla nº 7.5 muestra la opinión de los expertos navarros sobre la capacidad de la población navarra para emprender.

**Tabla nº 7.5**  
**Evaluación media de expertos navarros sobre la capacidad que tiene la población adulta navarra para emprender**

<b>Afirmaciones valoradas por los expertos</b>	<b>Media</b>				
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio.</i>	2,61	1,91	2,89	2,58	2,56
<i>Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio.</i>	2,33	2,86	2,57	2,67	2,41
<i>Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan.</i>	2,08	2,06	2,46	2,33	2,19
<i>Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios.</i>	1,97	2,49	2,14	1,94	1,94
<i>Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento.</i>	1,80	2,53	2,14	2,03	1,91

*Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto*

La afirmación que dice que en Navarra “*Mucha gente tiene conocimientos y habilidades para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio*” supera levemente, el límite del 2,5 sobre 5. La afirmación: “*Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio*” alcanza un valor de 2,41 sobre 5.

Un año más se insiste en la conveniencia de impulsar los conocimientos y habilidades emprendedoras en la sociedad Navarra a través de la formación, sobre todo en relación con negocios de alto potencial de crecimiento.

Las valoraciones de los expertos a nivel nacional son más optimistas que en el caso de Navarra. Todas ellas, en el caso español, superan el 2,5 sobre 5 y por tanto, consiguen el aprobado.

La opinión de los expertos navarros sobre otros factores que influyen en la motivación para emprender se recoge en la Tabla nº 7.6.



**Tabla nº 7.6**  
**Evaluación media de los expertos navarros**  
**sobre factores que influyen en la motivación para emprender**

<b>Afirmaciones valoradas por los expertos.</b> <b>En Navarra...</b>	<b>Medias</b>				
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>La creación de empresas es una forma de hacerse rico</i>	2,78	2,56	2,69	2,66	2,65
<i>Convertirse en empresario es una opción profesional deseable</i>	2,24	2,39	2,24	2,26	2,55
<i>Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social</i>	3,32	3,19	3,32	3,22	3,28
<i>Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito</i>	3,38	3,17	3,32	3,50	3,14
<i>La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos</i>	2,73	2,89	2,76	2,94	3,06
<i>Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto</i>					

A diferencia de lo observado en la valoración de la capacidad para emprender de la población, la opinión recogida referente a otros factores motivacionales no ha variado significativamente con respecto a la expresada por el mismo colectivo en la edición de 2012.

No existen cambios muy significativos respecto al año 2012. Las mayores puntuaciones dadas por los expertos son para las afirmaciones: “*Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social*”; “*Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito*” y “*La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos*”; con valores de 3,28; 3,14 y 3,06 respectivamente.

## Apéndice metodológico

<b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>	
<b>Universo</b> (1)	412.177 habitantes, residentes en Navarra de 18 a 64 años.
<b>Muestra</b>	1.000 personas de 18 años hasta 64 años.
<b>Selección de la muestra</b>	<p>Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural)</p> <p>En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de Navarra.</p>
<b>Metodología</b>	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
<b>Error muestral (+/-)</b> (2)	$\pm 3,1\%$ a priori y $\pm 1,23\%$ a posteriori
<b>Nivel de confianza</b>	95,5%
<b>Periodo de encuestación</b>	Desde el mes de mayo hasta julio de 2013
<b>Trabajo de campo</b>	Instituto Opinometre
<b>Codificación y base de datos</b>	Instituto Opinometre
(1) Fuente Eurostat-INE	
(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipotesis: $p=q=50\%$ o de máxima indeterminación.	

