



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe Ejecutivo 2015

Report

12

Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2015

12



12

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2015

Equipo investigador

Deusto Business School, Universidad de Deusto / Deustuko Unibertsitatea
Maribel Guerrero (Directora GEM CAPV)

José L. González-Pernía

Iñaki Peña

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Jon Hoyos

María Saiz

Mondragón Unibertsitatea

Nerea González

Universitat Autònoma de Barcelona

David Urbano

Socio Institucional

Innobasque, Agencia Vasca de la Innovación / Berrikuntzaren Euskal Agentzia

Entidades colaboradoras y financiadoras

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

Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial
(Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentua)
de la Diputación Foral de Gipuzkoa

Fundación Emilio Soldevilla

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2015 / Maribel Guerrero, José L. González-Pernía, Iñaki Peña, Jon Hoyos, María Saiz, Nerea González, y David Urbano; Bilbao: Universidad de Deusto 2016.

145 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Guerrero, Maribel II. et al., III. 2016. IV. Tít.

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

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Departamento de Desarrollo Económico y Territorial [Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila] de la Diputación Foral de Bizkaia; el Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial [Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentua] de la Diputación Foral de Gipuzkoa; y la Fundación Emilio Soldevilla.

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

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







ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI - 1.201-2015

Impreso en España/Printed in Spain













Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2015

| Unidad | Institución | Miembros | Colaboradores |
|-----------|---|--|--|
| Nacional | UCEIF-Cise Asociación RED GEM España | Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Federico Gutiérrez-Solana (Director CISE) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España |  |
| Andalucía | Universidad de Cádiz | José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez |  |
| Aragón | Universidad de Zaragoza | Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuena Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña |  |
| Canarias | Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna | Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte |  |

| Unidad | Institución | Miembros | Colaboradores |
|--------------------|--|--|---|
| Cantabria | Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria | Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Coordinadora) Gemma Hernando Moliner Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz |   |
| Cataluña | Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona | Carlos Gualarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis |  |
| Castilla La Mancha | Universidad de Castilla La Mancha | Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki |  |
| Castilla y León | Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León | Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez |  |
| Ceuta | Universidad de Granada | Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea |  |

| Unidad | Institución | Miembros | Colaboradores |
|------------------------------|--|---|---------------|
| Comunidad Autónoma de Madrid | <p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid</p> <p>Deusto Business School (Madrid)</p> | <p>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Miguel Angoitia Grijalba Iñaki Ortega Cachón</p> | |
| C. Valenciana | Universidad Miguel Hernández de Elche | <p>José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada de la Cruz Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lopera M.ª Isabel Borreguero Guerra</p> | |
| Extremadura | Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura | <p>Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Raúl Rodríguez Preciado</p> | |

| Unidad | Institución | Miembros | Colaboradores |
|---------------|---|--|--|
| Galicia | <p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Universidad de Santiago de Compostela (USC)</p> | <p>Marta Amate López (Directora GEM-Galicia)</p> <p>Rafael Serrano Hernández Fausto Santamarina Fernández José Manuel Maceira Blanco</p> <p>Guillermo Viña González Norberto Penedo Rey Enrique Gómez Fernández</p> <p>Isabel Neira Gómez (Directora Equipo USC) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo USC) María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda David Rodeiro Pazos Mercedes Teijeiro Álvarez M.ª Milagros Vivel Búa Guillermo Zapata Huamaní</p> |  <p>CEG CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE GALICIA</p> <p>IGAPE</p> <p>USC UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA</p> <p>FONDO SOCIAL EUROPEO "El FSE invierte en tu futuro"</p> <p>XUNTA DE GALICIA</p> |
| Madrid Ciudad | <p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)</p> <p>Universidad Autónoma de Madrid</p> | <p>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)</p> <p>Begoña Santos Urda Esperanza Valdés Lias Yolanda Bueno Hernández Miguel Angoitia Grijalba</p> |  <p>CIADE UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID</p> <p>UAM UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID</p> <p>MADRID ¡MADRID!</p> |
| Melilla | <p>Universidad de Granada</p> | <p>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)</p> <p>Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez</p> |  <p>CIUDAD AUTÓNOMA MELILLA</p> <p>Universidad de Granada</p> |
| Murcia | <p>Universidad de Murcia</p> | <p>Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)</p> <p>Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín</p> |  <p>cátedra de EMPRENDEDORES</p> <p>INFO INSTITUTO DE FOMENTO REGION DE MURCIA</p> <p>Región de Murcia Consejería de Universidades, Empresa e Investigación</p> <p>ceeim CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE MURCIA</p> <p>Unión Europea Fondo Europeo de Desarrollo Regional</p> <p>BMN CAJAMURCIA</p> <p>PLAN EMPRENDEMOS REGION DE MURCIA</p> <p>UNIVERSIDAD DE MURCIA</p> |

| Unidad | Institución | Miembros | Colaboradores |
|-----------------------------|---|---|--|
| Navarra | Universidad Pública de Navarra King's College London (UK) | Ignacio Contín Pilart (Directir GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martin Sánchez |  <p>UPNA Universidad Pública de Navarra Nafarroako Unibertsitate Publikoa</p> <p>Cátedra de Liderazgo, Estrategia y Empresa UPNA/Caixa Bank (CLEE)</p> |
| País Vasco | Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona | Maribel Guerrero (Directora GEM País Vasco) Iñaki Peña José L. González-Pernia María Saiz Jon Hoyos Nerea González David Urbano |            |
| Trabajo de campo GEM España | Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca) | Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica) | |

Índice de contenido

| | |
|--|----|
| PRÓLOGO | 21 |
| Carta del socio institucional | 23 |
| Erakunde bazkidearen gutuna | 25 |
| Letter from the Institutional Partner | 27 |
| Lettre du Partenaire Institutionnel | 29 |
| Carta del Equipo Investigador | 31 |
| Ikertzaileen taldearen gutuna | 32 |
| Letter from the Research Team | 33 |
| Lettre de l'Équipe de Recherche | 34 |
| INTRODUCCIÓN | 35 |
| El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>) | 37 |
| Metodología | 39 |
| Resumen Ejecutivo | 41 |
| Laburpen exekutiboa | 45 |
| Executive Summary | 49 |
| Résumé Exécutif | 53 |
| PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO | 57 |
| Capítulo 1. El fenómeno emprendedor | 59 |
| 1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años | 59 |
| 1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender | 59 |
| 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento | 63 |
| 1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV | 65 |
| 1.2. Resultados de la actividad emprendedora | 68 |
| 1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor | 68 |
| 1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad <i>versus</i> necesidad | 71 |
| 1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor | 73 |
| 1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género | 77 |
| 1.2.5. Financiación del proceso emprendedor | 80 |
| 1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV | 88 |

| | |
|---|---------|
| 1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora | 98 |
| 1.3.1. Actividad económica | 98 |
| 1.3.2. Tamaño y expectativas de empleo futuro | 100 |
| 1.3.3. Nivel de innovación | 105 |
| 1.3.4. Orientación internacional | 110 |
| 1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV | 112 |
| 1.4. Resultados de la actividad (intra)emprendedora | 116 |
| 1.5. Conclusiones | 118 |
| 1.6. Referencias | 120 |
| Anexo 1.1. Glosario | 123 |
| Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS | 125 |
| PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO | 127 |
| Capítulo 2. El entorno emprendedor | 129 |
| 2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV | 130 |
| 2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2015 | 130 |
| 2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV | 132 |
| 2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV | 133 |
| 2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV | 133 |
| 2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV | 135 |
| 2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV | 136 |
| 2.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa | 138 |
| 2.4. Conclusiones | 141 |
| 2.5. Referencias | 141 |
| Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES | 143 |

Índice de Cuadros y de Figuras

Listado de Cuadros

| | | |
|---------------|--|-----|
| Cuadro 1.1.1. | Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2015 | 60 |
| Cuadro 1.1.2. | Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2015 | 62 |
| Cuadro 1.1.3. | Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2015 | 63 |
| Cuadro 1.1.4. | Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2015 | 64 |
| Cuadro 1.2.1. | Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2015 | 69 |
| Cuadro 1.2.2. | Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2015 | 79 |
| Cuadro 1.2.3. | Motivos para emprender según el género. CAPV 2015 | 79 |
| Cuadro 1.2.4. | Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Periodo 2010-2015 | 86 |
| Cuadro 1.2.5. | Porcentaje de población adulta involucrada en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2015 | 89 |
| Cuadro 2.0. | Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional | 130 |
| Cuadro 2.1.1. | Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2015 | 132 |
| Cuadro 2.1.2. | Obstáculos de la actividad emprendedora en 2015, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2015 | 134 |
| Cuadro 2.1.3. | Apoyos de la actividad emprendedora en 2015, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2015 | 136 |
| Cuadro 2.1.4. | Recomendaciones de la actividad emprendedora en 2015, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2015 | 137 |
| Cuadro 2.1.5. | Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2015 | 139 |
| Cuadro 2.1.6. | Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2015 | 140 |

Listado de Figuras

| | | |
|-------------|---|----|
| Figura i. | Modelo teórico GEM | 38 |
| Figura ii. | El proceso emprendedor según el proyecto GEM | 39 |
| Figura ili. | Fuentes de información que nutren el observatorio GEM | 39 |

Índice de Gráficos

| | | |
|-----------------|---|----|
| Gráfico 1.1.1. | Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2015 | 61 |
| Gráfico 1.1.2. | Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2015 | 64 |
| Gráfico 1.1.3. | Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras economías basadas en la innovación. CAPV 2015 | 66 |
| Gráfico 1.1.4. | Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras comunidades autónomas españolas. CAPV 2015 | 67 |
| Gráfico 1.2.1. | Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2015 | 69 |
| Gráfico 1.2.2. | Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2015 | 70 |
| Gráfico 1.2.3. | Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2015 | 70 |
| Gráfico 1.2.4. | Motivos para emprender. TEA, CAPV 2015 | 71 |
| Gráfico 1.2.5. | Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2015 | 72 |
| Gráfico 1.2.6. | Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2015 | 72 |
| Gráfico 1.2.7. | Principal motivo para emprender. CAPV-España 2015 | 73 |
| Gráfico 1.2.8. | La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender. TEA CAPV 2015 | 73 |
| Gráfico 1.2.9. | Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015 | 74 |
| Gráfico 1.2.10. | Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2015 | 74 |
| Gráfico 1.2.11. | Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015 | 75 |
| Gráfico 1.2.12. | Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2015 | 75 |
| Gráfico 1.2.13. | Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015 | 76 |
| Gráfico 1.2.14. | Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015 | 77 |
| Gráfico 1.2.15. | Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2015 | 78 |
| Gráfico 1.2.16. | Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2015 | 79 |
| Gráfico 1.2.17. | Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2015) y España 2015 | 81 |
| Gráfico 1.2.18. | Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2015 | 81 |
| Gráfico 1.2.19. | Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2015 | 82 |
| Gráfico 1.2.20. | Fuentes de procedencia de la mayor parte del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. CAPV 2015 | 83 |

| | | |
|-----------------|--|-----|
| Gráfico 1.2.21. | Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2015 | 84 |
| Gráfico 1.2.22. | Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2015 y España 2015 | 84 |
| Gráfico 1.2.23. | Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2015 | 87 |
| Gráfico 1.2.24. | Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2015 | 88 |
| Gráfico 1.2.25. | Relación cuadrática 2015 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico | 91 |
| Gráfico 1.2.26. | Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2015 | 93 |
| Gráfico 1.2.27. | Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2015 | 94 |
| Gráfico 1.2.28. | Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora en las economías basadas en la innovación en 2015 | 95 |
| Gráfico 1.2.29. | Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2015 | 96 |
| Gráfico 1.2.30. | Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2015 | 96 |
| Gráfico 1.2.31. | Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2015 | 97 |
| Gráfico 1.2.32. | Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2015 | 97 |
| Gráfico 1.3.1. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por sector de actividad | 99 |
| Gráfico 1.3.2. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2015 | 100 |
| Gráfico 1.3.3. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por tramo de empleo actual | 101 |
| Gráfico 1.3.4. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2015 | 102 |
| Gráfico 1.3.5. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por tramo de empleo esperado a 5 años | 104 |
| Gráfico 1.3.6. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2015 | 104 |
| Gráfico 1.3.7. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por grado de novedad del producto o servicio | 106 |
| Gráfico 1.3.8. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2011-2015 | 107 |
| Gráfico 1.3.9. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por grado de competencia percibida | 108 |
| Gráfico 1.3.10. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2015 | 108 |
| Gráfico 1.3.11. | Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por antigüedad de las tecnologías utilizadas | 109 |
| Gráfico 1.3.12. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2011-2015 | 110 |
| Gráfico 1.3.13. | Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por proporción de ventas en el exterior | 111 |

| | | |
|-----------------|---|-----|
| Gráfico 1.3.14. | Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2015 | 112 |
| Gráfico 1.3.15. | Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2015 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados | 114 |
| Gráfico 1.3.16. | Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2015 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados | 115 |
| Gráfico 1.4.1. | Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV y en España, comparativa 2014 y 2015 | 116 |
| Gráfico 1.4.2. | Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, en las economías basadas en la innovación en 2015 | 117 |
| Gráfico 1.4.3. | Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2015 | 118 |
| Gráfico 2.1.1. | Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2015 | 131 |
| Gráfico 2.1.2. | Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2014-2015 | 131 |
| Gráfico 2.1.3. | Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2015 | 139 |

Prólogo

Carta del socio institucional

Por segundo año consecutivo desde Innobasque acompañamos el desarrollo del informe GEM-CAPV correspondiente en este caso al ejercicio de 2015, reflejando así la importancia que damos al emprendimiento como una de las principales manifestaciones de la actividad innovadora en Euskadi. Compartimos de esta manera el objetivo de promocionar en la sociedad vasca los valores y actitudes relacionados con la innovación y el emprendimiento para construir nuestro mejor futuro deseado.

GEM es una metodología con una larga trayectoria de investigación y que viene avalada por su contribución al estudio del fenómeno emprendedor en todo mundo, incluyendo tanto el comportamiento y actitudes de las personas, como la influencia del contexto regional o nacional en el que éstos se desarrollan. Así desde 2004 el GEM-CAPV ha venido ofreciendo un certero diagnóstico de la situación emprendedora en Euskadi, puesto al servicio de la sociedad en general, y de los responsables de gestionar y decidir sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento en particular. En Innobasque estamos convencidos de la necesidad de la evaluación de los resultados e impacto, no solo finales sino también intermedios, con el fin de evaluar procesos y situaciones que nos ayuden a estar preparados para una toma de decisiones orientadas y con valor añadido.

Como decíamos hace un año, no existe un único modelo de hacer innovación, ni tampoco existe un modelo de emprendimiento válido para todos los territorios o todas las circunstancias. Es por ello que la perspectiva comparada que nos aporta este informe debe ser leída en el marco de la realidad socio-económica de nuestra comunidad. En los últimos años se está produciendo un esperanzador aumento de las altas de nuevos establecimientos y empresas en Euskadi que, sin embargo, se ve contrarrestado por el cese de actividad de muchas de las mismas. Esta situación nos lleva a que se esté produciendo un ligero retroceso en el número total de establecimientos y empresas en nuestra comunidad. Esta misma realidad es la que parece recogerse en la evolución de los datos más recientes del GEM-CAPV. Ello llevaría a preguntarnos no sólo sobre las condiciones que propician la creación de una nueva empresa, sino sobre todo sobre aquellas que dificultan que ésta pueda seguir con vida al menos durante los siguientes tres años y medio, que es el periodo de tiempo analizado por este informe.

Como parte de este análisis, deberemos distinguir entre la actividad emprendedora más ligada al autoempleo y dirigida a los mercados locales, y el emprendimiento innovador basado en la tecnología y el conocimiento y orientado a los mercados globales. Aunque necesitamos de los dos tipos de emprendimiento, es indudable que será el segundo el que aporte un mayor potencial de crecimiento, aunque también requerirá unos instrumentos de apoyo más sofisticados y especializados, que ayuden a navegar en escenarios de mayor incertidumbre. Es ahí precisamente donde surge la innovación, que necesita disponer de entornos abiertos a la exploración y el aprendizaje. Conviene también destacar la potencialidad de nuevos modelos de negocio y de emprendizaje basados en la cooperación, ya que sumando capacidades se reduce la incertidumbre y el riesgo y se mejoran los resultados. El tejido empresarial vasco está formado en un 99% por pymes y micropymes, muchas de las cuales están preparadas para encarar ambiciosos proyectos de emprendizaje en colaboración.

Desde Innobasque no podemos sino continuar animando al desarrollo de informes que, como el GEM-CAPV 2015, nos ayudan a disponer de un mejor conocimiento de la realidad emprendedora en Euskadi. Mientras, en paralelo, habrá que integrar esta información con la proveniente de otras fuentes socio-económicas e innovadoras para, a través de un análisis conjunto, poder disponer de una visión más holística e integral. Una visión que nos permita seguir apoyando el nacimiento y sobre todo el creci-

miento de las nuevas iniciativas empresariales. Este y no otro es el objetivo al que se orienta el Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora, impulsado por el Gobierno Vasco y las tres Diputaciones Forales.

Jose Maria Villate
Director General de Innobasque

Erakunde bazkidearen gutuna

Bigarren urtez jarraian, Innobasquek EAEko GEM txostenaren 2015eko edizioa aurrera eramaten lagundu du. Laguntza horrek islatzen du ekintzaitzari ematen diogun garrantzia, EAEn berrikuntza jardueraren adierazpide nagusietako bat baita. Horrela, euskal gizartean berrikuntzari eta ekintzaitzari lotutako balioak eta jarrerak sustatzen lagundu nahi dugu, guztiok batera nahi dugun etorkizunik onena eraikitzen jarraitzeko.

GEM metodologiak ikerketako ibilbide luzea egina du jada. Mundu osoan erabiltzen da, fenomeno ekintzailea aztertzeko. Ildo horretatik, GEM metodologiak aztertzen ditu bai pertsonen portaerak eta jarrerak eta bai eskualde edo nazioaren testuinguruaren eragina. Horrela, 2004az geroztik, EAEko GEMek Euskadiko egoera ekintzailearen diagnostiko zehatza eskaintzen du. Gainera, diagnostiko hori gizarte osoaren eskura jartzen du, oro har, eta, bereziki, ekintzaitzari laguntzeko politika publikoak kudeatzeaz eta erabakitzeaz arduratzen direnen eskura. Innobasquen ziur gaude behar-beharrezkoa dela azken emaitzak eta eragina ez ezik, bitarteko emaitzak ere ebaluatzea, erabakiak egoki hartzen eta balioa eransten lagunduko diguten prozesuak eta egoerak ebaluatu nahi baditugu.

Orain dela urtebete esaten genuen bezala, jakin badakigu berrikuntza egiteko modu asko daudela. Gauza bera esan dezakegu ekintzaitzari buruz ere: ezin da ekintzaitza eredu bakarra proposatu, lurralde edo egoera guztietarako baliagarria. Horregatik, txosten honek eskaintzen digun ikuspegi alderatua geure autonomia erkidegoaren gizarte eta ekonomia errealtatearen baitan ulertu behar dugu. Azken urteetan, EAEn establezimendu eta enpresa berrien sorrera handitu egin da, baina, aldi berean, enpresa askok utzi dituzte bertan behera beren jarduerak. Horregatik, gure autonomia erkidegoan, establezimenduen eta enpresen guztizko kopurua txikitzen ari da. Errealtate hori bera jaso dugu EAEko GEM txostenaren azken datuen bilakaera aztertuta ere. Egoera horrek eraman behar gaitu enpresa berriak sortzen laguntzen duten baldintzak zein diren aztertzeraz eta, batez ere, enpresa horrek gutxienez hurrengo hiru urte eta erdian (horixe baita txosten honetan aztertu dugun denbora tarteaz) bizirik jarraitzea eragozten duten zailtasunak identifikatzeraz.

Azterketa horren baitan, berezi behar ditugu norberarentzat enplegua sortzeko asmoz eta tokiko merkatuetara bideratuta aritzen den jarduera ekintzailea eta teknologian eta jakintzan oinarritutako jarduera ekintzailea, merkatu globaletara bideratzen dena. Bi ekintzaitza motak behar baditugu ere, zalantzarik gabe bigarrenak eskainiko digu hazteko potentzial handiagoa. Baina, era berean, laguntza tresna sofistikatuagoak eta espezializatuagoak ere eskatuko ditu, ziurtasun ez handiagoko jokalekuan mugitzen lagunduko dutenak. Eta hortxe sortuko da berrikuntza, hain zuzen ere, arakatzeko eta ikasteko ingurune irekiak behar baititu. Azpimarratzekoa da, halaber, lankidetzan oinarritutako negozio eta ekintzaitza eredu berriek eskaintzen dituzten aukerak, gaitasunak batuz ziurtasun eza eta arriskua gutxitu baititzakegu eta emaitzak hobetu. EAEko enpresa multzoaren zatirik handiena (% 99 inguru) enpresa txiki eta ertainak eta mikro enpresa txiki eta ertainak dira; horietako asko prest daude, beste batzuekin lankidetzan arituz, ekintzaitzako asmo handiko proiektuak aurrera eramateko.

Innobasquek EAEko GEM 2015eko txostena eta antzekoak egiten jarraitzearen garrantzia azpimarratu nahi du, Euskadin ekintzaitzaren errealtatea hobeto ezagutzen laguntzen baitigute. Bitartean, eta aldi berean, informazio hori beste gizarte eta ekonomia iturri berritzaile batzuetatik datorren informazioarekin uztartu beharko dugu, batera hartuta, ikuspegi holistikoagoa eta integralagoa eskuratzeko.

Ikuspegi horrek aukera eman behar digu enpresa ekimen berrien sorrerari eta, batez ere, hazkunderari laguntzen jarraitzeko. Hain zuzen ere, helburu horretara bideratu da Jarduera Ekintzaileari laguntzeko Erakunde arteko Plana, Eusko Jaurlaritzak eta hiru Foru Aldundiek bultzatutakoa.

Jose Maria Villate
Innobasqueko zuzendari nagusia

Letter from the Institutional Partner

Innobasque has supported the elaboration of the GEM-Basque Country report for the second year. This analysis of the 2015 exercise shows the important role we assign to entrepreneurship as one of the main expressions of innovative activity in the Basque Country. We share the objective of promoting innovation and entrepreneurship-related values and attitudes in Basque society to build a better future.

The GEM methodology has a proven record in research and its contribution to the study of the entrepreneurial phenomenon worldwide, including persons' behaviour and attitudes as well as the influence of the regional or national context in which they develop, attests to this. Since 2004, the GEM-Basque Country has provided an accurate diagnosis of the entrepreneurial situation in the area. This information has been placed at the service of society in general and the authorities in charge of policy-making and management, particularly concerning support for entrepreneurship. At Innobasque we are fully convinced of the need to evaluate the final and intermediate results and impact in order to assess situations and processes that help us to be prepared for oriented decision-making with value added.

As we said a year ago, there is no single model to innovate, nor is there an entrepreneurship model valid for every territory and circumstance. For this reason, the comparative viewpoint provided in this report should be read within the framework of the socio-economic reality of our area. There has been an encouraging increase in the number of new businesses and establishments in the Basque Country, which, however, is offset by the shutdown of many others. This situation has resulted in a slightly lower number of businesses and establishments in our area. GEM analysis of the most recent data for the Basque Country over time seem to reflect this same reality. This would prompt us to question not only the conditions that foster the creation of new businesses but also those that hinder their survival at least during the following three and a half years, which is the time range analysed in this study.

As part of this analysis, we must distinguish between entrepreneurial activity which is more closely linked to self-employment and targeting local markets and innovative entrepreneurship based on technology and knowledge and oriented towards global markets. Although we need the two types of entrepreneurship, the second is undoubtedly the one with the greatest growth potential although it will also need more sophisticated and specialist instruments to support it, which help to operate in more uncertain scenarios. And that is precisely where innovation arises, as it needs environments which are open to exploration and learning. It is also important to highlight the potential of new cooperation-based business and entrepreneurship models as pooling capacities reduces uncertainty and risks and boosts results. 99% of the Basque Country's business fabric is formed by SMEs and micro enterprises, many of which are prepared to undertake ambitious entrepreneurial projects in collaboration with others.

Innobasque continues to encourage the elaboration of reports such as the 2015 GEM-Basque Country which help us to know more about the entrepreneurial reality in our area. Parallel to this, the information must be integrated with that from other socio-economic and innovative sources to conduct joint analysis and attain a more holistic vision. A vision that enables us to continue support-

ing the creation, and, above all, the growth of new business initiatives. The Interinstitutional Plan for Supporting Entrepreneurial Activity, driven by the Basque Government and the three Provincial Councils, focuses on this sole aim.

Jose Maria Villate
CEO of Innobasque

Lettre du Partenaire Institutionnel

Pour la deuxième année consécutive, Innobasque accompagne le développement du rapport GEM-CAPV correspondant dans ce cas à l'exercice 2015. Cela reflète l'importance que nous donnons à l'entrepreneuriat comme l'une des principales manifestations de l'activité d'innovante au Pays basque. Nous partageons ainsi l'objectif de promouvoir dans la société basque les valeurs et les attitudes liées à l'innovation et à l'entrepreneuriat pour construire un avenir commun dans les meilleures conditions souhaitables.

GEM est une méthodologie avec une longue trajectoire de recherche, avalisée par sa contribution à l'étude du phénomène entrepreneurial au niveau mondial, qui tient compte aussi bien du comportement et des attitudes des personnes que de l'influence du contexte régional ou national dans lequel elles se développent. C'est ainsi que depuis 2004 le GEM-CAPV offre un diagnostic détaillé de la situation de l'entrepreneuriat au Pays basque, tout cela étant mis au service de la société en général, et des responsables de la gestion et de la prise de décision sur les politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat en particulier. En Innobasque nous sommes convaincus de la nécessité de l'évaluation des résultats et de l'impact, non seulement finaux mais aussi intermédiaires, afin d'évaluer les processus et les situations qui nous aident à être préparés pour une prise de décisions orientée et avec de la valeur ajoutée.

Comme nous le disions il y a un an, il n'existe pas de modèle unique pour faire de l'innovation, et il n'existe pas non plus de modèle d'entrepreneuriat qui soit valable pour tous les territoires ou toutes les circonstances. C'est pourquoi la perspective comparée que nous apporte ce rapport doit être lu et analysé dans le cadre de la réalité socio-économique de notre région. Dans les années passées, il s'est produit une augmentation encourageante des inscriptions de nouveaux établissements et entreprises au registre du Pays basque, une augmentation qui, cependant, est contrebalancé par la cessation d'activité de beaucoup d'entre elles. Cette situation entraîne un léger recul dans le nombre total d'établissements et d'entreprises dans notre région. C'est cette même réalité qui semble se faire jour dans l'évolution des toutes dernières données du GEM-CAPV. Cela nous amène à nous poser des questions, non seulement sur les conditions qui favorisent la création d'une nouvelle entreprise, mais aussi et surtout sur les conditions qui compliquent la survie de cette entreprise au-delà de trois ans et demi (c'est la période temps analysé par ce rapport).

Cette analyse se doit de distinguer entre l'activité entrepreneuriale la plus fortement liée à l'auto-emploi et orientée vers le marché local, et l'entrepreneuriat innovant basé sur la technologie et sur la connaissance et orienté vers le marché global. Certes, nous avons besoin des deux types d'entrepreneuriat, mais il ne fait aucun doute que ce sera le second qui apportera un plus fort potentiel de croissance, même s'il requerra également des instruments de soutien plus sophistiqués et spécialisés, qui permettront de naviguer dans des eaux d'une plus grande incertitude. C'est justement là que surgit l'innovation qui a besoin de disposer de milieux ouverts à l'exploration et à l'apprentissage. Il convient également de souligner la potentialité de nouveaux modèles d'entreprise et d'apprentissage entrepreneurial basés sur la coopération, car en additionnant des capacités on réduit l'incertitude et le risque, et les résultats s'en voient améliorés. Le tissu d'entreprises basque est formé à 99% par des PME et des TPE, et nombre d'entre elles sont parfaitement préparées pour envisager des ambitieux projets d'apprentissage entrepreneurial en collaboration.

Innobasque continue à encourager l'élaboration de rapports qui, comme dans le cas du GEM-CAPV 2015, nous permettent de disposer d'une meilleure connaissance de la réalité entrepreneuriale au Pays Basque. Par ailleurs, en parallèle, il faudra intégrer ces informations avec celles qui proviennent d'autres sources socio-économiques et innovantes pour, grâce à une analyse conjointe, pouvoir disposer d'une vision plus holistique et intégrale. C'est cette vision qui nous permet de continuer à encourager et à soutenir la naissance et surtout la croissance des nouvelles initiatives d'entreprise. Car c'est bien cela l'objectif visé par le Plan Interinstitutionnel de Soutien à l'Activité Entrepreneuriale, sous l'égide du Gouvernement basque et des trois Députations Forales (Guipuscoa, Alava et Biscaye).

Jose Maria Villate
Directeur General d'Innobasque

Carta del Equipo Investigador

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

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

Cabe decir que si bien los resultados ofrecidos desde el inicio han servido de orientación para el diseño de políticas e incluso en la elaboración del plan interinstitucional de apoyo a la actividad emprendedora en la CAPV en su conjunto, esta edición ha sido posible gracias al apoyo y la confianza que nos ha brindado el Departamento de Desarrollo Económico y Territorial [Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila] de la Diputación Foral de Bizkaia; Departamento de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial [Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentua] de la Diputación Foral de Gipuzkoa; y la Fundación Emilio Soldevilla. También se agradece el apoyo de Innobasque, Agencia Vasca de la Innovación en su papel de socio institucional del proyecto.

Equipo Investigador

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

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

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

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

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

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

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

Ikertzaileen taldearen gutuna

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

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

Hasieratik eskainitako emaitzak lagungarriak izan dira politikak diseinatzeko eta EAEko jarduera ekintzaileari laguntzeko erakunde arteko plana prestatzeko. Baina, edizio hau Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Sailak; Gipuzkoako Foru Aldundiko Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentuak; eta Emilio Soldevilla Fundazioak bideratutako laguntzari esker egin ahal izan da. Eskerrak eman nahi dizkiogu, halaber, Innobasqueri, proiektuaren erakunde bazkideari.

Ikertzaileen taldea

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

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

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

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

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

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

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

Letter from the Research Team

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

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

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

Research Team

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

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

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

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

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

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

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

Lettre de l'Équipe de Recherche

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

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

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

Équipe de Recherche

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

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

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

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

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

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

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

Introducción

Esta sección se integra por tres apartados. El primero describe los aspectos generales del proyecto GEM. Posteriormente, se detalla la metodología que adoptan los países o regiones que participan en el consorcio GEM a nivel internacional. Finalmente, se incluye el resumen ejecutivo de la décimo segunda edición del informe GEM CAPV; obtenido a partir del análisis de la información obtenida a través de la población vasca de 18 a 64 años, así como, de las personas expertas vascas entrevistadas en 2015.

El proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

La edición GEM CAPV 2015 supone la décimo sexta edición de este proyecto en el ámbito internacional, y décimo segunda edición en la Comunidad Autónoma del País Vasco. A nivel internacional, durante el año 2015 han sido entrevistadas 206.000 personas de 18 a 64 años en los 60 países participantes en el proyecto GEM con el objeto de medir, bajo la misma metodología, la actividad emprendedora, la dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico (Kelly *et al.*, 2016). A nivel CAPV, gracias al esfuerzo de las entidades colaboradoras y financiadoras se han entrevistado a 2.000 personas vascas de 18-64 años, así como, 36 personas expertas en temas vinculados al entorno emprendedor vasco¹.

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

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

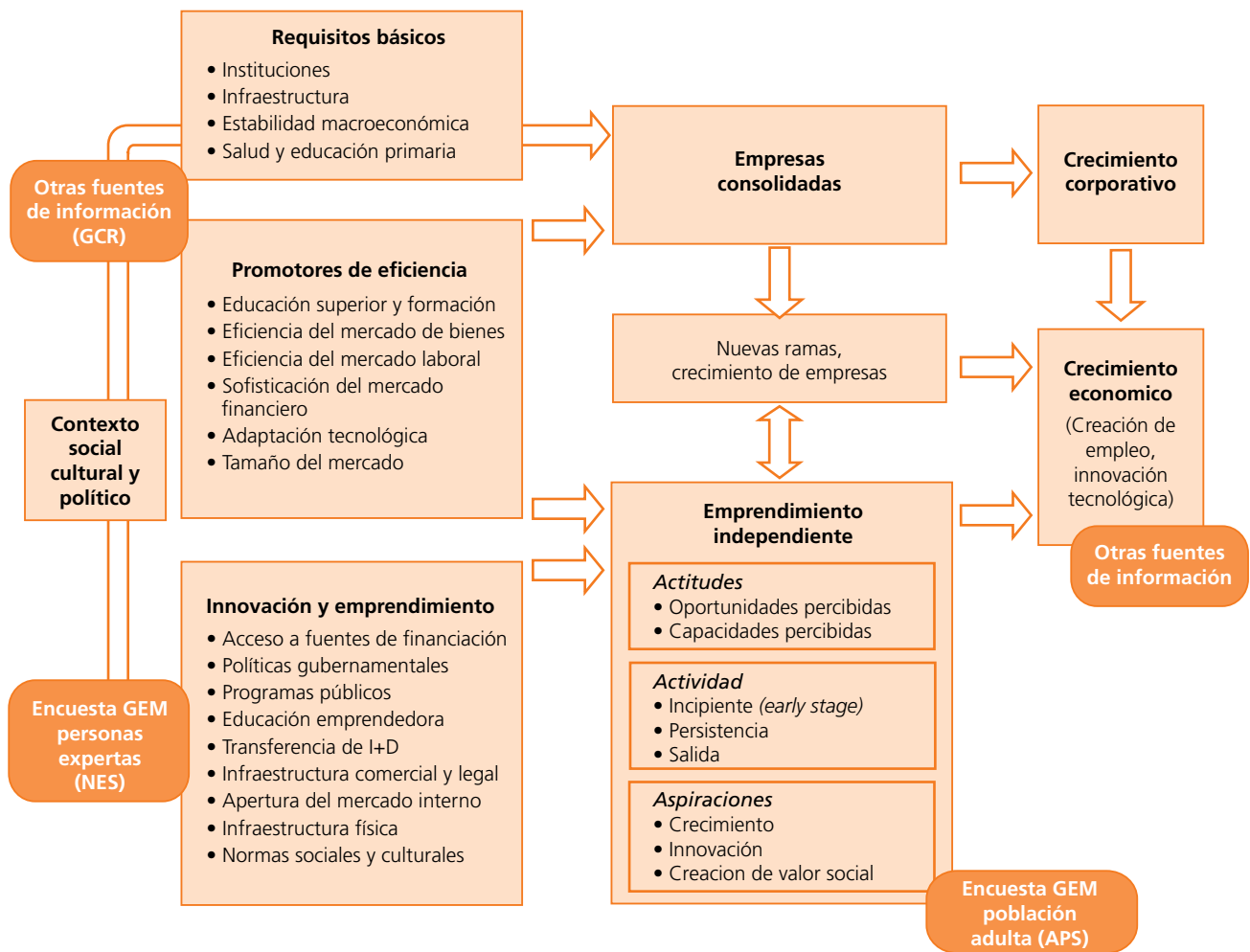
En general, los informes que se generan desde el Observatorio se sustentan sobre un modelo teórico que se ha venido perfeccionando en los años recientes en el seno del Consorcio (véase la Figura i). Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos detalles que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el del estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, añadiendo para ello tres subíndices de competitividad —el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados³—. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender, influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes, da lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza. El modelo se fortaleció a partir del estudio de emprendimiento corporativo que se realizó en la edición 2011.

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

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

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

Figura i. Modelo teórico GEM



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

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

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



Metodología

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

Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM



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

GEM. CAPV. Resumen Ejecutivo 2015

Resumen Ejecutivo

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

Los principales *indicadores de la actividad emprendedora de la CAPV* muestran un ligero retroceso en la edición 2015. Un 3,4% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada ha manifestado estar involucrada en negocios que se encuentran en su etapa inicial (con menos de 3,5 años de vida). Si desagregamos este indicador en sus componentes, respecto a la edición anterior, observamos un retroceso de 0,5 puntos porcentuales en las iniciativas nacientes (0-3 meses) y a su vez un aumento de 0,2 puntos porcentuales en las iniciativas nuevas (4-42 meses). Así, por cada persona emprendedora con negocios nacientes identificada en la CAPV en 2015 había el equivalente a 1,6 personas con negocios nuevos. Esto indica que la actividad emprendedora vuelve a concentrarse en nuevos proyectos tal como había sido habitualmente hasta el 2008. Esta misma tendencia se observa en la geografía española.

Asimismo, si observamos el porcentaje de población vasca que ha manifestado tener *la intención de emprender en los tres próximos años*, la tendencia muestra nuevamente otra caída (del 5,4% en 2014 al 3,7% en 2015); hecho que se ha venido observando en las últimas cinco ediciones. En contraste, el indicador de mayor fortaleza en el ecosistema emprendedor vasco ha sido el porcentaje de población adulta con *negocios consolidados* (más de 42 meses de vida), que este año también muestra una reducción (del 8,0% en 2014 al 7,1% en 2015). Aunque, esta bajada se ve parcialmente compensada por el ínfimo *índice de abandono empresarial* (1,2%).

Como resultado, la posición internacional y estatal de la CAPV continúa siendo comparativamente baja incluso manteniendo más de dos puntos de diferencia respecto la media española.

Perfil de la persona emprendedora vasca

Desde el punto de vista del comportamiento emprendedor, los datos sugieren que la identificación de oportunidades sigue siendo el *principal motivo para emprender* en la CAPV. En general, el *perfil de la persona emprendedora vasca* es muy similar al de las ediciones anteriores: varón, entre 35 y 45 años, con un nivel alto de formación, y un nivel de renta alto. Si tenemos en cuenta la *perspectiva de género*, los datos indican que la tasa de actividad emprendedora femenina sigue posicionándose por debajo de la tasa de actividad emprendedora masculina; aunque se ve una tendencia hacia la equiparación. Según su nivel de formación, ambos grupos (emprendedores y emprendedoras) tienen un alto nivel de formación (licenciatura, ingeniería, máster o doctorado).

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

En la edición 2015, en promedio, las *necesidades de financiación* de los proyectos de negocio en fase naciente que iniciaron su actividad en la CAPV alcanzaron los 20.000 euros. El 60% de este importe fue práctica-

mente cubierto a través de las aportaciones al capital que realizan los/as promotores/as de estos proyectos. Con respecto a otras fuentes externas de financiación que hayan utilizado o tengan la expectativa de utilizar, destaca el mayor optimismo reflejado en relación al acceso a financiación bancaria (un 43,5% de los proyectos nacientes ha recurrido o aspira a obtener fondos a través de esta vía). Respecto a otros canales vinculados a fuentes alternativas de financiación, bien sea a través de inversores/as no profesionales (*3 Fs: Family, Friends & Fools*), un 26,1% recurre o recurrirá a aportaciones de familiares y un 17,4% a amigos/as o conocidos/as. En lo relativo a inversores/as privados/as que operan bajo parámetros de actuación profesionalizados, el 4,4% de los proyectos ha recibido o espera recibir financiación procedente de *business angels* o fondos de capital riesgo.

En lo que se refiere a la *tasa de inversión informal*, en la edición 2015, se observa el involucramiento del 2,5% de la población vasca de 18-64 años. Aunque este indicador presenta un retroceso de un punto porcentual respecto a la edición anterior, también se observan algunos aspectos positivos. *En primer lugar*, se observa un mayor compromiso de dichas personas al aumentar la aportación media realizada, superando un valor mediano de 10.000 euros. *En segundo lugar*, se observa un mayor involucramiento de las mujeres en este tipo de inversiones (52%). *En tercer lugar*, se observa un incremento en el porcentaje de personas que lo hacen de manera profesional tras detectar una buena idea o proyecto de negocio (4,4%). *En cuarto lugar*, la gran mayoría de las inversiones realizadas siguen respondiendo a un esquema en el que predomina el vínculo familiar existente entre emprendedor/a e inversor/a. Además, se sabe que seis de cada diez de las personas que invierten lo han hecho alguna vez a través del marco de mediación que ponen a disposición las redes de *business angels* (BANs).

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

Dado que el impacto de la actividad emprendedora depende más de la calidad que de la cantidad, el proyecto GEM CAPV también recoge información sobre las características de los negocios puestos en marcha con el propósito de ofrecer algunos indicios de su calidad. En este sentido, *en primer lugar*, los datos recopilados en esta edición vuelven a dejar constancia de que en la CAPV la mayoría de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en el TEA *corresponde a actividades de servicios*. Específicamente, el 83,5% de las personas emprendedoras con negocios -nacientes y nuevos- identificados se dedicaba a actividades de servicios; de las cuales, el 17,9% se concentraba en servicios intensivos en conocimiento, y el 65,6% se concentraba en servicios no intensivos en conocimiento. Respecto a la edición 2014, tanto la proporción del TEA correspondiente a actividades de servicios no intensivos en conocimiento como la correspondiente a actividades de agricultura, ganadería y pesca han aumentado. Por el contrario, el peso relativo de las personas emprendedoras en fase inicial dedicadas a los servicios intensivos en conocimiento, en la industria, en energía, y en la construcción ha disminuido.

En segundo lugar, otro aspecto vinculado a la calidad de los negocios puestos en marcha está relacionado con su *tamaño según el número de empleados/as* que haya contratado. De acuerdo a los datos obtenidos en 2015, los negocios de las personas emprendedoras en fase inicial tenían, en promedio, un tamaño actual de 1,2 personas empleadas que, comparativamente, es menor que el tamaño observado en 2014. Esta disminución se debe principalmente al porcentaje del TEA sin empleados/as que ha aumentado en el último año hasta el 37,4%. Respecto las expectativas futuras de empleo, la población emprendedora en fase inicial identificada en 2015 esperaba emplear a una media de 3,7 personas al cabo de los próximos cinco años. En este caso, el 49,3% del TEA lo constituían iniciativas que esperaban emplear al menos una persona en los próximos cinco años.

En tercer lugar, cabe mencionar que *el nivel de innovación* de la población emprendedora en fase inicial no ha mejorado respecto a la edición anterior. Por un lado, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas cuyo producto/servicio era novedoso total o parcialmente se ha mantenido sin cambios, pasando del 28,6% en 2014 al 28,3% en 2015. En este indicador, la CAPV continúa posicionándose por encima de la mayoría de comunidades autónomas. Por otro lado, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que afirmaba tener poca o ninguna competencia disminuyó del 48,3% en 2014 al 40,3% en 2015. En este indicador, la CAPV se ubica por encima de la media de las comunidades autónomas. Asimismo, en el último año la CAPV experimenta una disminución del porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad. En este caso, la CAPV se posiciona por debajo de la media de las comunidades autónomas.

Finalmente, con un 25,4% del TEA corresponde a iniciativas con al menos un 1% de ventas anuales provenientes del extranjero, *la orientación internacional* de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV ha mejorado en el último año. Las iniciativas que tenían entre 1% y 25% de ventas provenientes del exterior repre-

sentaron el 19,5% del TEA, las que tenían entre 25% y 75% de ventas del exterior representaron el 4,5%, y las que tenían más del 75% de ventas provenientes del exterior representaron el 1,5%. Sin embargo, estos niveles de orientación internacional de la actividad emprendedora posicionan a la CAPV por debajo de los niveles observados en otros entornos de referencia también en el último año.

Actividad (intra)emprendedora en la CAPV

En lo relativo *a la actividad (intra)emprendedora*, el 1,4% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en la edición 2015 ha manifestado haber participado/liderado la puesta en marcha de ideas e iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años. En este indicador, la CAPV se posiciona por encima de la media española (1,1%) y junto a las comunidades autónomas de Madrid (2,1%), de Cataluña (1,5%), y de Navarra (1,2%) que evidencian los mayores porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)emprendedoras en la edición 2015. Sin embargo, la CAPV ocupa una posición aún alejada de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,0%).

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

Algunas de las tendencias en los indicadores vinculados al proceso emprendedor en la CAPV puede ser un reflejo de la *percepción de algunos valores y actitudes* de la población vasca encuestada en relación al emprendimiento. En esta edición, se destacan las siguientes dos tendencias:

Primera, continúa el aumento aunque todavía leve en el porcentaje de la población vasca de 18 a 64 años que percibe la existencia de oportunidades para emprender en su entorno. Si bien, este indicador está mejor posicionado respecto a la población española, aún está un poco alejado de la media de la población europea. Al mismo tiempo, se observa una disminución en la identificación de modelos de referencia, así como, una disminución en su percepción de poseer los conocimientos/habilidades necesarias para emprender. Otro aspecto también a destacar es el deterioro constante en la opinión de la sociedad vasca respecto al reconocimiento del emprendimiento como una buena opción profesional o como una actividad que tiene una retribución socioeconómica relevante. Al contrastar estos indicadores en otras economías de referencia, se ha observado una amplia diferencia respecto a las medias obtenidas tanto en la población española con en la población europea.

Segunda, desde una perspectiva de género, destaca que las mujeres (tanto involucradas como no involucradas en el proceso emprendedor) tienen una mejor percepción que la de los varones respecto a que el emprendimiento es una buena opción profesional. Así mismo, el colectivo de mujeres emprendedoras reconoce la existencia de más oportunidades para emprender y de modelos de referencia que el colectivo de hombres emprendedores. Esto podría explicar las ligeras mejorías observadas en los indicadores TEA femenino que conllevan a una reducción en la brecha existente con el indicador TEA masculino. Evolución que podría mejorarse en la medida que también mejore la percepción de las mujeres entrevistadas (tanto involucradas como no involucradas en el proceso emprendedor) en lo relativo a no poseer conocimientos/habilidades para emprender y en el miedo al fracaso al momento de emprender.

Estos hechos ponen de manifiesto la importancia del refuerzo permanente de los valores, y las actitudes de la población vasca hacia el emprendimiento no sólo como generación de empresas/empleo sino también como una forma de vida. Para alcanzarlo es necesario considerar el espacio, el tiempo y reconocimiento de las condiciones del entorno como factores que favorecen/obstaculizan el desarrollo de cada una de las etapas del proceso emprendedor.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A partir de una serie de preguntas cerradas y abiertas dirigidas a 36 personas expertas, la metodología GEM permite el análisis de las condiciones del entorno para emprender a través de la valoración de 12 factores que tienden normalmente a favorecer la creación de empresas. En el caso de la CAPV, las 36 personas expertas vascas entrevistadas reconocen el esfuerzo de los diversos agentes involucrados en el desarrollo de *las condiciones*

del entorno vasco para emprender en las diversas ediciones de este proyecto, aunque, también evidencian la necesidad de seguir trabajando en su desarrollo/fortalecimiento.

En la edición 2015, utilizando una escala de 1 a 5, las personas expertas vascas entrevistadas han valorado por encima de la media (3) tan sólo tres de las doce condiciones del entorno emprendedor vasco. En concreto, las condiciones mejor valoradas han sido la infraestructura comercial/profesional (3,1), así como, los programas gubernamentales (3,2) y la infraestructura física (3,8) que tradicionalmente reciben este tipo de valoraciones. En contraste, las condiciones del entorno para emprender que han recibido las valoraciones más bajas han sido las relacionadas al papel de la educación primaria y secundaria (1,5), las políticas fiscales y burocracia (2,1), y el apoyo financiero (2,2) en la actividad emprendedora vasca. Si bien la mayoría de estos factores han recibido una valoración baja por parte de las personas expertas vascas, es importante destacar que al contrastarlos con las opiniones de personas expertas españolas y europeas, existe un reconocimiento y buen posicionamiento en lo relativo a la puesta en marcha de programas gubernamentales y políticas de apoyo al emprendimiento.

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

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2015

Laburpen exekutiboa

Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

EAEko jarduera ekintzailearen adierazle nagusiek arinki egin dute okerrera 2015eko edizio honetan. Elkarriketatutako 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 3,4k esan du hasierako urratsetan dauden negozioak (alegia, 3,5 urte baino gutxiagoko bizitza dutenak) dituztela. Jarduera ekintzaileak bitan bana ditzakegu: ekimen sortu berrietan eta ekimen berrietan. Horrela, aurreko edizioarekin alderatuta, ikus dezakegu adierazleak 0,5 puntu portzentual egiten duela atzera sortu berri diren ekimenetan (0-3 hilabete artekoetan) eta, bestalde, 0,2 puntu portzentual egiten duela gora ekimen berrietan (4-42 hilabete artekoetan). Horrenbestez, 2015ean EAEn negozio sortu berria duen pertsona ekintzaile bakoitzeko negozio berria duten 1,6 pertsona zeuden. Horrek esan nahi du jarduera ekintzailea berriro ere proiektu berrietan kontzentratzen dela, 2008. urtera arte gertatu izan zen bezala. Joera hori bera antzeman daiteke Espainian ere.

Gainera, euskal herritarren artean *hurrengo hiru urteetan ekiteko asmoa* dutela adierazi dutenen ehunekoa aztertuz gero, beheranzko joera ikusiko dugu (2014an % 5,4 izatetik 2015ean % 3,7 izatera igaro da). Horixe bera ikusten joan gara azken bost edizioetan ere. Aitzitik, EAEko ekosistema ekintzailean adierazle indartsuena *negozio sendotuak* (42 hilabete baino gehiagoko bizitza dutenak) dituzten herritar helduen ehunekoa da. Aurretik, hala ere, adierazle horrek pixka bat behera egin du (2014an % 8,0 izatetik 2015ean % 7,1 izatera igaro da). Beherakada hori *enpresa uztearen adierazlearen* balio txikiak konpentsatzen dute (% 1,2).

Hori guztia ikusirik, EAEk nazioartean eta Espainian duen kokapena apala dela esan dezakegu; Espainiako batez bestekoarekiko bi puntuko aldea duen arren.

EAEko ekintzailearen profila

Portaera ekintzailearen ikuspegitik, datuek iradokitzen digute orain ere aukerak identifikatzea dela EAEn *ekiteko arrazoi nagusia*. Oro har, *EAEko ekintzailearen profila* aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da: gizona, 35 eta 45 urte artekoa, heziketa maila handikoa, eta errenta maila handikoa. *Genero ikuspegia* ere kontuan hartzen badugu, datuek erakusten digute emakumeen jarduera ekintzaileen tasa gizonenaz azpitik geratzen dela aurretik ere; nahiz eta parekatzeko joera ikusten den. Heziketa mailari dagokionez, bai gizon ekintzaileek eta bai emakume ekintzaileek heziketa maila handia dute (lizentziatura, ingeniari-tza, masterra edo doktoregoa).

Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

2015eko edizioan, sortu berri ziren negozio proiektuen *finantzaketa beharrak*, batez beste, 20.000 eurokoak izan ziren EAEn. Zenbateko horren ia % 60 proiektuaren sustatzaileek egindako kapital ekarpenen bidez estali zen. Erabili zituzten edo etorkizunean erabiltzea espero dituzten kanpoko beste finantzaketa iturriei dagokionez, elkarriketatuak baikor azaltzen dira banku finantzaketa eskuratzeko aukeren aurrean (proiektu sortu be-

rrien % 43,5ek bankuetatik funtsak eskuratu ditu edo eskuratzea espero du). Finantzetako iturri alternatiboei begiratuta, alegia, profesionalak ez diren inbertsiogileei begiratuta (familia, lagunak eta bestelakoak), ekintzaileen % 26,1ek familiako ekarpenak erabili ditu edo erabiliko ditu, eta % 17,4k lagun edo ezagunenak. Inbertsio pribatu profesionalak aztertuz gero, proiektuen % 4,4k jaso du edo jasotzea espero du *business angels*engandik edo arrisku kapitaleko funtsetatik datorren finantzaketa.

Inbertsio tasa informala aztertuz gero, 2015eko edizioan ikus daiteke 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 2,5k hartzen duela parte horrelako jardueretan. Adierazle horrek puntu portzentual bat egin du atzera aurreko urteko edizioarekin alderatuta. Baina alderdi positibo batzuk ere azpimarratu behar ditugu. *Lehenengo*, pertsona horiek konpromiso handiagoa erakusten dute, egindako batez besteko ekarpena handiagoa baita: 10.000 euroko mediana gainditzen da horrela. *Bigarren*, emakumeek gehiago hartzen dute parte inbertsio mota horietan (% 52). *Hirugarren*, ideia edo negozio proiektu on bat antzeman ondoren, inbertsio horiek modu profesionalean egiten dituzten pertsonen ehunekoa handitu egin da (% 4,4). *Laugarren*, egindako inbertsio gehien-gehienek ekintzaileen eta inbertsiogileen arteko familiarteko loturari erantzuten diotela esan genezake. Gainera, badakigu inbertsioen bat egin duten hamar pertsonetatik seik *business angels*en sareek eskaintzen dituzten bitartekotza esparruak erabili dituztela.

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

Jarduera ekintzaileen eragina kalitatearen arabera denez, kantitatearen arabera baino gehiago, EAEko GEM proiektuak abian jarritako negozioen ezaugarrien inguruko informazioa ere biltzen du, negozio horien kalitatearen inguruko azterna batzuk eskaintzeko helburuz. Ildo horretatik, *lehenengo*, edizio honetan bildutako datuek berriro ere agerian uzten dute, jarduera ekintzaile guztia kontuan hartuta, EAEn identifikatutako hasierako faseko jarduera ekintzaileen zatirik handiena *zerbitzuen sektoreko jarduerak* direla. Zehazki, negozio sortu berriak eta berriak dituzten pertsona ekintzaileen % 83,5 zerbitzuei lotutako jardueretan aritzen ziren; horietatik % 17,9 jakintzan intentsiboak ziren zerbitzuak ziren; eta % 65,6, berriz, jakintzan intentsiboak ez ziren zerbitzuak. 2014ko edizioari dagokionez, jarduera ekintzaile guztia kontuan hartuta, jakintzan intentsiboak ez diren zerbitzu jardueren proportzioak gora egin du, baita nekazaritza, abeltzaintza eta arrantza jarduerari dagokien proportzioak ere. Aitzitik, hasierako fasean jakintzan intentsiboak diren zerbitzuetan, industrian, energian eta eraikuntzan hasierako fasean dauden pertsona ekintzaileen pisu erlatiboak behera egin du.

Bigarren, abian jarritako negozioen kalitateari lotutako beste alderdi bat da *negozioaren tamaina*, kontratatu dituzten *enplegatuen kopuruaz* baliatuz neurtua. 2015ean eskuratutako datuen arabera, hasierako fasean zeuden pertsona ekintzaileen negozioek, batez beste, 1,2 langile enplegatu zituzten. Aurreko urtearekin alderatuz gero, tamaina txikiagoa da hori. Jaitsiera horren arrazoi nagusia da enplegaturik gabeko jarduera ekintzaileen ehunekoa, azken urtean % 37,4 izatera igo baita. Etorkizuneko enplegu igurikimenak kontuan hartuta, 2015ean hasierako fasean identifikatutako biztanleria ekintzaileak espero zuen batez beste 3,7 pertsonari lana ematea hurrengo bost urteetan. Kasu horretan, jarduera ekintzaileen guztizko tasaren % 49,3 hartzen zuten hurrengo bost urteetan gutxienez pertsona bati enplegua ematea espero zuten ekimenek.

Hirugarren, aipatzekoa da hasierako fasean dagoen biztanleria ekintzaileen *berrikuntza mailak* ez duela hobera egin, aurreko edizioarekin alderatuta. Alde batetik, jarduera ekintzaile guztien artetik, produktu/zerbitzu berritzailea —osorik edo neurri batean— eskaintzen zuten ekimenen ehunekoan ez da aldaketarik gertatu: % 28,6koa zen ehuneko hori 2014an, eta % 28,3koa izan da 2015ean. Nolanahi ere, adierazle horretan EAE oraindik ere Espainiako autonomia erkidego gehien aurretik dago.

Bestalde, hasierako faseko biztanleria ekintzaileen ehunekoaren artean lehiakiderik ez zuela edo lehiakide oso gutxi zituela ziotenen ehuneko 2014an % 48,3 izatetik 2015ean % 40,3 izatera jaitsi zen. Adierazle horretan ere, EAE autonomia erkidegoen batez bestekoaren gainetik dago. Era berean, azken urtean EAEn behera egin du urtebete baino gutxiagoko edo urte bat eta bost arteko antzinatasuneko teknologiak erabiltzen dituzten ekimenek dagokien ehunekoak, ekintzailetza jarduera osoa kontuan hartuta. Adierazle horretan, EAE autonomia erkidegoen batez bestekoaren azpitik geratzen da.

Azkenik, jarduera ekintzaile guztia hartuta, jakinik gutxienez urteko salmenten % 1 atzerritik datozen ekimenen ehuneko 25,4koa dela, esan dezakegu EAEko hasierako faseko biztanleria ekintzaileen *nazioarteko orientazioak* hobera egin duela azken urtean. Salmenten % 1 eta % 25 artean atzerrian lortzen zituzten ekimenek jarduera ekintzaile guztien % 19,5 hartzen zuten; salmenten % 25 eta % 75 artean atzerrian lortzen zituzten ekimenek, berriz, % 4,5; eta salmenten % 75 baino gehiago atzerrian eskuratzen zituzten ekimenek, % 1,5. Hala

eta guztiz ere, jarduera ekintzailearen nazioarteko orientazioaren maila horiek EAE erreferentziazko beste ingurune batzuetan ikusitako mailen azpitik jartzen dute, aurten ere.

(Barne) ekintzailetzako jarduera EAEn

(Barne) ekintzailetzako jarduerari dagokionez, 2015eko edizioan elkarrizketatutako 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 1,4k adierazi du azken hiru urteetan beren lantokietan ideia eta ekimen ekintzaileak abian jartzen parte hartu dutela edo ekimen horiek gidatu dituztela. Adierazle horretan, EAE Espainiako batez bestekoaren (% 1,1) gaineratik dago, eta Madrilgo Autonomia Erkidegoaren (% 2,1), Kataluniaren (% 1,5) eta Nafarroarekin (% 1,2) batera, 2015 edizioan (barne) ekintzailetzako jardueretan parte hartu duten 18 eta 64 urte arteko pertsonen ehunekorik handiena duten lurraldeen artean kokatzen da. Baina EAEren kokapena berrikuntzan oinarritzen diren Europako ekonomietan ikusi den (barne) ekintzailetzako jardueraren batez bestekotik (% 5,0) urrun dago oraindik.

EAEko herritarren balioen eta jarrerren hautematea

EAEn prozesu ekintzaileari lotutako adierazleen joeretako batzuk euskal herritarrek ekintzailetzari dagokionez *dituzten balio eta jarrerren hautemateen* isla izan daitezke. Aurtengo edizioan, bi joera hauek azpimarratu behar dira:

Lehenengoa, hazten jarraitzen du, baina poliki, 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren artean beren inguruan ekiteko aukerak badaudela hautematen dutenen ehunekoak. Adierazle hori hobea da EAEn Espainian baino, baina, hala eta guztiz ere, Europako biztanleriaren batez bestekotik urrun xamar dago oraindik. Era berean, erreferentziazko ereduak identifikatzerakoan beherakada bat ikusten da. Era berean, jende gutxiagok uste du ekiteko beharrezkoak diren jakiteak/trebetasunak dituela. Azpimarratzekoa da EAEko gizartearen iritziak okerrera egin duela ekintzailetza lanbideko aukera ontzat aitortzean edo gizartean eta ekonomian ordainketa esanguratsua duen jardueratzat ikustean. Adierazle horiek erreferentziazko beste ekonomia batzuetakoekin alderatzerakoan, ikusi da alde handiak daudela bai Espainiako biztanlerian eta bai Europakoan lortutako batez bestekoekiko.

Bigarren, genero ikuspegia aintzat hartuta, azpimarratzekoa da emakumeek (bai prozesu ekintzailean parte hartzen dutenek eta bai parte hartzen ez dutenek) gizonetzkoek baino neurri handiagoan uste dutela ekintzailetza lanbide aukera on bat dela. Era berean, emakume ekintzaileek ekiteko aukera gehiago ikusten dituzte eta erreferentziazko eredu gehiago dituzte, gizon ekintzaileek baino. Horrek azal lezake emakumeen jarduera ekintzailearen adierazlean ikusitako hobekuntza txikiak, gizonen jarduera ekintzailearen adierazlearekiko zegoen aldea murriztea ekarri dutenak. Gainera, baliteke bilakaera horrek hobera egitea, elkarrizketatutako emakumeek (prozesu ekintzailean parte hartzen dutenek zein parte hartzen ez dutenek) uste badute badituztela ekiteko beharrezkoak diren jakiteak/trebetasunak eta hainbesteko garrantzirik ematen ez badiote porrot egiteko beldurrari.

Gertaera horiek agerian uzten dute garrantzitsua dela euskal herritarrek ekintzailetzaren aurrean dituzten balioak eta jarrerak etengabe indartzea, ekintzailetza ikus dezaten enpresak/enplegua sortzeko bide gisa ez ezik, baita bizimodu gisa ere. Hori lortzeko, espazioa, denbora eta ingurune baldintzak aztertu behar dira, prozesu ekintzailearen etapetako bakoitzaren garapenari lagundu diezaioketelako edo garapen hori eragotzi dezaketelako.

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

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

2015eko edizioan, 1etik 5erako eskala erabilita, elkarrizketatutako adituek batez bestekoaren (3) gainetiko balioa eman diote EAEko ingurune ekintzailearen hamabi baldintzetatik soilik hiruri. Zehazki, balioes-

pen handieneko baldintzak izan dira merkataritza/lanbide azpiegitura (3,1), gobernuaren programak (3,2) eta azpiegitura fisikoak (3,8). Hiru alderdi horiek normalean balioespen ona jasotzen dute. Aitzitik, EAeko jarduera ekintzaileari lotuta, ekiteko ingurunearen baldintzen artean balioespenik kaxkarrenak jaso dituzte lehen hezkuntzaren eta bigarren hezkuntzaren egitekoak (1,5), zerga politikek eta burokraziak (2,1) eta finantza laguntzak (2,2). Faktore horietako gehienek balioespen txikia jaso dute EAeko adituen aldetik. Azpimarratzekoa da, ordea, Espainiako eta Europako adituen iritziekin alderatuz gero, balioespen ona dutela gobernuak ekintzaileari laguntzeko abian jarritako programek eta politikek.

Era berean, EAeko adituei eskatu diegu beren iritzia emateko *jarduera ekintzaileari oztopoak jartzen dizkioten edo jarduera ekintzaileari laguntzen dioten ingurune baldintzei buruz, eta gomendioak emateko EAeko ingurune ekintzailea indartzeko*. Adituek azpimarratzen dute EAEn jarduera ekintzaileari *oztopoak jartzen dizkion* faktore nagusia finantzaketa publiko/pribatua eskuratzeko zailtasunak direla, prozesu ekintzailearen etapetako bakoitzean. Era berean, elkarrizketatutako adituek onartzen dute EAeko ekiteko ingurunearen *aldeko baldintza nagusietako bat* izan dela I+Gren transferentzia. Aurreko guztiagatik, aurtengo ediziorako elkarrizketatutako bertako pertsonen *gomendio nagusiak* honakoak dira: (i) ekimen ekintzaileen finantzaketari laguntzen jarraitzea; (ii) ekintzailetza indartzea, hezkuntzaren eta prestakuntzaren bidez; eta (iii) prozesu ekintzailearen etapetan lagunduko duten gobernu politiketan sakontzen jarraitzea.

GEM. Basque Country. Executive Summary 2015

Executive Summary

Main indicators of the entrepreneurial process in the Basque Country

The main indicators of entrepreneurial activity in the Basque Country show a slight regression in 2015. 3.4% of the Basque population aged 18 to 64 have stated that they are involved in early-stage businesses (less than 3.5 years). If this indicator is broken down, we observe a regression of 0.5 percentage points in nascent businesses (0-3 months) as well as an increase of 0.2 percentage points in new initiatives (4-42 months) in comparison to 2014. In this sense, 1.6 people with new businesses were identified for each entrepreneur with a nascent business in the Basque Country in 2015. This indicates that entrepreneurial activity is once again centred on new projects, which had been the case until 2008. This same tendency is being seen across Spain.

If we observe the percentage of the Basque population that has stated their *willingness to undertake entrepreneurial activity* (entrepreneurial intention) in the next three years, the tendency drops once again (from 5.4% in 2014 to 3.7% in 2015). This fact has been observed in the last five studies. In contrast, the strongest indicator in the Basque entrepreneurial ecosystem was the percentage of the adult population with *consolidated businesses* (running over 42 months), which was also lower this year (down from 8.0% in 2014 to 7.1% in 2015). However, this decrease has been partially offset by the business abandonment rate (1.2%).

As a result, the Basque Country's position in Spain and on the international scene is still comparatively low, even registering over two points less than the Spanish average.

Profile of Basque entrepreneurs

From the point of view of entrepreneurial behaviour, the data suggest that detection of opportunities continues to be the *main reason* for undertaking entrepreneurship in the Basque Country. In general, the *profile* of Basque entrepreneurs is very similar to that of previous reports: men between 35 and 45, with a high educational level and income. If we take the *gender perspective* into account, data indicate that fewer women are engaging in entrepreneurial activity than men although the gap seems to be closing. Both groups of entrepreneurs (men and women) have a high educational level (bachelor, engineering, and Master's or PhD degrees).

Financing of the entrepreneurial process in the Basque Country

On average, financing needs for nascent business projects in the Basque Country were, on average, 20,000 euros in the 2015 study. 60% of this amount was practically covered by the promoter team starting up the projects. As regards other external funding sources that entrepreneurs have used or plan to use, greater optimism concerning access to bank financing is noted (some 43.5% of nascent projects have received or hope to receive funds from financial institutions). Alternate financing channels include non-professional investors

(3 Fs: Family, Friends & Fools), 26,1% receive funding from family and 17,4% from friends or persons they know . As per private licensed investors, 4,4% of the projects have received or hope to receive funding from business angels or venture capital funds.

In the 2015 report, it was observed that 2.5% of the Basque population aged 18 to 64 was involved in *informal investment*. While this indicator has dropped one percentage point since the previous report, some positive aspects can also be seen. *Firstly*, said investors show a greater commitment to increasing the amount loaned, exceeding an average of 10,000 euros. *Secondly*, more women are involved in this type of investment (52%). *Thirdly*, an increase is observed in the percentage of people who invest professionally when detecting a good business idea or project (4.4%). *Fourthly*, the vast majority of investments are still based on family ties between the entrepreneur/investor. Furthermore, six out of every ten people who invest are known to have done so through the mediation framework provided by business angels networks (BANs).

Quality indices of the businesses identified in the Basque Country

In view of the fact that the impact of entrepreneurial activity is more heavily dependent on quality than amount, the GEM -Basque Country project also includes information on the characteristics of the businesses which have been set up in order to offer some indication of their quality. *First of all*, the data collected for this report once again show that most of the early stage entrepreneurial activity identified in the TEA (Total Entrepreneurial Activity) *Is services*. More specifically, 83.5% of the entrepreneurs identified with businesses-nascent and new- worked in services. Of this amount, 17.9% were in knowledge-intensive services and 65.6% were in non-knowledge intensive services. In comparison to the 2014 report, the share of the TEA working in non-intensive knowledge services and farming, livestock and fishing activities has increased. On the contrary, the relative importance of first stage entrepreneurs devoted to knowledge-intensive services, industry, energy and construction has decreased.

Secondly, the size, based on number of employees is another aspect related to the quality of the businesses which are set up. The data collected in 2015 indicate that entrepreneurs in early stage businesses have an average staff of 1.2, which, comparatively speaking, is less than in 2014. This decrease is mainly due to the percentage of TEA without employees, which has risen to 37.4% in the last year. As regards future expectations, the early-stage entrepreneurs identified in 2015 planned to employ an average of 3.7 people within the next five years. 49.3% of the TEA is formed by businesses that expected to employ at least one person in the next five years.

Thirdly, it is important to mention that the *degree of innovation* in early-stage entrepreneurial activity has not improved in comparison to the previous year. On the one hand, the percentage of the TEA corresponding to businesses supplying completely or partially new products/services has remained stable, moving from 28.6% in 2014 to 28.3% in 2015. This indicator is still higher for the Basque Country than most of Spain. On the other, 48.3% of entrepreneurs with early-stage businesses stated they had little or no competition in 2014 while this figure dropped to 40.3% in 2015. This indicator for the Basque Country is higher than the average for Spain. In the last year, the TEA in the Basque Country has shown a lower percentage of businesses that use technologies and have been running less than a year or between one and five years. This indicator for the Basque Country is lower than the Spanish average.

Finally, the *international orientation* of the entrepreneurial population in the Basque Country has improved in the last year, with 25.4% of the TEA formed by businesses that send 1% of their yearly sales abroad. Businesses which had between 1% and 25% of their clients abroad accounted for 19.5% of the TEA. Of these firms, 4.5% sold between 25% and 75% of their production abroad and 1.5% sold more than 75% abroad. However, these degrees of international orientation in entrepreneurial activities place the Basque Country below the levels observed in other reference environments in the last year.

Intrapreneurial activity in the Basque Country

As regards *intrapreneurial activity*, 1.4% of the Basque population aged 18 to 64 interviewed for the 2015 report stated that they had participated in/led setting up entrepreneurial ideas and initiatives for the organisation they work in over the last three years. This indicator for the Basque Country was higher

than the Spanish average (1.1%) and together with the autonomous communities of Madrid (2.1%), Catalonia (1.5%) and Navarre (1.2%), shows the highest percentage of people aged 18 to 64 involved in intra entrepreneurial activities in the period covered by the 2015 report. However, the Basque Country is still well below the average intra entrepreneurial activity observed in innovation-based European economies (5.0%).

Values, perceptions and attitudes of the Basque population

Some of the tendencies of the indicators related to the entrepreneurial process in the Basque Country may be a reflection of how the Basque population interviewed *perceive some values and attitudes*. This report highlights the following two tendencies:

Firstly, the percentage of Basques aged 18 to 64 who detect the existence of opportunities in their environment is still rising slightly. Although this indicator is reasonably positioned when comparing with the Spanish population, it is still slightly lower than the European average. A decrease in the detection of reference models is observed along with a lower perception of having the necessary knowledge/skills to undertake entrepreneurial activity. Another remarkable aspect is the increasingly worse opinion expressed by the Basques concerning recognition of entrepreneurship as a good career option or as an activity which gives important socio-economic returns. When these indicators are compared with those of other reference economies, we observe that they are quite different from the averages obtained for both the Spanish and European population.

Secondly, from the gender perspective, it is remarkable that women (whether they are involved in entrepreneurial processes or not) have a more positive perception of entrepreneurship as a good career option than men. The group of women entrepreneurs also recognises that there are more opportunities for entrepreneurial activities and reference models than do entrepreneurial men. This could explain the slight improvement observed in women's TEA indicators, which means a smaller gap with the men's TEA. This could mean positive evolution as women's perceptions of having the necessary entrepreneurial knowledge/skills and fear of failure also improve whether they are involved in entrepreneurial undertakings or not.

These points demonstrate the importance of constantly strengthening the Basque population's values and attitudes towards entrepreneurship, not only for creation of companies/jobs but also as a way of life. The space, time and recognition of conditions in the environment must be considered as factors that foster/hinder the development of each stage of the entrepreneurial process to achieve this.

Environmental conditions for entrepreneurship in the Basque Country

The GEM methodology, based a series of open and closed questions aimed at 36 experts, makes it possible to analyse the conditions in the entrepreneurial environment by rating 12 factors that normally tend to favour creation of business. In the case of the Basque Country, the 36 experts who were interviewed acknowledged the efforts made by different agents involved in the development of conditions in the environment to promote entrepreneurial activities in the various studies conducted in this project. However, they also pointed out the importance of continuing to work on developing/strengthening them.

In the 2015 study, the Basque experts who were interviewed used a scale from 1 to 5. They only gave above average (3) scores to three of the twelve conditions in the Basque entrepreneurial environment. The most positively valued conditions were the professional/commercial infrastructure (3.1), government programmes (3.2) and the physical infrastructure (3.8), whose ratings had been similar in the past. In contrast, the conditions for entrepreneurial activity that received the lowest scores were those related to primary and secondary education (1.5), tax policies and red tape (2.1) and financial backing (2.2) for entrepreneurial activities in the Basque Country. While the Basque experts gave low ratings to most of these factors, it is important to highlight that, when comparing their opinions to those of Spanish and European experts, the Basques expressed a positive opinion of government programmes and policies to promote entrepreneurship.

The Basque experts were asked to give their opinion on the *environmental conditions that hinder or foster entrepreneurship in the Basque Country and their recommendations to strengthen the Basque entrepreneurial environment*. In this sense, the experts stated that the main *condition hindering* entrepreneurial activity in

the Basque Country remains access to public/private funding in the different stages of the entrepreneurial process. The experts also acknowledged that R&D transfer has been one of the most favourable conditions for entrepreneurial activity in the Basque Country. Consequently, the *main recommendations* of the Basque persons interviewed for this study focus on: continued support for financing entrepreneurial initiatives; (ii) strengthening entrepreneurship through education and training; and (iii) continuing to work on government policies that provide support throughout the entrepreneurial process.

GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2015

Résumé Exécutif

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial au sein de la CAPV

Les principaux *indicateurs de l'activité entrepreneuriale de la CAPV* montrent un léger recul pour l'édition 2015. 3,4% de la population basque de 18 à 64 ans interrogée a déclaré être impliquée dans des affaires qui se trouvent dans leur étape initiale (avec moins de 3,5 ans de vie). Si nous ventilons cet indicateur dans ses composants, par rapport à l'édition antérieure, nous observons un recul de 0,5 points de pourcentage dans les initiatives naissantes (0-3 mois) et en même temps une augmentation de 0,2 points de pourcentage dans les initiatives nouvelles (4-42 mois). Ainsi, pour chaque personne entreprenante avec une affaire naissante, identifiée dans la CAPV en 2015, il y avait l'équivalent à 1,6 personne avec des affaires nouvelles. Cela indique que l'activité d'entreprise recommence à se concentrer sur de nouveaux projets, tel que cela avait été le cas jusqu'en 2008. Cette même tendance peut être observée dans le reste de l'Espagne.

Ainsi, si nous observons le pourcentage de la population basque qui a manifesté son *intention de monter une affaire dans les trois premières années*, la tendance montre de nouveau une autre chute (de 5,4% en 2014 à 3,7% en 2015) ; c'est un fait qui a été observé au cours des cinq dernières éditions. En revanche, l'indicateur de plus grande force dans l'écosystème entrepreneurial basque a été le pourcentage de population adulte avec une *affaire consolidée* (plus de 42 mois de vie), et cette année montre également une réduction (de 8,0% en 2014 à 7,1% en 2015), quoique cette diminution soit partiellement compensée par l'*index infime d'abandon d'entreprise* (1,2%).

En conséquence, la position internationale et espagnole de la CAPV continue à être comparativement basse et jouit même de plus de deux points de différence par rapport à la moyenne espagnole.

Profil de la personne entreprenante basque

Du point de vue du comportement entrepreneurial, les données suggèrent que l'identification des opportunités reste la *principale motivation pour entreprendre* dans la CAPV. En général, le *profil de la personne entreprenante basque* est très similaire à celui des éditions antérieures : il s'agit d'un homme d'entre 35 et 45 ans, avec un niveau de formation élevé, et un niveau de revenu élevé. Si nous tenons compte de la *perspective de genre*, les données indiquent que le taux d'activité d'entreprise féminine continue à se situer en-dessous du taux d'activité d'entreprise masculine ; quoiqu'on puisse déceler une tendance à l'assimilation. En fonction de leur niveau de formation, les deux groupes (entrepreneurs et entrepreneuses) ont un niveau élevé de formation (maîtrise, ingénierie, mastère ou doctorat).

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

Pour l'édition 2015, en moyenne, les *besoins de financement* des projets d'affaire en phase naissante qui ont débuté leur activité dans la CAPV ont atteint les 20.000 euros. 60% de ce montant a été pratiquement couvert à

travers les apports au capital effectués par les promoteurs de ces projets. Quant aux autres sources externes de financement utilisés ou avec une perspective d'utilisation, il faut souligner le plus grand optimisme reflété en ce qui concerne l'accès au financement bancaire (43,5% des projets naissants a eu recours ou aspire à obtenir des fonds à travers cette voie). Quant aux autres canaux liés à des sources alternatives de financement, cela peut être à travers des investisseurs non professionnels (3 F : *Family, Friends & Fools* – famille, amis, téméraires), 26,1% a recours ou aura recours à des apports d'un membre de la famille et 17,4% à des ami(e)s ou des connaissances. En ce qui concerne les investisseurs privés qui opèrent sous des paramètres d'action professionnalisés, 4,4% des projets a reçu ou espère recevoir un financement en provenance de *business angels* ou de fonds de capital-risque.

Pour ce qui est du *taux d'investissement informel*, pour l'édition 2015, on observe l'implication de 2,5% de la population basque de 18-64 ans. Bien que cet indicateur présente un recul d'un point de pourcentage par rapport à l'édition antérieure, on observe également certains aspects positifs. *En premier lieu*, l'on observe un plus grand engagement de ces personnes à travers l'augmentation de l'apport moyen effectué, qui dépasse une valeur moyenne de 10.000 euros. *Ensuite*, on observe une plus grande implication des femmes dans ce type d'investissements (52%)., l'on observe un accroissement du pourcentage de personnes qui le font de façon professionnelle après avoir détecté une bonne idée ou un bon projet d'affaire (4,4%). Enfin, la grande majorité des investissements réalisés continuent à répondre à un schéma où prédomine le lien familial existant entre l'entrepreneure/entrepreneuse et l'investisseur. De plus, nous savons que six personnes sur dix qui investissent l'ont déjà fait au moins une fois dans le cadre de médiation mis à disposition par les réseaux des *business angels* (BAN).

Indices de qualité des affaires identifiées dans la CAPV

Etant donné que l'impact de l'activité d'entreprise dépend plus de la qualité que de la quantité, le projet GEM CAPV recueille également des informations sur les caractéristiques des affaires mises en route dans le but d'offrir certains indices de leur qualité. Dans ce sens, tout d'abord, les données recueillies dans cette édition confirment toujours que, dans la CAPV, la majorité de l'activité d'entreprise en phase initiale identifiée dans le *TEA correspond à des activités de services*. Spécifiquement, 83,5% des personnes entreprenantes avec des affaires identifiées -naissantes ou nouvelles- se consacraient à des activités de services ; dont 17,9% étaient concentrés dans des services intensifs en connaissance, et 65,6% étaient concentré dans des services non intensifs en connaissance. Par rapport à l'édition 2014, aussi bien la proportion du TEA correspondant à des activités de services non intensifs en connaissance que celles concernant l'agriculture, l'élevage et la pêche, ont augmenté. En revanche, le poids relatif des personnes entreprenantes en phase initiale qui se consacrent aux services intensifs dans la connaissance, dans l'industrie, dans l'énergie, et dans la construction a diminué.

Un autre aspect lié à la qualité des affaires mises en route concerne leur *taille, en fonction du nombre d'employé(e)s embauché(e)s*. Selon les données obtenues en 2015, les affaires des personnes entreprenantes en phase initiale avaient, en moyenne, une taille de 1,2 personne employées ce qui, comparativement, est inférieure à la taille observée en 2014. Cette diminution est due principalement au pourcentage du TEA sans employé(e)s qui a augmenté au cours de l'année passée pour se situer à 37,4%. Par rapport aux perspectives futures d'emploi, la population entreprenante en phase initiale identifiée en 2015 espérait employer une moyenne de 3,7 personnes au cours des cinq prochaines années. Dans ce cas, 49,3% du TEA sera constitué par des initiatives qui espèrent employer au moins une personne dans les cinq prochaines années.

En troisième lieu, il faut mentionner que le *niveau d'innovation* de la population entreprenante en phase initiale ne s'est pas amélioré par rapport à l'édition antérieure. D'une part, le pourcentage du TEA correspondant à des initiatives dont le produit/service était novateur, totalement ou partiellement n'a pratiquement pas changé : il est passé de 28,6% en 2014 à 28,3% en 2015. Pour cet indicateur, la CAPV continue à être positionnée au-dessus de la majorité des autres communautés autonomes espagnoles (régions). D'autre part, le pourcentage de la population entreprenante en phase initiale qui affirmait avoir peu ou pas de compétence est passé de 48,3% en 2014, à 40,3% en 2015. Pour cet indicateur, la CAPV se situe au-dessus de la moyenne des communautés autonomes. Ainsi, au cours de la dernière année, la CAPV a expérimenté une diminution du pourcentage du TEA correspondant à des initiatives qui utilisent des technologies de moins d'un an ou d'entre un et cinq ans d'âge. Dans ce cas, la CAPV est située au-dessous de la moyenne des régions espagnoles (Communautés autonomes).

Enfin, avec 25,4% du TEA, on distingue une correspondance avec des initiatives avec au moins 1% des ventes annuelles en provenance de l'étranger, l'*orientation internationale* de la population entrepreneuriale en phase initiale de la CAPV s'est améliorée au cours de la dernière année. Les initiatives qui avaient entre 1% et 25% de leurs ventes en provenance de l'extérieur ont représenté 19,5% du TEA, les que avaient entre 25% et 75% de ventes du extérieur ont représenté 4,5%, et les que avaient plus du 75% de ventes en provenance de l'extérieur ont représenté 1,5%. Toutefois, ces niveaux d'orientation internationale de l'activité d'entreprise situent la CAPV au-dessous des niveaux observés dans d'autres milieux de référence également dans la dernière année.

Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV

En ce qui concerne l'*activité (intra)entrepreneuriale*, 1,4% de la population basque de 18 à 64 ans interrogée pour l'édition 2015 a déclaré avoir participé/ou promu la mise en marche d'idées et d'initiatives entrepreneuriales pour les organisations dans lesquelles ils réalisaient leur travail dans les trois dernières années. Pour cet indicateur, la CAPV se situe au-dessus de la moyenne espagnole (1,1%) et au même niveau que les communautés autonomes de Madrid (2,1%), de Catalogne (1,5%), et de Navarre (1,2%) qui soulignent les pourcentages supérieurs de personnes de 18-64 ans impliquées dans des activités (intra)entrepreneuriales dans l'édition 2015. Toutefois, la CAPV occupe une position encore plus éloignée de la moyenne d'activité (intra)entrepreneuriale observée dans les économies européennes basées sur l'innovation (5,0%).

Perception de valeurs et attitudes de la population basque

Certaines des tendances sur les indicateurs liés au processus entrepreneurial dans la CAPV peuvent refléter la *perception de certaines valeurs et attitudes* de la population basque interrogée en ce qui concerne l'entrepreneuriat. Dans cette édition, les deux tendances suivantes ont été mises à jour :

Tout d'abord, l'augmentation continue, bien qu'il s'agisse encore d'une valeur de pourcentage basse de la population basque de 18 à 64 ans qui perçoit l'existence d'opportunités pour entreprendre dans leur environnement propre. Quoique cet indicateur soit mieux positionné par rapport à la population espagnole, il est encore un peu éloigné de la moyenne de la population européenne. En même temps, l'on observe une diminution dans l'identification de modèles de référence, ainsi qu'une diminution dans leur perception quant à la possession des connaissances/capacités nécessaires pour entreprendre. Un autre aspect également à souligner est la détérioration constante dans l'opinion de la société basque par rapport à la reconnaissance de l'entrepreneuriat comme une bonne option professionnelle ou comme une activité qui a une rétribution socioéconomique importante. Si l'on compare ces indicateurs avec d'autres économies de référence, l'on observe une grande différence par rapport aux moyennes obtenues aussi bien au sein de la population espagnole qu'au sein de la population européenne.

Ensuite, depuis une perspective de genre, il faut souligner que les femmes (aussi bien celles qui sont impliquées que celle qui ne le sont pas dans le processus entrepreneurial) ont une meilleure perception que celle des hommes par rapport au fait que l'entrepreneuriat soit une bonne option professionnelle. De la même façon, le collectif des femmes entrepreneurs reconnaît l'existence de plus d'opportunités pour entreprendre et de modèles de référence que le collectif des hommes entrepreneurs. Cela pourrait expliquer les légères améliorations observées dans les indicateurs TEA féminins qui entraînent une réduction de la brèche existante avec l'indicateur TEA masculin. Cette évolution pourrait s'améliorer dans la mesure où la perception des femmes interrogées s'améliorerait elle aussi (qu'elles soient impliquées ou non dans le processus entrepreneurial) quant à la sensation de ne pas posséder les connaissances/les capacités pour entreprendre et à la peur de l'échec face à la possibilité d'entreprendre.

Ces faits mettent en lumière l'importance du renforcement permanent des valeurs, et les attitudes de la population basque vis-à-vis de l'entrepreneuriat, non seulement en tant que générateur d'entreprises et d'emploi, mais également comme façon de vivre. Pour atteindre ce but, il est nécessaire de prendre en considération l'espace, le temps et la reconnaissance des conditions de l'environnement comme des facteurs qui favorisent ou qui entravent le développement de chacune des étapes du processus entrepreneurial.

Conditions de l'environnement en vue d'entreprendre dans la CAPV

À partir d'une série de questions fermées et ouvertes adressées à 36 personnes expertes, la méthodologie GEM permet l'analyse des conditions de l'environnement pour entreprendre à travers l'évaluation de 12 facteurs qui tendent normalement à favoriser la création d'entreprises. Dans le cas de la CAPV, les 36 personnes expertes basques interrogées reconnaissent l'effort des différents acteurs impliqués dans le développement des *conditions de l'environnement basque pour entreprendre* dans les différentes éditions de ce projet. Mais elles mettent également en évidence le besoin de continuer à travailler à leur développement, leur renforcement.

Pour l'édition 2015, dans une échelle de 1 à 5, les personnes expertes basques interrogées n'ont noté au-dessus de la moyenne (3 sur 5) que trois des douze conditions de l'environnement entrepreneurial basque. Concrètement, les conditions les mieux notées ont été l'infrastructure commerciale/professionnelle (3,1), ainsi que les programmes gouvernementaux (3,2) et l'infrastructure physique (3,8), qui traditionnellement reçoivent ce type d'évaluations. En revanche, les conditions de l'environnement pour entreprendre qui ont reçu les évaluations les plus basses sont celles liées au rôle de l'éducation primaire et secondaire (1,5), les politiques fiscales et la bureaucratie (2,1), et le soutien financier (2,2) dans l'activité d'entreprise au Pays basque. Certes, la majorité de ces facteurs ont reçu une évaluation basse de la part des personnes expertes basques, il est important de souligner que, lors de leur comparaison avec les opinions des personnes expertes espagnoles et européennes, il existe une reconnaissance et un bon positionnement en ce qui concerne la mise en marche de programmes gouvernementaux et de politiques de soutien au entrepreneuriat.

De la même façon, on a demandé aux personnes expertes basques interrogées d'émettre leur avis sur les *conditions de l'environnement qui entravent et qui favorisent l'activité d'entreprise, ainsi que, sus recommandations pour renforcer l'environnement entrepreneurial basque*. A ce sujet, les personnes expertes soulignent que la principale *condition qui entrave* l'activité d'entreprise dans la CAPV continue à être l'accès au financement public/privé au cours des diverses étapes du processus entrepreneurial. Ainsi, les personnes expertes interrogées reconnaissent que l'une des *conditions les plus favorables* pour entreprendre en l'environnement basque a été le transfert de R+D. C'est pourquoi les personnes basques interrogées dans cette édition *recommandent principalement* de : (i) continuer à soutenir le financement d'initiatives entrepreneuriales ; (ii) renforcer le entrepreneuriat à travers l'éducation et la formation ; et (iii) continuer à travailler pour faire émerger des politiques gouvernementales qui apportent un soutien tout au long du processus entrepreneurial.

Parte 1

El fenómeno emprendedor en el País Vasco

A partir de la información obtenida de las 2.000 personas vascas de 18 a 64 años entrevistadas en 2015 este apartado presenta el análisis de los aspectos más relevantes del fenómeno emprendedor en el País Vasco, así como, un benchmarking de los mismos a nivel internacional, y por Comunidades Autónomas Españolas. En concreto, (i) se evidencia la importancia de los valores, las percepciones y actitudes para emprender de la población vasca; (ii) se profundiza en los resultados más destacados en la actividad emprendedora vasca (principales indicadores, motivaciones para emprender, perfil de las personas emprendedoras, financiación, etc.); y (iii) se exploran los indicios de calidad de la actividad emprendedora vasca (actividad económica, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación, orientación internacional emprendedora, etc.). Finalmente, se presentan las principales conclusiones y el anexo metodológico de esta sección.

Capítulo 1

El fenómeno emprendedor

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

Cualquier iniciativa emprendedora suele estar determinada por un estado de alerta de la persona emprendedora; es decir, el momento en el que emerge el reconocimiento, el descubrimiento o la generación de una oportunidad orientada a crear un valor económico o social⁴. Por lo general, este estado de alerta suele estar condicionado por una serie de características individuales (conocimientos, habilidades, miedo al fracaso, modelos de referencia...) y del entorno (estándares de vida, la imagen de la persona emprendedora en la sociedad...). Ambos elementos (individuales y del entorno) se van conjugando a lo largo del tiempo hasta convertirse en una serie de valores, percepciones y actitudes que posee una población de un entorno determinado. Debido a la importancia de estos factores, la metodología GEM que se ha descrito en la introducción incluye algunos indicadores individuales y contextuales. A partir de la información obtenida de la población adulta de 18-64 años entrevistada en esta edición, este apartado permite aproximarnos y conocer los valores, percepciones y actitudes de la población vasca. Asimismo, algunos de esos rasgos se analizan tanto para la población involucrada en el proceso emprendedor⁵ como para la población que no está involucrada en dicho proceso.

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

En lo relativo a los valores y actitudes para emprender, del proyecto GEM se pueden extraer los siguientes indicadores: (i) la percepción de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, (ii) la percepción si se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para emprender, (iii) la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, y (iv) la percepción de la existencia de otras personas que han emprendido recientemente en el entorno (véase el Cuadro 1.1.1).

La **percepción de una oportunidad** para emprender representa el principal antecedente del proceso emprendedor donde una persona o grupo de personas identifican elementos o condiciones que le permitan descubrir ideas de negocio que den respuesta a una necesidad o incluso crear una nueva necesidad en un mercado existente⁶. En esta edición, el 26,9% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses en sus zonas de residencia. Asimismo, se confirma que cuatro de cada diez personas involucradas en el proceso emprendedor perciben oportunidades para emprender en el entorno donde realizan sus actividades económicas. En lo relativo a la posesión de **conocimientos y habilidades** para emprender, el 40,5% de la población vasca encuestada ha manifestado que posee los conocimientos/habilidades (ej., de gestión, de mercado, de innovación/creatividad, y más especializadas) para llevar a cabo una idea de negocio. Asimismo, se destaca que ocho de cada diez personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen

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

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

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

Cuadro 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender.
CAPV 2015

| | % de la población de 18-64 años | | |
|---|--|---|---|
| | <i>involucrada en el proceso emprendedor</i> | <i>no involucrada en el proceso emprendedor</i> | <i>total (involucrada + no involucrada)</i> |
| Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses | 41,5% | 25,2% | 26,9% |
| Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender | 81,7% | 35,7% | 40,5% |
| Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender | 29,1% | 44,3% | 42,7% |
| Percibe que conoce a otras personas que han emprendido el año anterior | 53,9% | 26,1% | 29,0% |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

que poseen dichos conocimientos/habilidades. Este es un factor determinante en el desarrollo de cualquier iniciativa emprendedora ya que brinda los elementos para hacer frente a los retos que se presenten en las diversas etapas del proceso emprendedor⁷.

En lo relativo al **miedo al fracaso**, el 42,7% de la población vasca de 18 a 64 años encuestada en 2015 ha manifestado que el miedo al fracaso podría ser un obstáculo en el momento de llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Asimismo, se confirma que tan sólo tres de cada diez personas involucradas en el proceso emprendedor perciben este miedo al fracaso. En el grupo de la población no involucrada en alguna iniciativa emprendedora, este indicador revela que cuatro de cada diez personas perciben este miedo al fracaso. En lo relativo a la existencia de **modelos de referencia** en su entorno más cercano, se observa que el 29,0% de la población vasca encuestada ha manifestado que conoce personalmente a alguna persona que ha iniciado su propia empresa en los últimos dos años.

Durante el periodo 2005-2015 se observa una disminución considerable en el porcentaje de la población vasca que percibía oportunidades para emprender (del 34% en 2005 al 26,9% en 2015). Aunque también es relevante destacar que las últimas ediciones las tendencias han presentado una ligera recuperación (véase el Gráfico 1.1.1).

En el mismo periodo se mantiene constante que una de cada tres personas vascas ha manifestado que conoce a una persona emprendedora que le puede servir de modelo de referencia a la hora de emprender. De igual manera, menos de la mitad de la población entrevistada vasca ha percibido que posee los conocimientos y habilidades requeridas para emprender.

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

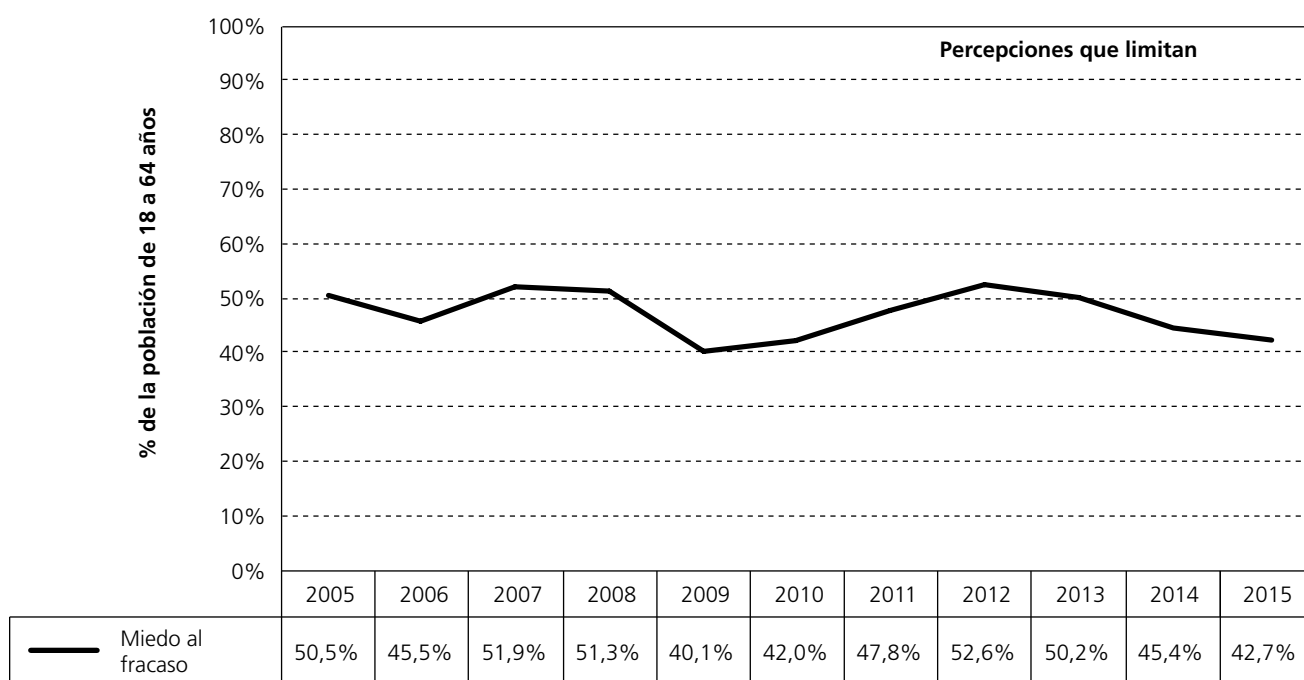
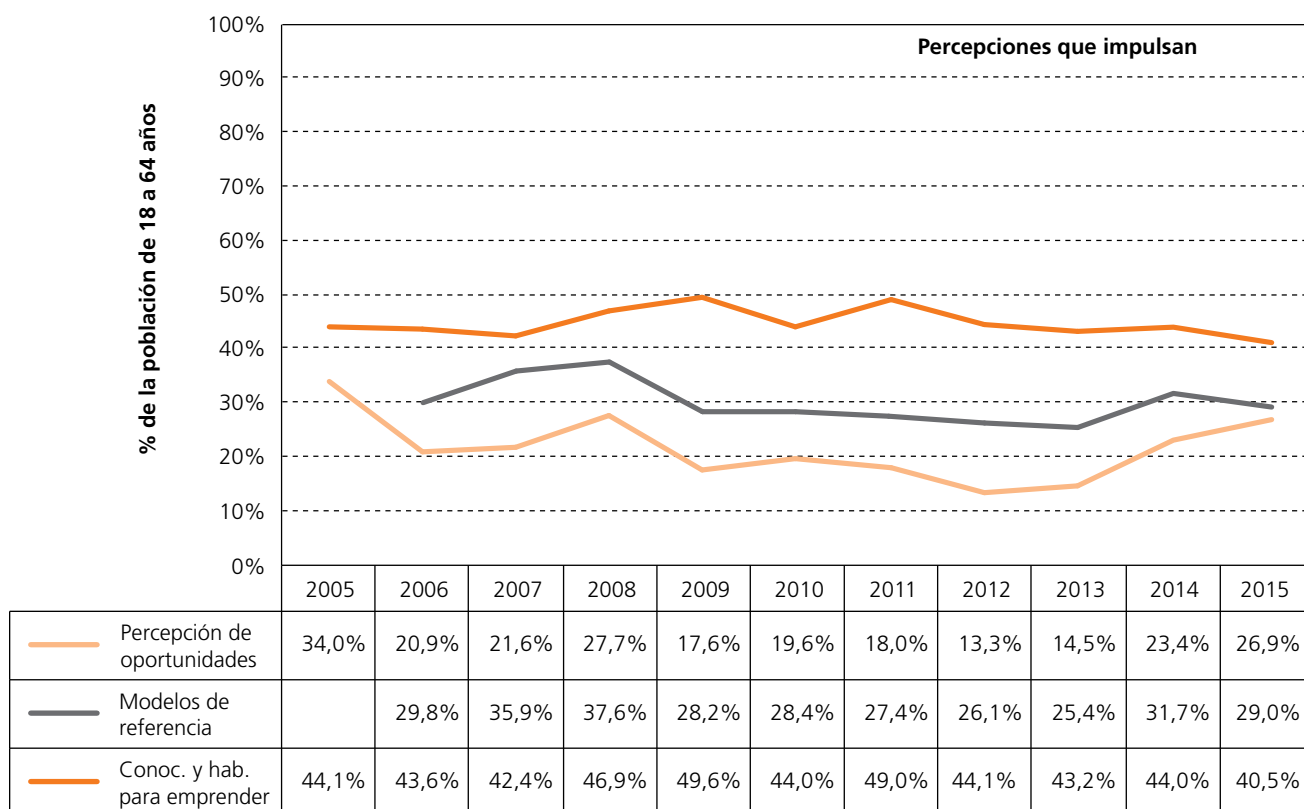
La literatura ha mostrado que las cualidades psicológicas y sociológicas de las personas también pueden influir en su propensión al emprendimiento⁸. De hecho, existen varias perspectivas teóricas de género en las que se debate la existencia de igualdad de oportunidades (liberalismo feminista) o la desigualdad de oportunidades (socialismo feminista)⁹ debido a la existencia de una serie de factores al momento de emprender. Desde una perspectiva de género, en este apartado se describen los valores y actitudes la población en función de su nivel de involucramiento en el proceso emprendedor y del género (véase el Cuadro 1.1.2).

⁷ Para complementar este análisis, se recomienda consultar el nivel de estudios de las personas emprendedoras (Apartado 1.2.3).

⁸ Para mayor detalle, consultar Arenius y Minniti (2005).

⁹ Bajo la postura del liberalismo feminista, existiría igualdad de oportunidades para que un emprendedor varón o una mujer puedan acceder a cualquier tipo de estas ayudas o apoyos. Al contrario, en el socialismo feminista existiría desigualdad en el acceso debido al grado de reconocimiento que tenga la mujer en las estructuras sociales, en la política, en la cultura y en la economía de la región donde lleve a cabo su emprendimiento (Orser *et al.*, 2010).

Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender.
CAPV 2005-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Cuadro 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2015

| | % de la población de 18-64 años | | | | | |
|---|---------------------------------------|-------|-------|--|-------|-------|
| | Involucrada en el proceso emprendedor | | | No involucrada en el proceso emprendedor | | |
| | Hombre | Mujer | Total | Hombre | Mujer | Total |
| Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos seis meses | 40,4% | 43,3% | 41,5% | 26,6% | 23,7% | 25,2% |
| Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender | 83,9% | 78,6% | 81,7% | 39,6% | 31,9% | 35,7% |
| Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender | 26,7% | 32,6% | 29,1% | 41,7% | 46,8% | 44,3% |
| Percibe que conoce a otras personas que han emprendido el año anterior | 52,9% | 55,3% | 53,9% | 27,7% | 24,7% | 26,2% |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En lo relativo a **la percepción de oportunidades**, es ampliamente aceptado que la población que sea capaz de identificar oportunidades de negocio, tendrá más probabilidades de desarrollar iniciativas emprendedoras. No obstante, tal como se observaba en el Cuadro 1.1.1, la mayoría de la población vasca no percibe oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Sin embargo, desde una perspectiva de género, en esta edición se observa que las mujeres emprendedoras entrevistadas son más optimistas que los hombres emprendedores entrevistados. Asimismo, se mantiene la tendencia de que los hombres se muestran ligeramente más optimistas en el colectivo de personas no involucradas en el proceso emprendedor (véase el Cuadro 1.1.3).

Una tendencia similar se observa en lo relativo a la existencia de **modelos de referencia**; cuya importancia radica en que el conocer personas emprendedoras incentiva e incluso apoya en el desarrollo de iniciativas emprendedoras de otras personas. En esta edición, entre el colectivo emprendedor, destaca que ligeramente las mujeres han manifestado conocer más personas que han emprendido en los últimos dos años (55,3%) que en el caso de los hombres (52,9%). Sin embargo, en el caso de la población no involucrada, la mayoría ha manifestado no conocer a ninguna persona que haya emprendido en los últimos dos años. Este es un aspecto de interés debido a los diversos programas de sensibilización que se han puesto en marcha, así como, por el papel relevante de los medios de comunicación en la difusión de este tipo de noticias (este indicador que será analizado en el siguiente apartado).

En lo relativo a la percepción de **habilidades y conocimientos** para emprender, el 78,6% (involucradas) y el 31,9% (no involucradas) de las mujeres opina que posee las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa. Asimismo, el porcentaje de hombres que considera tener dichas habilidades es del 83,9% (involucrados) y el 39,6% (no involucrados). Según estas cifras, se sigue observando una tendencia de que las mujeres tienen una visión algo más pesimista de sus capacidades respecto a la de los hombres. Esto conlleva a que las mujeres no vean factible emprender. En lo relativo a la percepción del **miedo al fracaso** se presenta una tendencia similar. Por un lado, el 32,6% (involucradas) y el 46,8% (no involucradas) de las mujeres considera que el miedo al fracaso es una de las principales barreras para emprender. Asimismo, el porcentaje de hombres que tiene esa misma percepción es del 26,7% (involucrados) y el 41,7% (no involucrados). A partir de estos indicadores, se observa que un amplio porcentaje de la población (tanto hombres como mujeres) afirma tener miedo al fracaso (sobre todo en el caso de las mujeres) por lo que sigue siendo un área de interés para los diversos agentes involucrados en las diversas etapas que inciden en el proceso emprendedor.

En resumen, desde la perspectiva de género, las emprendedoras continúan percibiendo más obstáculos respecto a los emprendedores en cuanto a capacidades y aversión al riesgo. Sin embargo, a diferencia de ediciones anteriores, los indicadores de las emprendedoras también evidencian una ligera ventaja en la percepción de oportunidades y modelos de referencia frente a los emprendedores.

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

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

Toda decisión emprendedora suele estar motivada por las **expectativas y los estándares de vida** de la población, de ahí que en cada tipo de economía se observen más o menos personas que emprenden por necesidad y/o por oportunidad¹⁰. Según la opinión de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada, el 76,3% ha manifestado su preferencia hacia una equidad en los estándares de vida (véase el Cuadro 1.1.3). Aunque respecto a las últimas ediciones, esta cifra ha disminuido porcentualmente (véase el Gráfico 1.1.2). Además no se destacan diferencias relevantes entre los/as involucrados/as y no involucrados/as en el proceso emprendedor.

Cuadro 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2015

| | % de la población de 18-64 años | | |
|---|--|---|---|
| | <i>involucrada en el proceso emprendedor</i> | <i>no involucrada en el proceso emprendedor</i> | <i>total (involucrada + no involucrada)</i> |
| Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida | 76,1% | 76,3% | 76,3% |
| Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional | 49,7% | 50,1% | 50,1% |
| Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico | 46,1% | 48,7% | 48,4% |
| Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación | 61,4% | 47,9% | 49,3% |

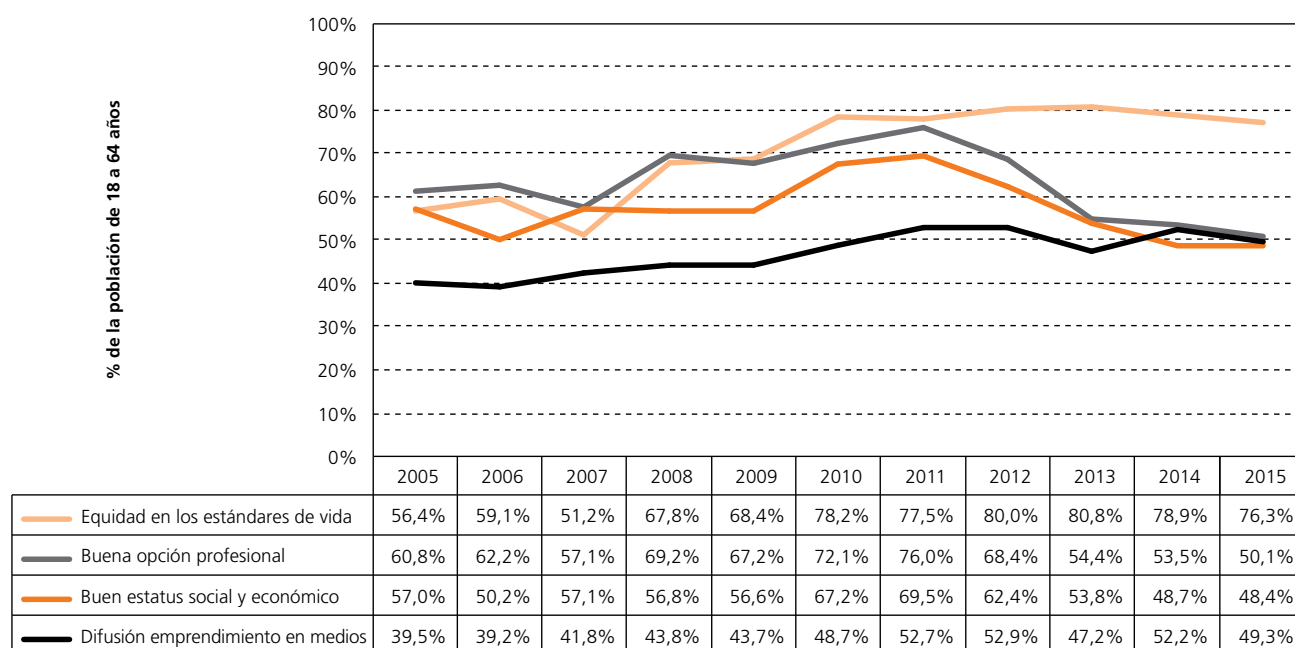
Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Otro aspecto relevante a destacar es que aproximadamente el 50,1% de la población vasca encuestada coincide en que emprender es **una buena opción profesional** en la CAPV. Sin embargo, este indicador sigue disminuyendo respecto a las últimas ediciones (véase el Gráfico 1.1.2). Asimismo, el 48,4% de la población vasca de 18 a 64 años considera que emprender brinda un **buen estatus social y económico** a la persona emprendedora.

En lo relativo al papel de los **medios de comunicación** en la difusión de la actividad emprendedora, más de la mitad de la población encuestada conoce el papel de los medios de comunicación como agentes difusores de historias de éxito empresarial. Según su nivel de involucramiento del proceso emprendedor, se destaca que la población involucrada tiene una mayor percepción (61,4%) que la no involucrada (47,9%). Este es un hecho muy importante aunque se presenta una ligera disminución con las cifras observadas en la edición anterior (véase el Gráfico 1.1.2).

¹⁰ Para mayor detalle, consultar Peña *et al.* (2016).

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

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

Esta sección presenta la perspectiva de género de la percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en la actividad emprendedora en la CAPV. El Cuadro 1.1.4 muestra que la población masculina tiene una mejor perspectiva que las mujeres en la mayoría de los indicadores. A diferencia de la edición anterior, es interesante observar que los mayores porcentajes en lo relativo a que emprender sea una buena opción profesional están relacionados con la población femenina de 18-64 años tanto involucrada (52,6%) como no involucrada (51,0%) en el proceso emprendedor. A partir de estas tendencias, resulta interesante ver la ratio mujer/hombre que se presenta en el apartado vinculado al perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor.

Cuadro 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2015

| | % de la población de 18-64 años | | | | | |
|---|---------------------------------------|-------|-------|--|-------|-------|
| | Involucrada en el proceso emprendedor | | | No involucrada en el proceso emprendedor | | |
| | Hombre | Mujer | Total | Hombre | Mujer | Total |
| Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida | 79,6% | 71,1% | 76,1% | 76,8% | 75,9% | 76,3% |
| Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional | 47,7% | 52,6% | 49,7% | 49,2% | 51,0% | 50,1% |
| Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico | 46,0% | 46,2% | 46,1% | 50,6% | 46,8% | 48,7% |
| Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación | 61,7% | 61,0% | 61,4% | 47,0% | 48,8% | 47,9% |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Para complementar el análisis presentado en este apartado, se recomienda leer el Capítulo 2 sobre las condiciones del entorno para emprender, que presenta la perspectiva de las 36 personas vascas expertas entrevistadas en 2015.

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

Tal como se ha mencionado en la introducción, una de las bondades de la metodología GEM es que permite realizar un análisis comparativo o de contraste entre la regiones/países participantes en cada edición. Para una mayor robustez en la comparativa, adopta la metodología desarrollada por *World Economic Forum*¹¹ que clasifica a las economías en tres categorías que reflejan los distintos estadios de desarrollo económico de los países: economías basadas en factores de producción, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Según esta clasificación, España, y por ende sus Comunidades Autónomas, se sitúa en un estadio de desarrollo basado en la innovación. En este sentido, el *benchmarking* de los indicadores de la CAPV se compara respecto a los obtenidos en los países basados en la innovación (la media del grupo en su conjunto, así como, la media de los países europeos que forman parte del grupo) y a nivel regional comparando los mismos indicadores con los obtenidos para cada una de las Comunidades Autónomas Españolas.

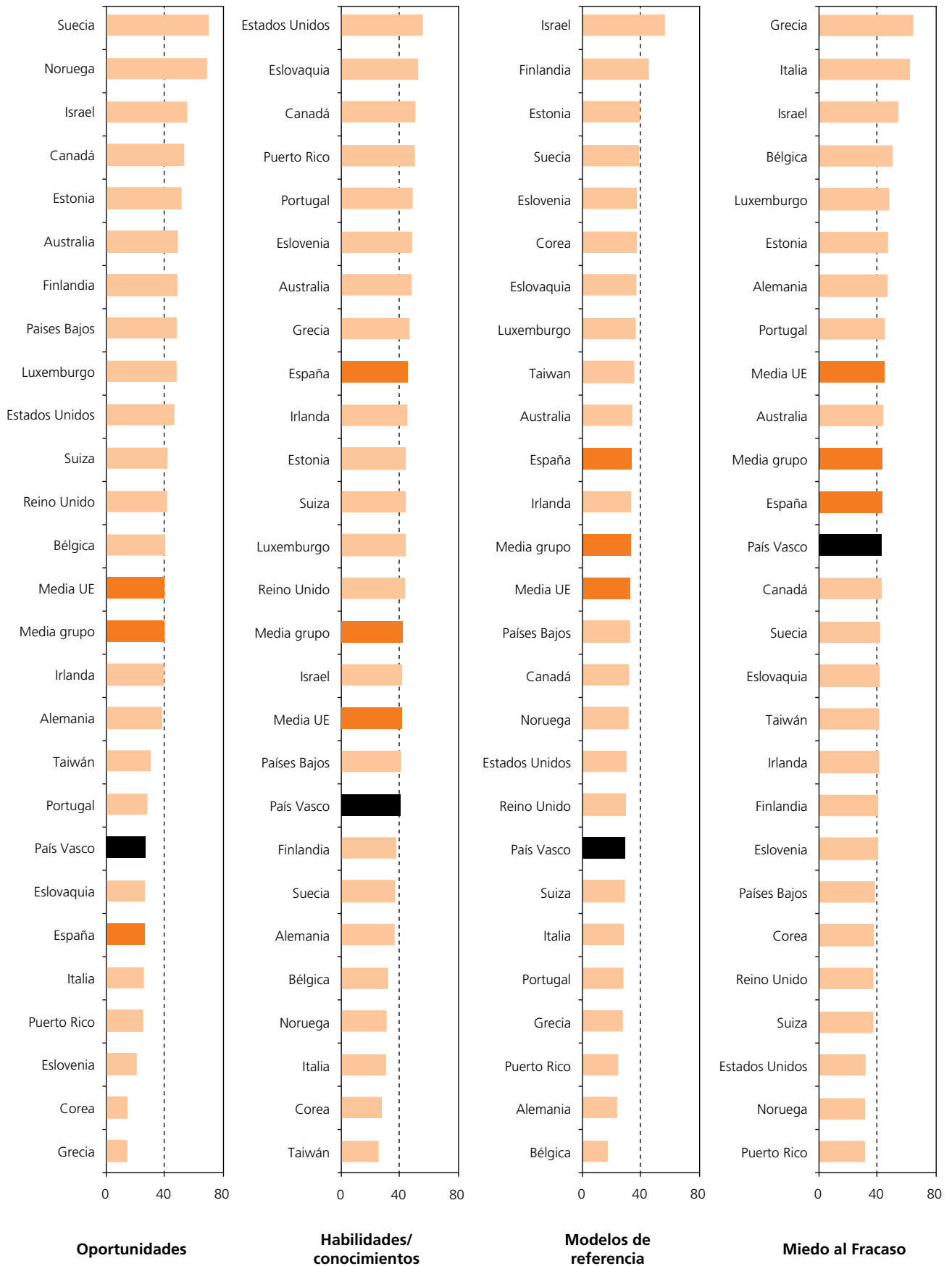
El Gráfico 1.1.3 muestra el posicionamiento de la percepción de oportunidades de la población vasca encuestada respecto a otras economías basadas en la innovación. Al respecto, podemos destacar que economías europeas como Suecia y Noruega ocupan las principales posiciones de este ranking, así mismo, economías como Grecia, Eslovenia e Italia se posicionan en las últimas posiciones. Esto es un reflejo de la difícil situación económica experimentada por Grecia. El *benchmarking* evidencia que el porcentaje de población vasca de 18 a 64 años que perciben oportunidades (26,9%) está ligeramente por encima de la media Española (26,0%) pero por debajo de la media del grupo de economías basadas en la innovación (39,7%), y de la media de las economías europeas que forman parte de ese grupo (39,8%).

En lo relativo a la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender, la población entrevistada en economías europeas como Italia y Noruega (tan sólo por encima de Taiwán y Corea que forman parte del grupo de economías basadas en la innovación) se posiciona en las últimas posiciones en este ranking mientras que la población de economías europeas como Eslovaquia y Portugal están dentro de las ocupan mejores posiciones (tan sólo les antecede Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico que forman parte del grupo de economías basadas en la innovación). En este escenario, la población vasca que percibe que posee los conocimientos y habilidades necesarias para emprender (40,5%) se posiciona por debajo de la media de las economías europeas (41,4%), de todos los países que integran las economías basadas en la innovación (41,9%) y de España (45,3%).

En la percepción de modelos de referencia en emprendimiento, las economías europeas que encabezan este indicador son Finlandia, Estonia y Suecia mientras las que ocupan las últimas posiciones son Bélgica y Alemania. En este indicador, el posicionamiento del País Vasco (29%) presenta una tendencia por debajo de la media del conjunto de economías basadas en la innovación (33,1%), de las economías europeas (32,4%) e incluso de la media española (33,7%). En contraste, en lo relativo a la percepción del miedo al fracaso como una barrera al momento de emprender, el porcentaje de población vasca de 18-64 años entrevistada que percibe este aspecto (42,7%) es ligeramente menor que la población española (43,1%), europea (44,8%), y la de los países que integran las economías de innovación (43,1%) entrevistadas en la edición 2015. Además, hay que destacar Noruega y Suiza son economías mejor posicionados en este indicador mientras que Grecia e Italia presentan los porcentajes más elevados.

¹¹ Para más información, consultar su *website*: <http://www.weforum.org>

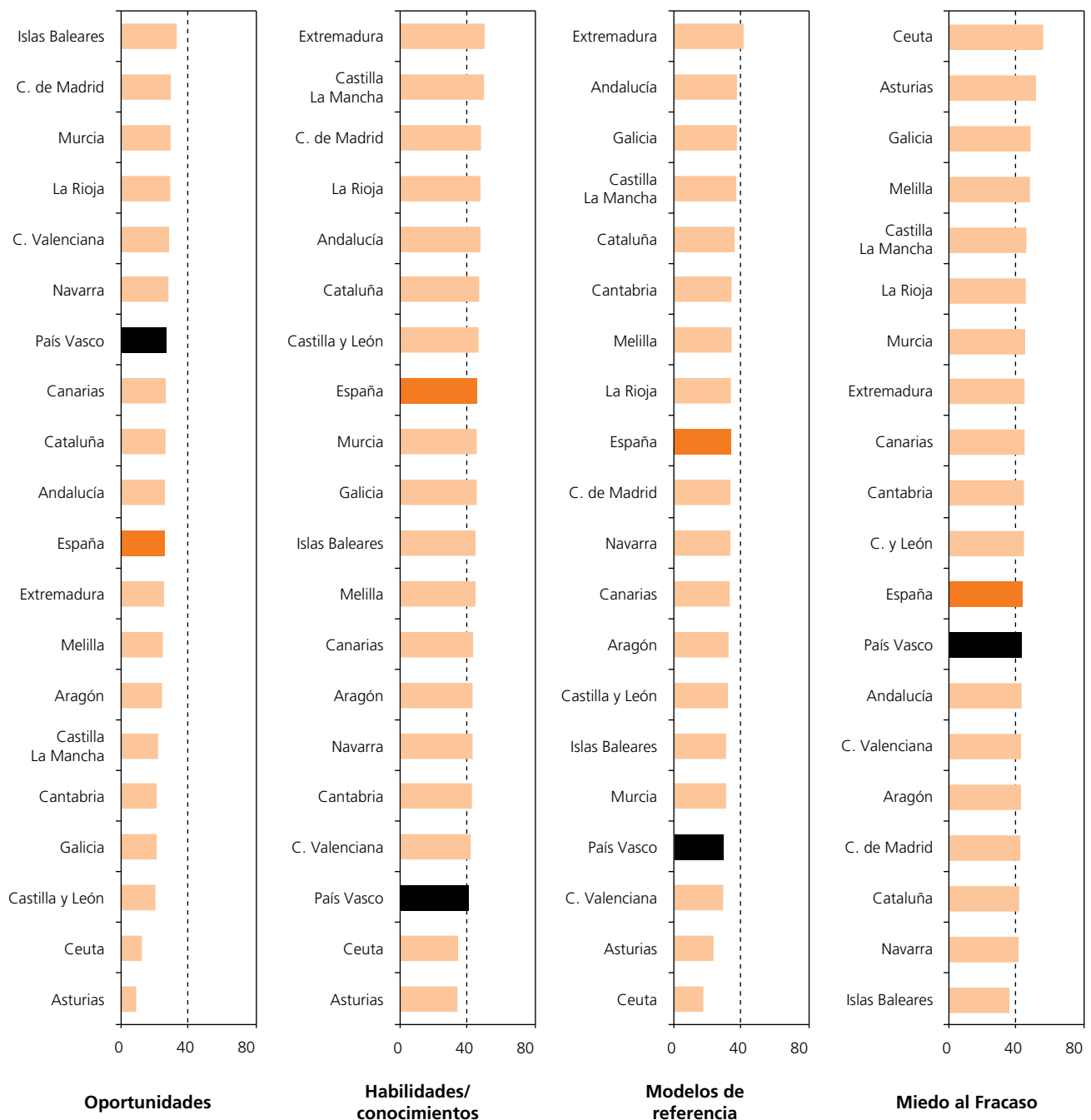
Gráfico 1.1.3. Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras economías basadas en la innovación. CAPV 2015



Fuente: Peña et al. (2016) y GEM CAPV (APS, 2015).

En forma complementaria, el análisis por Comunidad Autónoma Española (véase el Gráfico 1.1.4) contrasta que en la percepción de oportunidades para emprender de las personas vascas entrevistadas está mejor posicionada en las regiones de referencia como Cataluña aunque ligeramente mejor que en Madrid o Navarra. En la percepción de la población de posesión de conocimientos y habilidades para emprender, el País Vasco se posiciona en la antepenúltima posición de este *ranking* tan sólo le anteceden Asturias y Ceuta. Esta misma tendencia es observada en el indicador modelos de referencia ya que el País Vasco también ocupa la antepenúltima posición tan sólo le anteceden Ceuta, Asturias y Valencia. Además en el caso del miedo al fracaso, las comunidades de referencia como Madrid, Navarra, y Cataluña.

Gráfico 1.1.4. Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras comunidades autónomas españolas. CAPV 2015



Fuente: Peña et al. (2016) y GEM CAPV (APS, 2015).

1.2. Resultados de la actividad emprendedora

En este apartado se presentan los resultados de la actividad emprendedora vasca en la edición GEM 2015. En concreto, se realiza un análisis de:

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor:
 - a) El índice de población *emprendedora potencial*, medido como el porcentaje de población adulta que declara su intención de emprender en los próximos 3 años.
 - b) El índice de Actividad Emprendedora Total, *TEA (Total Entrepreneurial Activity)* es la variable principal estimada por el proyecto GEM, que mide la actividad emprendedora de entre 0 y 42 meses de vida en los países participantes. Tal como se mencionó en la introducción, su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada tanto en la puesta en marcha de *empresas nacientes* (que no han pagado salarios por más de tres meses), como de *empresas nuevas* (que han pagado salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).
 - c) El índice de población propietaria de *empresas consolidadas*, medido como el porcentaje de población adulta implicada en la gestión y propiedad de empresas que han pagado salarios por más de 42 meses.
 - d) El índice de población que ha *abandonado la actividad empresarial*, medido como el porcentaje de población adulta involucrada en la venta o cese definitivo de negocios en los últimos 12 meses (julio 2014-julio 2015).
2. La motivación para emprender: Oportunidad *versus* necesidad.
3. El perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor.
4. El perfil y comportamiento de las personas involucradas en el proceso emprendedor desde la perspectiva de género.
5. La financiación del proceso emprendedor: financiación requerida y el perfil del inversor/a.
6. El *benchmarking* de la actividad emprendedora de la CAPV a nivel internacional¹², nacional y por comunidades autónomas españolas.

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

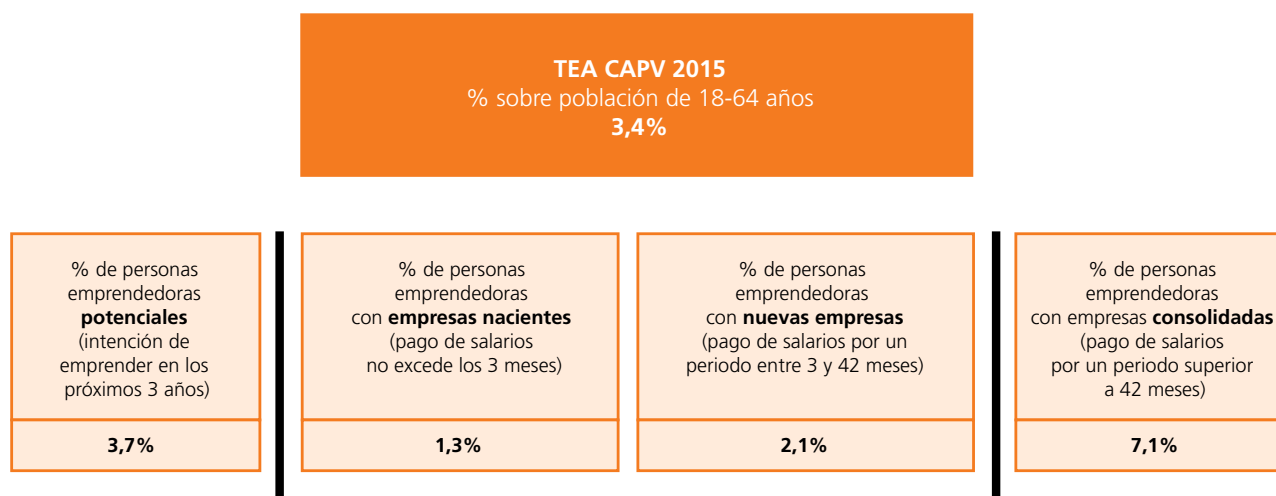
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

La actividad emprendedora total en la CAPV muestra un retroceso generalizado en los principales indicadores que permiten medir su dinámica creadora de nuevas empresas. Durante el año 2015 se ha reducido la tasa de emprendimiento respecto del año anterior, de 3,7% a 3,4% de la población vasca (entre 18 a 64 años) involucrada en la creación o puesta en marcha de un nuevo negocio (de hasta 42 meses de vida). Ese retroceso se refleja de manera más importante en las iniciativas *nacientes* (0-3 meses) que sufren una caída del 32% que contrasta con la recuperación del indicador de *empresas nuevas* (3-42 meses) que mejora en un 11% respecto del año anterior (véase el Gráfico 1.2.1).

El colectivo de población propietaria de *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida), también muestra un retroceso, si bien continúa siendo el indicador que caracteriza al tejido empresarial vasco, su persistencia. Una persistencia muy relacionada con la baja tasa de cierre empresarial que observamos en esta edición (véase el Cuadro 1.2.1). El potencial emprendedor futuro de la CAPV no es muy alentador ya que la población dispuesta a emprender en los tres próximos años muestra su cuarta reducción consecutiva en el año 2015.

¹² En este caso, dividimos a los países participantes en tres grandes grupos, en función de su nivel de desarrollo socio-económico: economías en vías de desarrollo (*factor-driven*), economías de desarrollo intermedio (*efficiency-driven*) y economías desarrolladas (*innovation-driven*). El Informe Global de Competitividad (Schwab, 2014) clasifica a los países en tres grupos principales de desarrollo denominados en inglés «*factor driven*», «*efficiency driven*» e «*innovation driven*», términos que indican que sus economías están principalmente impulsadas por los factores tradicionales de producción, por los factores impulsores de su eficiencia y por la innovación y sofisticación de los negocios.

Gráfico 1.2.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial.
CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Cuadro 1.2.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial.
CAPV 2004-2015

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| TEA | 5,3% | 5,4% | 5,4% | 6,4% | 6,9% | 2,8% | 2,5% | 3,9% | 4,4% | 3,0% | 3,7% | 3,4% |
| Nacientes | 1,4% | 2,0% | 2,2% | 2,8% | 3,6% | 1,5% | 0,7% | 2,0% | 2,4% | 1,6% | 1,8% | 1,3% |
| Nuevas | 3,9% | 3,5% | 3,3% | 3,6% | 3,3% | 1,3% | 1,8% | 1,8% | 2,0% | 1,4% | 1,9% | 2,1% |
| Consolidadas | 6,6% | 8,8% | 5,4% | 4,3% | 9,0% | 7,4% | 6,8% | 7,3% | 8,4% | 7,9% | 8,0% | 7,1% |
| Potenciales | 3,3% | 4,5% | 2,1% | 4,2% | 7,5% | 3,5% | 4,2% | 9,0% | 8,9% | 6,0% | 5,4% | 3,7% |
| Abandonos | 1,1% | 1,1% | 0,9% | 0,6% | 1,0% | 1,4% | 0,7% | 1,7% | 1,7% | 1,5% | 1,5% | 1,2% |

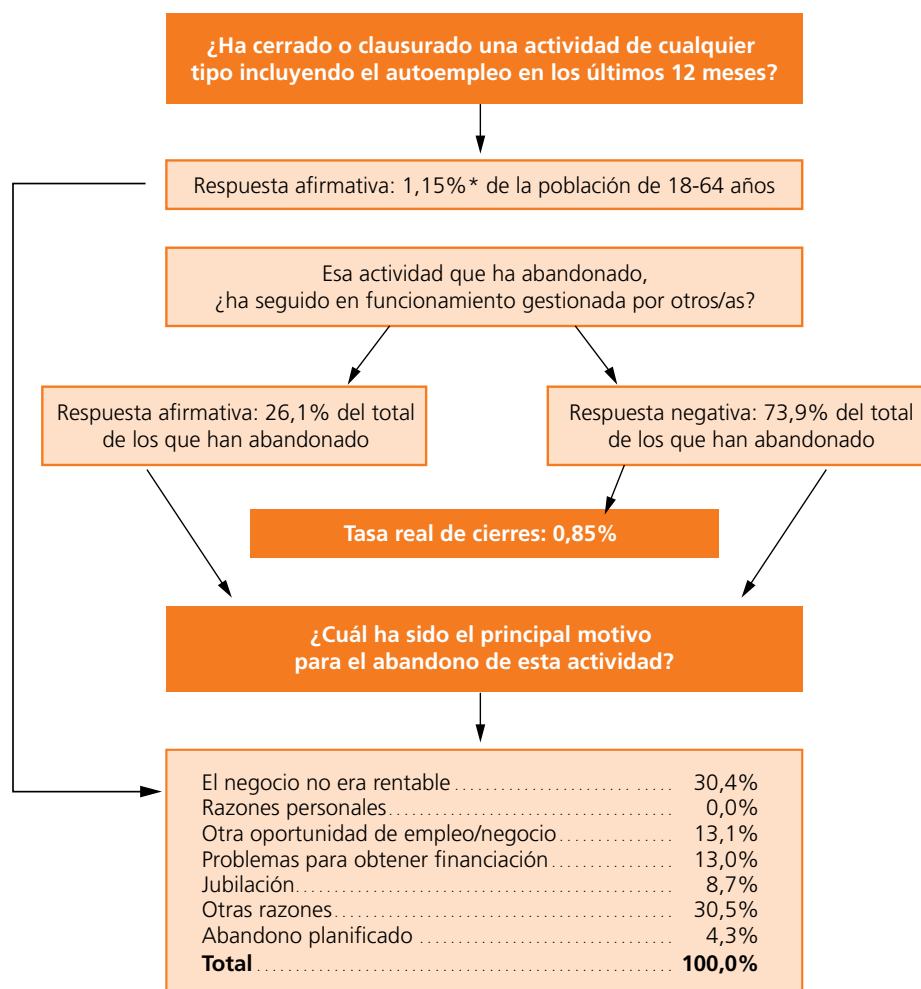
Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En definitiva, observamos una reducción de la tasa de emprendimiento muy centrada *empresas Nacientes* (0-3 meses), una importante reducción de la predisposición a emprender futura y la recuperación del indicador de cierres empresariales al nivel previo a la crisis económica. De hecho, el reducido *abandono de la actividad emprendedora* es uno de los indicadores más positivos de esta edición, con solo el 1,2% de la población involucrada en un cese empresarial. Además, el 26% de los *abandonos* empresariales no supone un cierre, sino traslado del negocio a otros/as propietarios/as. Por tanto, la tasa neta de *cierres* se sitúa en un 0,85%. Analizamos las razones de abandono del negocio y su continuidad con otros/as propietarios/as en el Gráfico 1.2.2.

Las cuatro principales razones de cierre son: la falta de rentabilidad del negocio (30,4%); otras razones (30,5%), encontrar otra oportunidad laboral o de negocio (13,1%) y los problemas para obtener financiación (13,0%). La jubilación muestra un nuevo incremento respecto del año pasado (8,7%) lo que hace cada vez más evidente la necesidad de relevo en la asunción de riesgos empresariales; mientras que los abandonos planificados solo suponen un 4,3%.

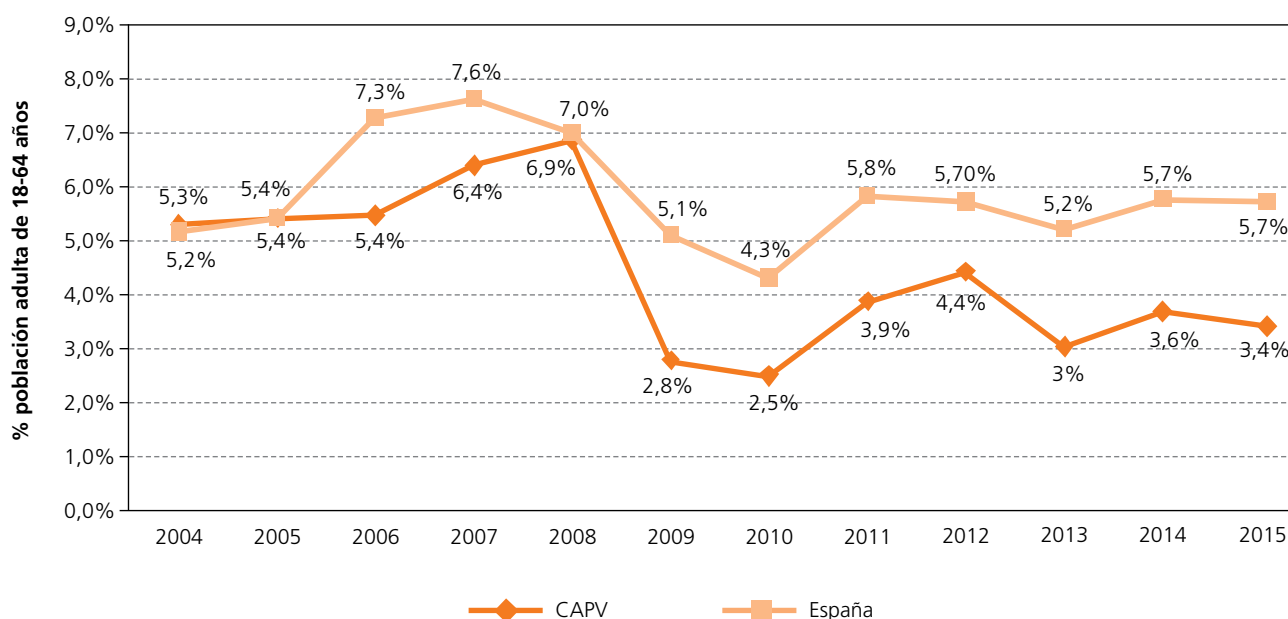
En esta edición nos alejamos un poco más del nivel del emprendimiento estatal, ya que España presenta en esta edición un dato similar al de la edición anterior (5,7%), mientras que la CAPV sufre un retroceso (véase el Gráfico 1.2.3).

Gráfico 1.2.2. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Gráfico 1.2.3. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

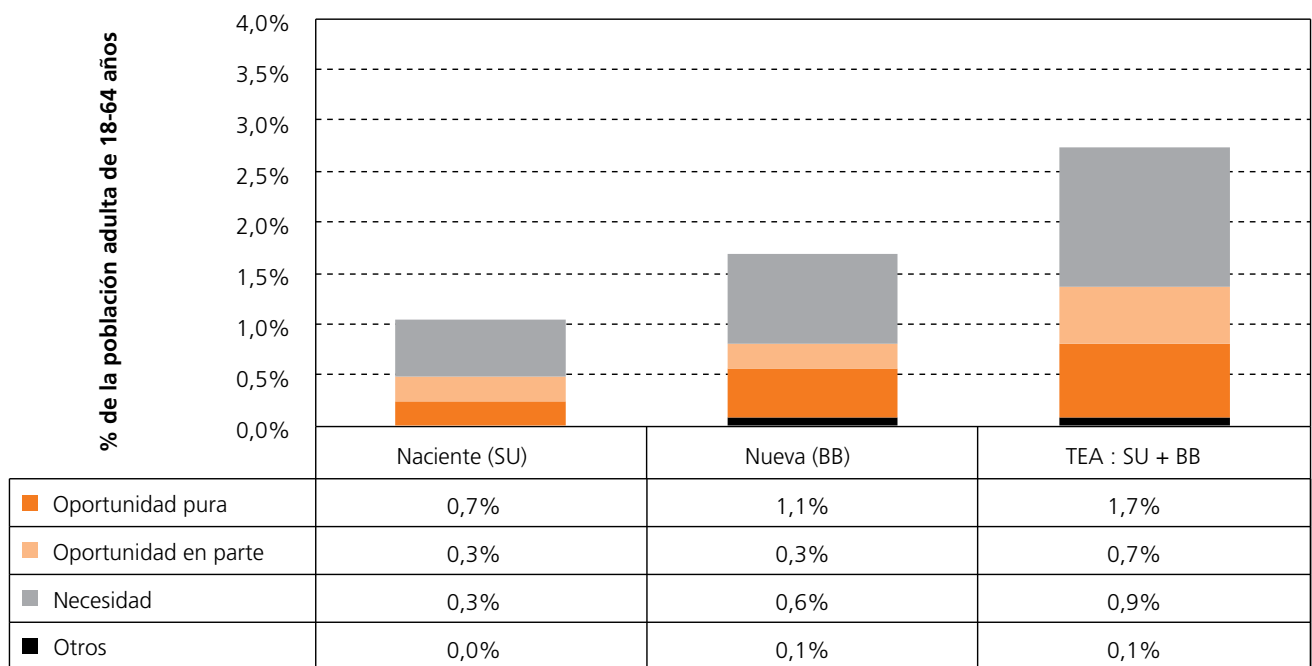
1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

A partir de las entrevistas realizadas a la población adulta vasca de 18-64 años en 2015, el Gráfico 1.2.4 resume los indicadores que evidencian los diversos comportamientos de las personas emprendedoras vascas, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (SU) y nueva o *Baby Business* (BB). Además, se analiza la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas (nacientes y *baby business*)¹³.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, la TEA se sitúa en el 3,4% de la población vasca de 18-64 años de edad entrevistada en 2015, entre los cuales, el 2,4% de la población adulta corresponde a personas emprendedoras en fase inicial por oportunidad, bien motivadas por la identificación de una oportunidad pura (1,7%) o parcial (0,7%). Al desagregar dicha tasa, el 1,0% corresponde a iniciativas emprendedoras nacientes (SU) y el 1,4% a nuevas actividades emprendedoras (BB) que han sido originadas por la identificación de una oportunidad de negocio.

Por el contrario, la necesidad ha sido la motivación principal por emprender en el 0,9% de la población vasca correspondiente a iniciativas en fases iniciales. Por su parte, entre las personas identificadas como emprendedoras nacientes (SU) representan el 0,3% y entre las personas identificadas como nuevas o consolidadas (BB) el 0,6% las que lo han hecho por necesidad (véase el Gráfico 1.2.4).

Gráfico 1.2.4. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2015

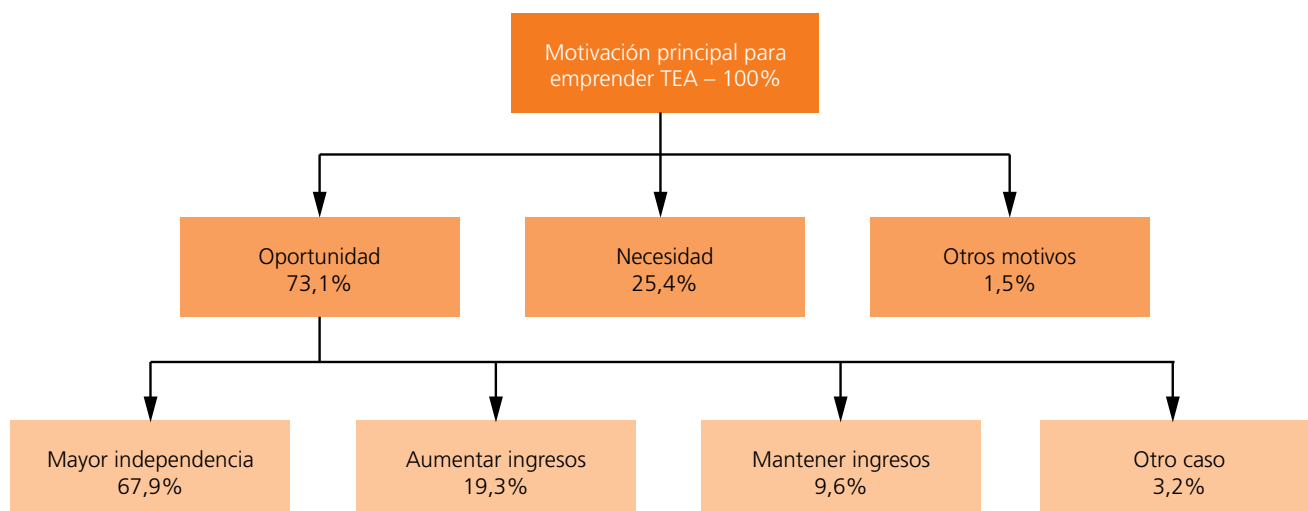


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Al tener en cuenta los motivos para emprender a partir de la tasa TEA, tal y como se muestra en el Gráfico 1.2.5, el 73,1% de las personas emprendedoras manifestó que el motivo para emprender fue porque identificaron una oportunidad, mientras que el 25,4% reveló haberlo hecho motivadas por la necesidad, y un 1,5% emprendieron por otros motivos. Particularmente, aquellas personas vascas que emprendieron por una oportunidad lo hicieron impulsadas por obtener una mayor independencia (67,9%) e incluso por aumentar (19,3%) o mantener (9,6%) sus ingresos.

¹³ Para mayor detalle de las definiciones de estos grupos, se recomienda revisar el glosario que se incluye al final de esta parte del informe.

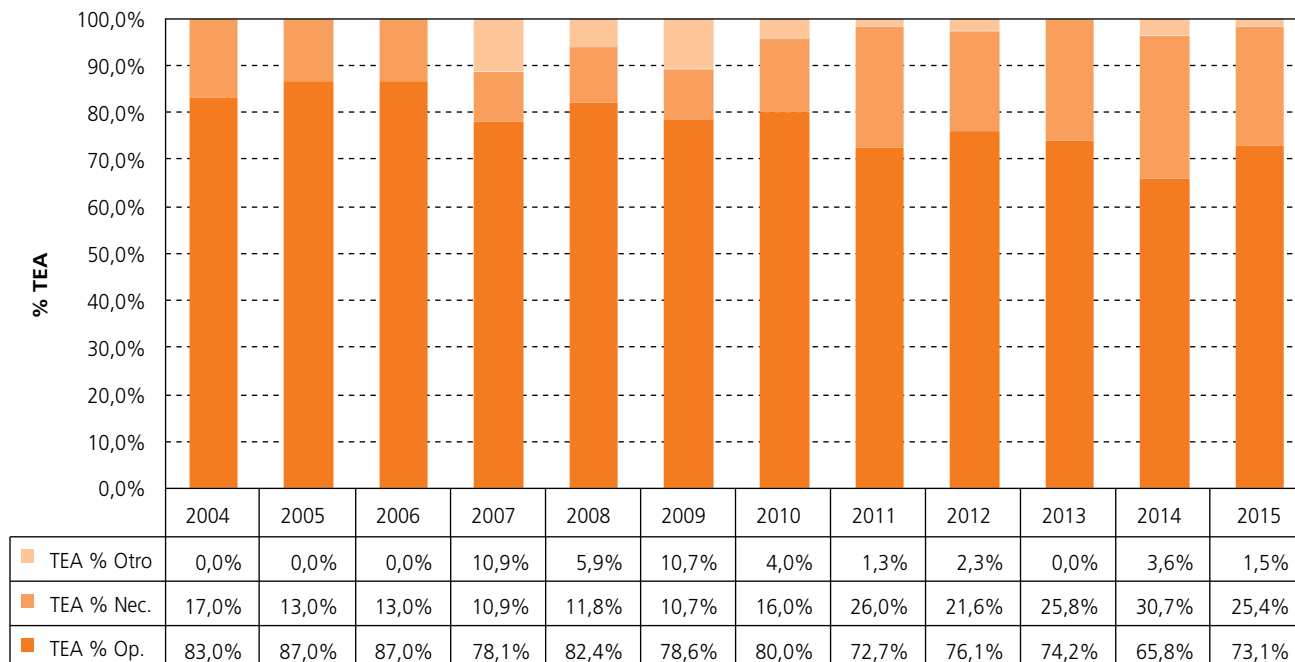
Gráfico 1.2.5. Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

El Gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa TEA según los motivos para emprender en el periodo 2004-2015 en la CAPV. En general, se observa la tendencia de que el principal motivo para emprender en la CAPV está asociada a la identificación de una oportunidad de negocio. A partir del 2009, el emprendimiento por necesidad ha tenido en la CAPV una mayor relevancia para tomar la decisión de emprender. Aunque respecto al año anterior se observa una mejora en el porcentaje de personas que ha emprendido por oportunidad, y por ende, ha disminuido ligeramente el emprendimiento por necesidad.

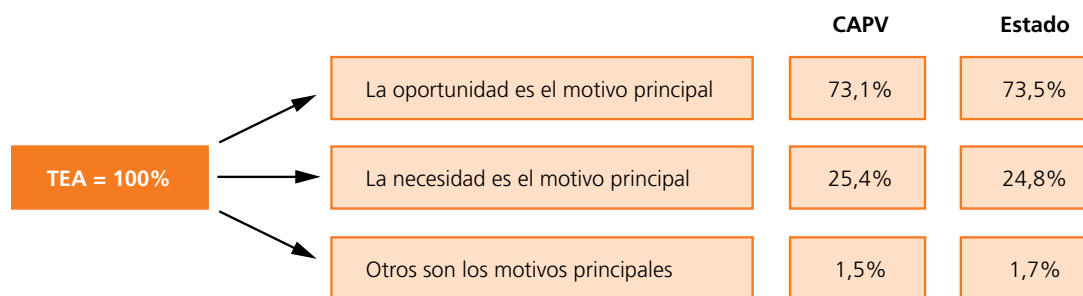
Gráfico 1.2.6. Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

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

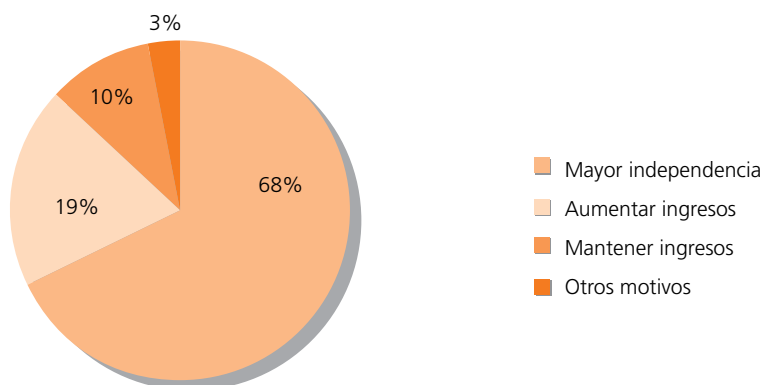
Gráfico 1.2.7. Principal motivo para emprender. CAPV-España 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015) y Peña *et al.* (2016).

En síntesis, la motivación que impulsa el emprendimiento en la CAPV es una combinación de oportunidad y necesidad (véase el Gráfico 1.2.8). No obstante, la razón vinculada a la necesidad como puede ser lograr una mayor independencia ha ganado peso en comparación a la edición 2014.

Gráfico 1.2.8. La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender. TEA CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

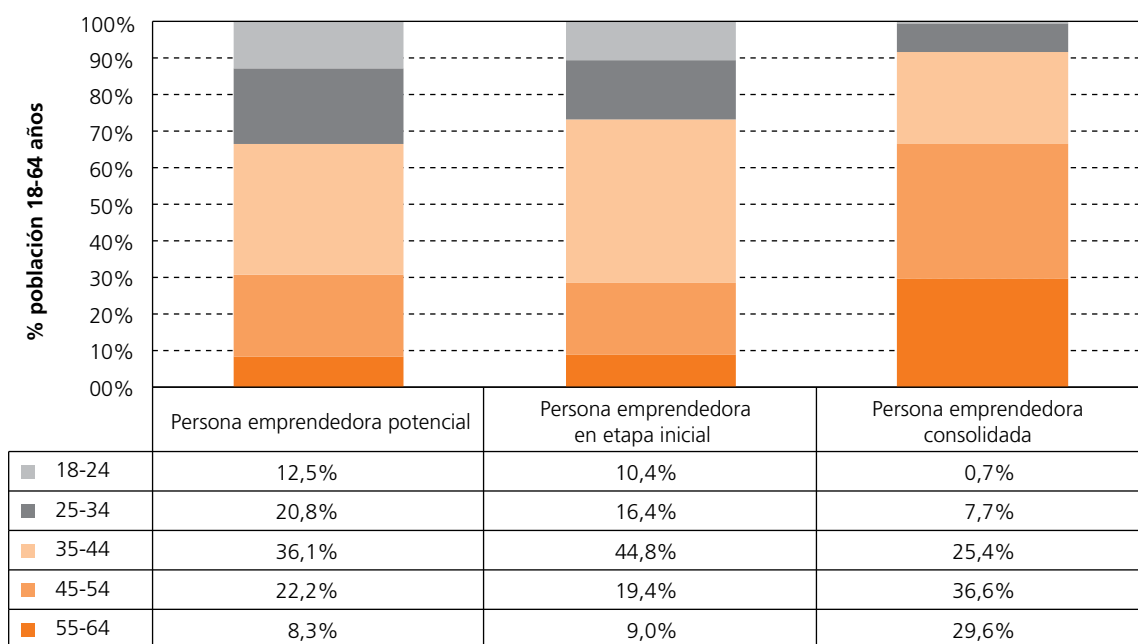
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

Este apartado describe el perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor en 2015. Por tanto, este análisis se desarrolla teniendo en consideración las diferentes fases del proceso emprendedor: emprendedor/a en etapa inicial (empresa creada con menos de 42 meses), emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses) y emprendedor/a potencial.

Distribución por Edad

La distribución por edad de las personas emprendedoras es diferente dependiendo de la fase en la que se encuentren (Véase el Gráfico 1.2.9). En este sentido, se destacan dos tendencias muy interesantes. Por un lado, la mayoría de las personas emprendedoras vinculadas a iniciativas emprendedoras en fase de consolidación (más de 42 meses) tiene una edad media de 45 años (66,2%). Este tramo de edad no es tan significativo para el resto de perfiles de personas emprendedoras. Es decir, tan sólo el 28% de las personas emprendedoras que han manifestado haber puesto en marcha alguna iniciativa emprendedora de menos de 42 meses, y el 31% de las personas que han manifestado su intención de emprender en los próximos 3 años tienen más de 45 años. Por otro lado, se observa que el 44,8% de las personas emprendedoras con iniciativas emprendedoras en etapa inicial, así como, el 36,1% de las personas emprendedoras potenciales se encuentran en el tramo de edad entre 35 y 44 años. Además, aproximadamente el 27% de las personas emprendedoras en etapa inicial son jóvenes con menos de 34 años.

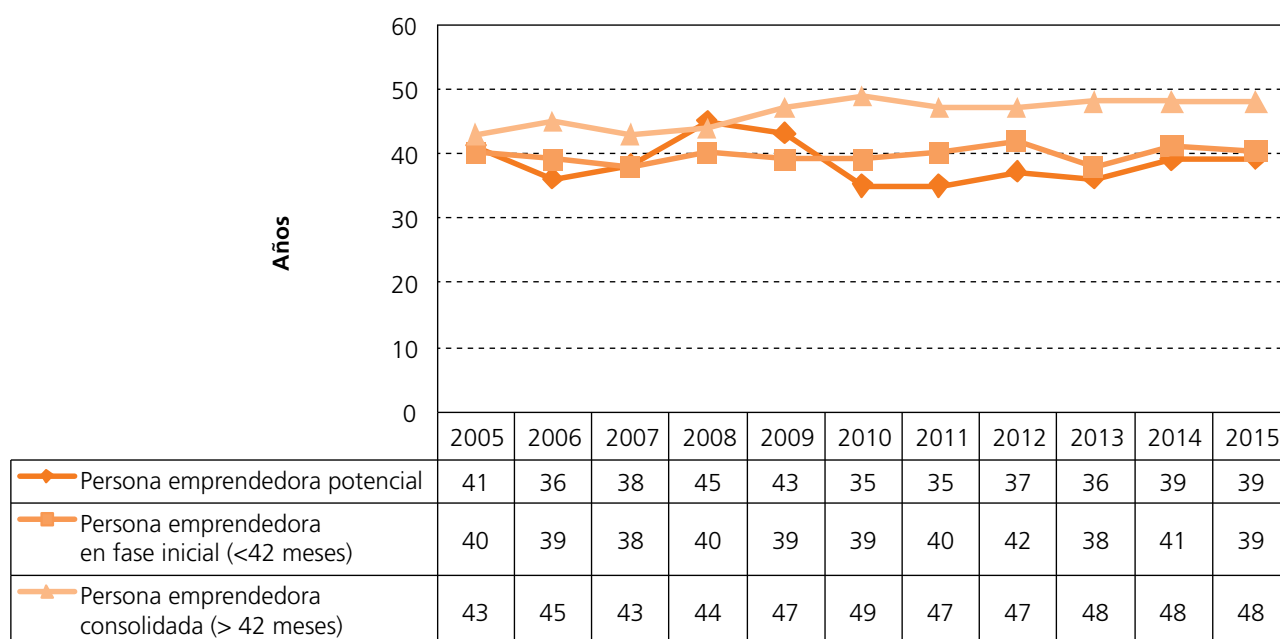
Gráfico 1.2.9. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Para complementar este análisis, el Gráfico 1.2.10 muestra la evolución significativa de la edad promedio de las personas emprendedoras en función de la fase en la que se encuentren. En este sentido, se observa que la media de edad de las personas emprendedoras que se desarrollan iniciativas emprendedoras en fase inicial (menos de 42 meses) es de 39 años. Respecto a la edición 2014, se observa una ligera disminución en la edad de los emprendedores en ya que el promedio era 41 años. Asimismo, tanto la edad promedio de las personas emprendedoras con iniciativas consolidadas y de las personas emprendedoras potenciales sigue una tendencia similar en las últimas ediciones (48 años y 39 años, respectivamente).

Gráfico 1.2.10. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2015

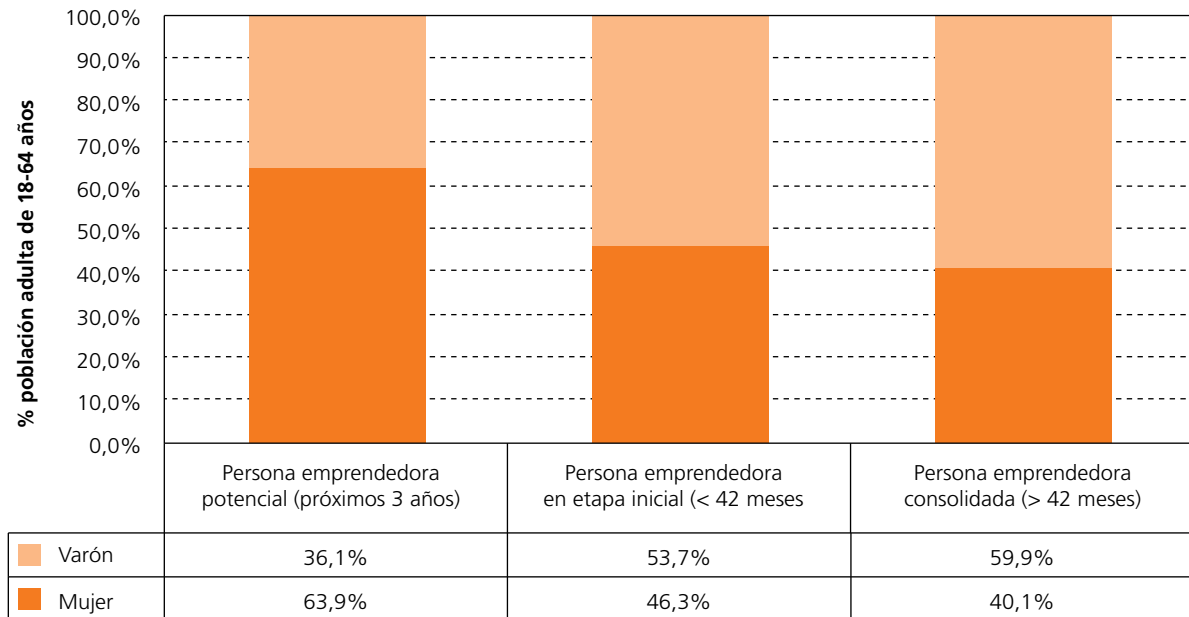


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Distribución por Género

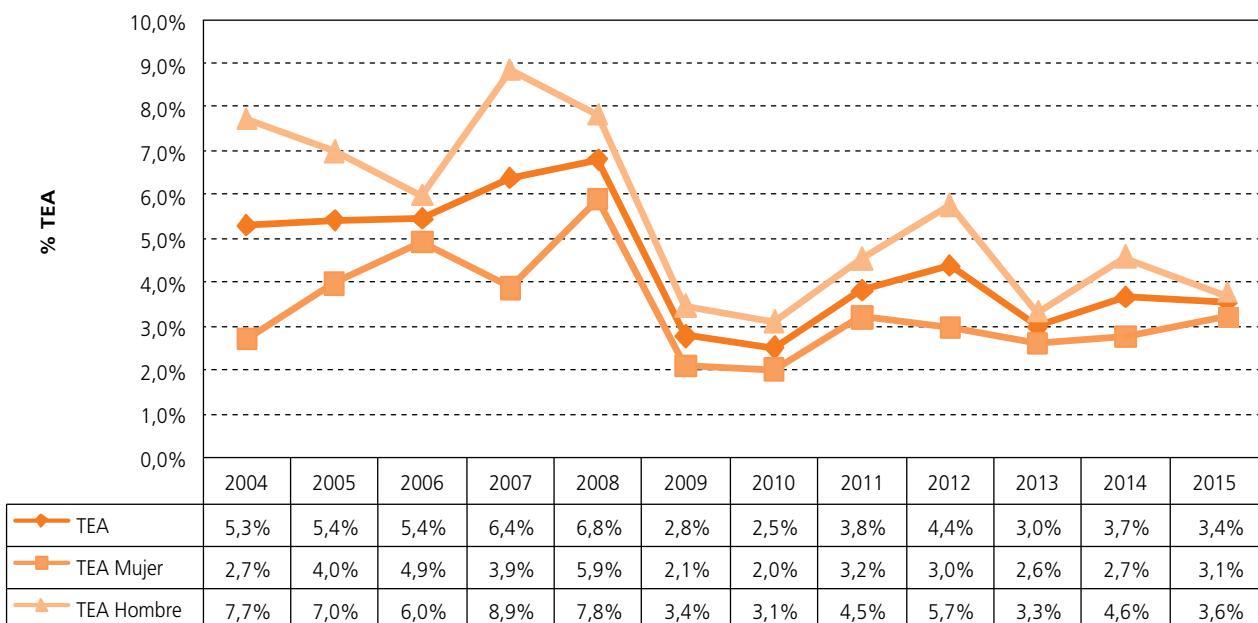
En la edición 2015, los indicadores obtenidos muestran que el 64% de las personas vascas que manifestaron tener la intención de emprender en los próximos tres años era mujer. En esta fase del proceso emprendedor, el Gráfico 1.2.11 muestra que las mujeres tienen más intenciones de emprender que los varones e incluso esta intención va en aumento respecto a la edición anterior (48% en 2014). Respecto a la presencia de la mujer en el resto de etapas del proceso emprendedor, el 46% de las personas con empresas en etapa inicial son mujeres (37% en 2014), y que el 40% de las personas con empresas consolidadas son mujeres (43% en 2014).

Gráfico 1.2.11. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Gráfico 1.2.12. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2015



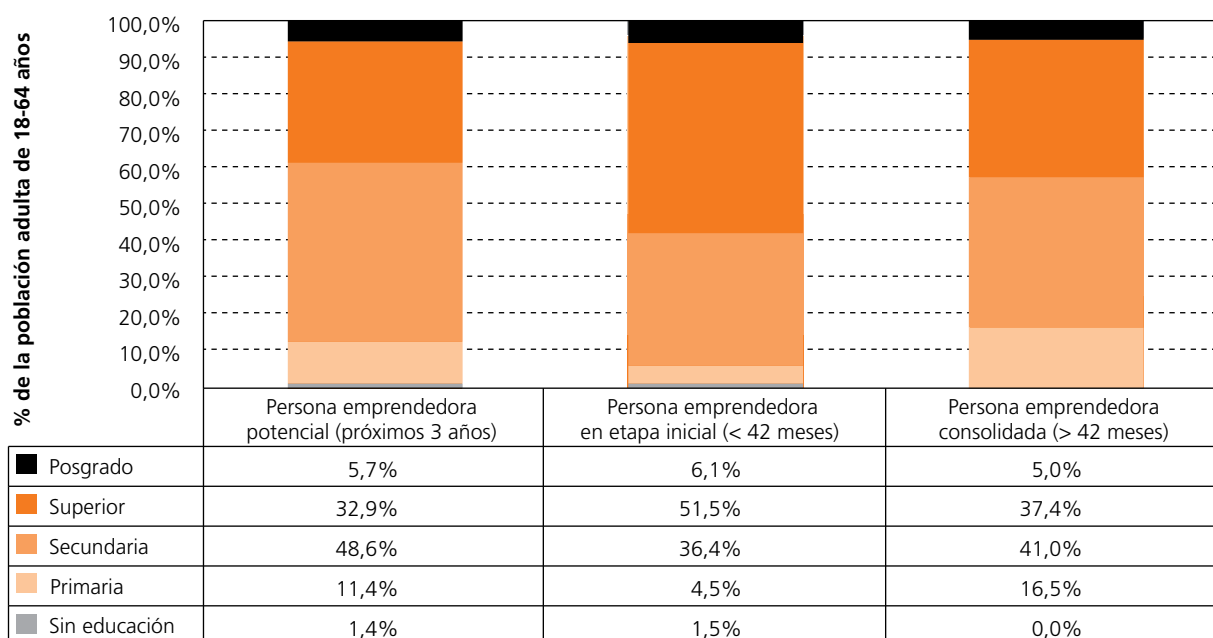
Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Si nos concentramos en la tasa de actividad emprendedora (TEA), la evolución en el porcentaje de mujeres vascas que llevan a cabo iniciativas en etapa inicial cada edición va acercándose poco a poco al porcentaje de varones vascos (véase el Gráfico 1.2.12). Esta evolución es un dato positivo a favor de la igualdad de género ya que cada año se observa una mayor presencia de la mujer emprendedora en la economía vasca.

Distribución por Nivel de Educación

En la edición 2015, la mayoría de las personas emprendedoras vascas entrevistadas cuenta con un nivel de estudios superior (véase el Gráfico 1.2.13). Es decir, tanto en la fase de emprendimiento más inicial (<42 meses) como en la fase de emprendimiento potencial, más de un 40% de las personas emprendedoras indicaron que poseían estudios superiores, bien sea licenciatura, ingeniería o equivalente o en máster o doctorado. La tendencia de este indicador es muy similar a la observada en la edición 2014.

Gráfico 1.2.13. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015



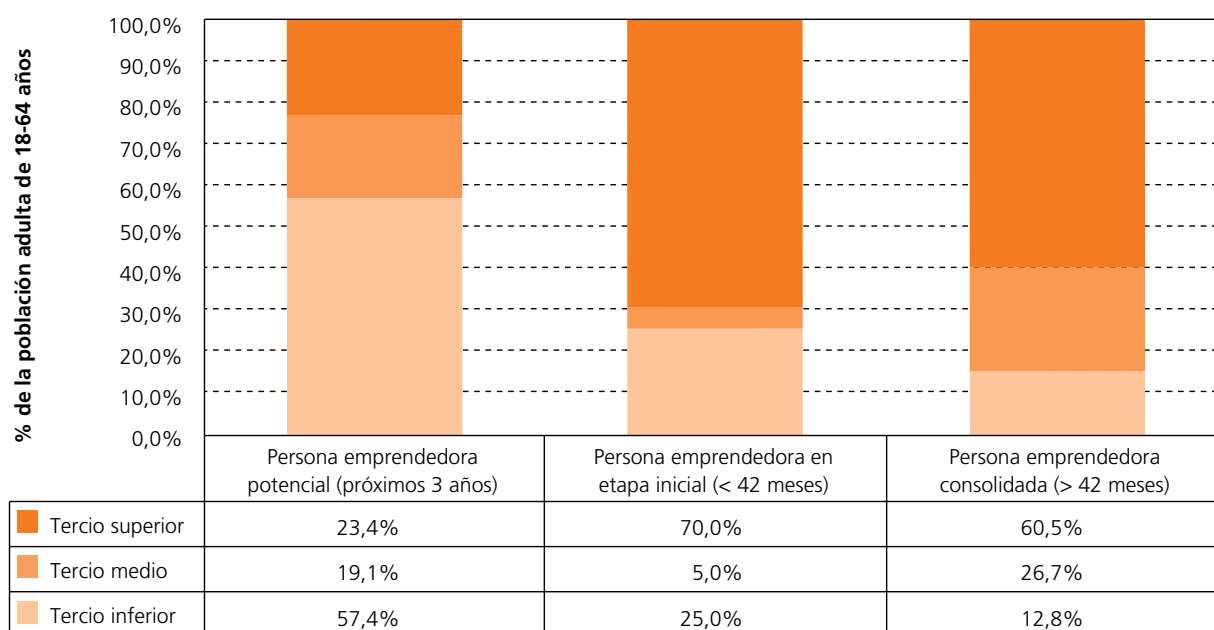
Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Distribución por Nivel de Renta

En cuanto al nivel de renta, la mayoría de las personas emprendedoras vascas entrevistadas ha manifestado tener un nivel de renta considerable (véase el Gráfico 1.2.14).

Tanto en la fase más inicial (<42 meses) como en la fase consolidada (>42 meses), más del 60% de las personas emprendedoras tienen un nivel de renta alta. Sin embargo, este hecho no se observa en las personas con intención de emprender en los próximos tres años ya que sólo un 23% de ellas ha manifestado tener niveles de renta alta.

Gráfico 1.2.14. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género¹⁴

Aunque no existen diferencias en las habilidades, experiencias, y conocimientos para emprender entre hombres y mujeres. Sin embargo, en las diversas ediciones de este estudio se ha identificado una tendencia en la tasa de actividad emprendedora en el País Vasco en la que las mujeres emprenden menos que los hombres. Este gap motiva a profundizar el análisis de la actividad emprendedora vasca desde el punto de vista del género. Por ello, en este apartado se analizan algunos indicadores (edad, nivel de estudios) para identificar si existen diferencias entre los emprendedores y las emprendedoras entrevistados/as en GEM País Vasco 2015.

Edad de las personas emprendedoras y el género

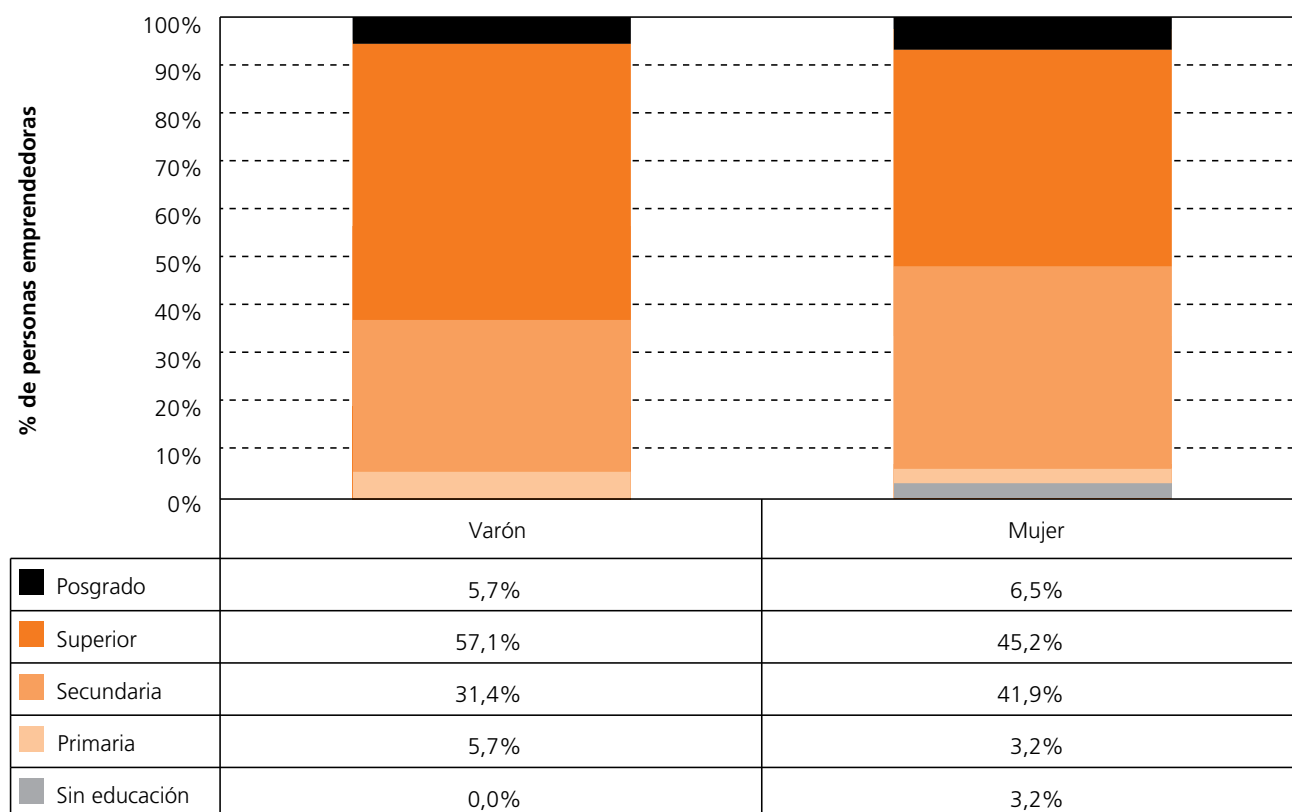
De igual forma que la edición anterior, la edad media de los emprendedores vascos es ligeramente superior a la de las emprendedoras vascas. En particular, la edad promedio de las emprendedoras vascas es de 38 años, y 39 años la edad de los emprendedores. Estas tendencias podrían estar influenciadas por la etapa reproductiva de las mujeres; ya que durante esta etapa, las mujeres compaginan su actividad profesional con la maternidad y el cuidado de los/as hijos/as. Sin duda, este hecho tiene influencia muy relevante en la decisión de emprender entre las mujeres.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

En lo relativo al nivel de estudios (véase el Gráfico 1.2.15), el porcentaje de emprendedores vascos sin estudios o con estudios primarios (5,7%) es ligeramente menor al de las emprendedoras vascas (6,4%).

¹⁴ Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2015.

Gráfico 1.2.15. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial.
CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

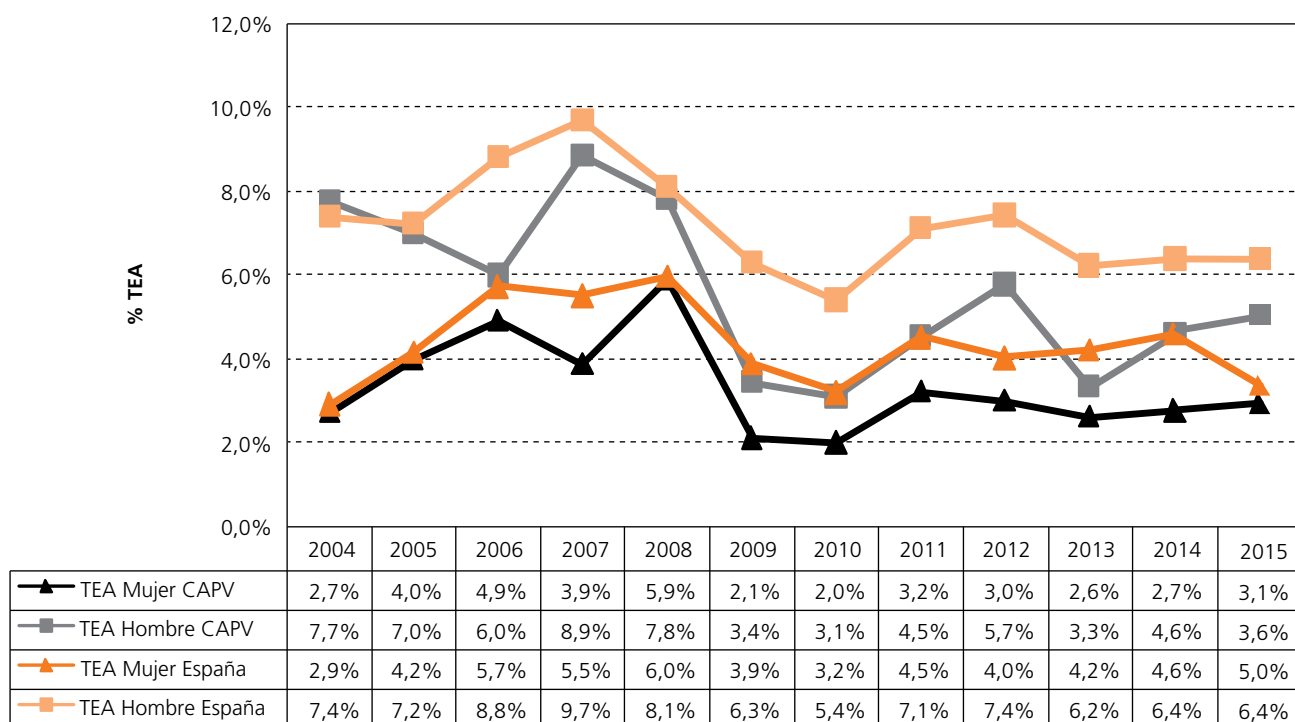
Respecto a la edición GEM CAPV 2014, el porcentaje de emprendedores entrevistados sin estudios era mayor que el porcentaje de emprendedoras entrevistadas sin estudios. En contraste, un 63% de los emprendedores vascos y un 52% de las emprendedoras vascas han manifestado tener estudios superiores (véase el Gráfico 1.2.15). Respecto a la edición GEM CAPV 2014, se observa que la tendencia de esta edición se ha invertido ya que un 43,3% de los emprendedores y un 65,9% de las emprendedoras habían manifestado tener estudios superiores en 2014.

Motivos para emprender y el género

En la edición 2015, tanto en el ámbito regional como en el nacional, la actividad emprendedora masculina sigue siendo superior a la actividad emprendedora femenina (véase el Gráfico 1.2.16). Sin embargo, respecto a las últimas ediciones, la tendencia entre ambos indicadores tiende a ser cada vez más similar. En España, la tasa TEA femenina se ha situado en un 5,0% y la tasa TEA masculina en un 6,4%. En el País Vasco, la tasa de actividad emprendedora femenina vasca ha aumentado 0,4 puntos porcentuales (de 2,7% a 3,1%) mientras que la tasa de actividad emprendedora masculina vasca ha disminuido un punto porcentual (de 4,6% a 3,6%).

La tendencia de estos indicadores supone un importante efecto en la ratio de actividad emprendedora femenina/masculina. En concreto, la ratio mujer/hombre ha pasado del 0,60 en 2014 al 0,86 en 2015, lo que supone que por cada diez personas emprendedoras ocho son mujeres (véase el Cuadro 1.2.2).

Gráfico 1.2.16. Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Cuadro 1.2.2. Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2015

| Ratio Mujer/Hombre | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 0,35 | 0,56 | 0,82 | 0,43 | 0,76 | 0,61 | 0,65 | 0,71 | 0,52 | 0,78 | 0,60 | 0,86 |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Tal como se ha evidenciado en diversas secciones de este informe, la identificación de oportunidades ha sido un factor determinante en los indicadores de actividad emprendedora la CAPV. En el ejercicio 2015, un 2,2% del TEA femenino ha emprendido por oportunidad y un 0,8% lo ha hecho por necesidad. En el caso del TEA masculino, el 2,7% ha emprendido por oportunidad y el 0,9% lo ha hecho por necesidad. La ratio mujer-hombre por oportunidad se sitúa en un 0,82, es decir, hay ocho mujeres que crean su propia empresa porque han detectado una oportunidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón, y la ratio por necesidad se sitúa en un 0,89, esto es, hay nueve mujeres que crean una empresa por necesidad por cada diez hombres que lo hacen por la misma razón (Véase el Cuadro 1.2.3).

Cuadro 1.2.3. Motivos para emprender según el género. CAPV 2015

| TEA | Total (%) | Mujeres (%) | Hombres (%) | Ratio mujer-hombre |
|-----------------|-----------|-------------|-------------|--------------------|
| Por oportunidad | 2,4% | 2,2% | 2,7% | 0,82 |
| Por necesidad | 0,9% | 0,8% | 0,9% | 0,89 |
| Total | 3,3% | 3,1% | 3,6% | 0,85 |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

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

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

Las iniciativas emprendedoras deben afrontar una fase especialmente crítica cuando se ven en la necesidad de cubrir sus necesidades de financiación. Una vez agotadas las posibilidades de autofinanciar el proyecto, el proceso de búsqueda de fuentes de recursos externos se torna complejo. El acceso a financiación bancaria es difícil en ausencia de garantías y como consecuencia de una insuficiente trayectoria pasada que facilite la evaluación crediticia por parte de las entidades financieras. En este sentido, cada vez cobran mayor importancia fuentes alternativas de capital (*family, friends and fools*, personas inversoras privadas o préstamos participativos), con mayor predisposición a prestar o invertir en fases tempranas. Su presencia y diversificación a través de diversos canales, en algunos casos de manera organizada a través de redes o plataformas *on-line*, resultará clave en el dinamismo del ecosistema emprendedor.

El proyecto GEM CAPV hace posible realizar un seguimiento de determinadas variables clave vinculadas a la financiación del proceso emprendedor en el País Vasco, así como, analizar su evolución y contrastarla con las tendencias de otras regiones/países participantes en el proyecto. A continuación, se presentan datos referidos al capital requerido para afrontar la puesta en marcha de un nuevo negocio e identificando las principales fuentes de recursos financieros empleadas para tal fin. De igual forma, el proyecto GEM CAPV analiza la evolución de las personas que a título individual aportaron dinero a proyectos de esta naturaleza, lo que se conoce como el segmento informal de financiación. Esta es una figura clave de la cual dependen muchos proyectos para poder reunir la suma de dinero que necesitan para arrancar una nueva actividad. Dada su importancia, se presenta su perfil socio-demográfico, su comportamiento inversor, y el tipo de relación que existe con los proyectos que apoyan.

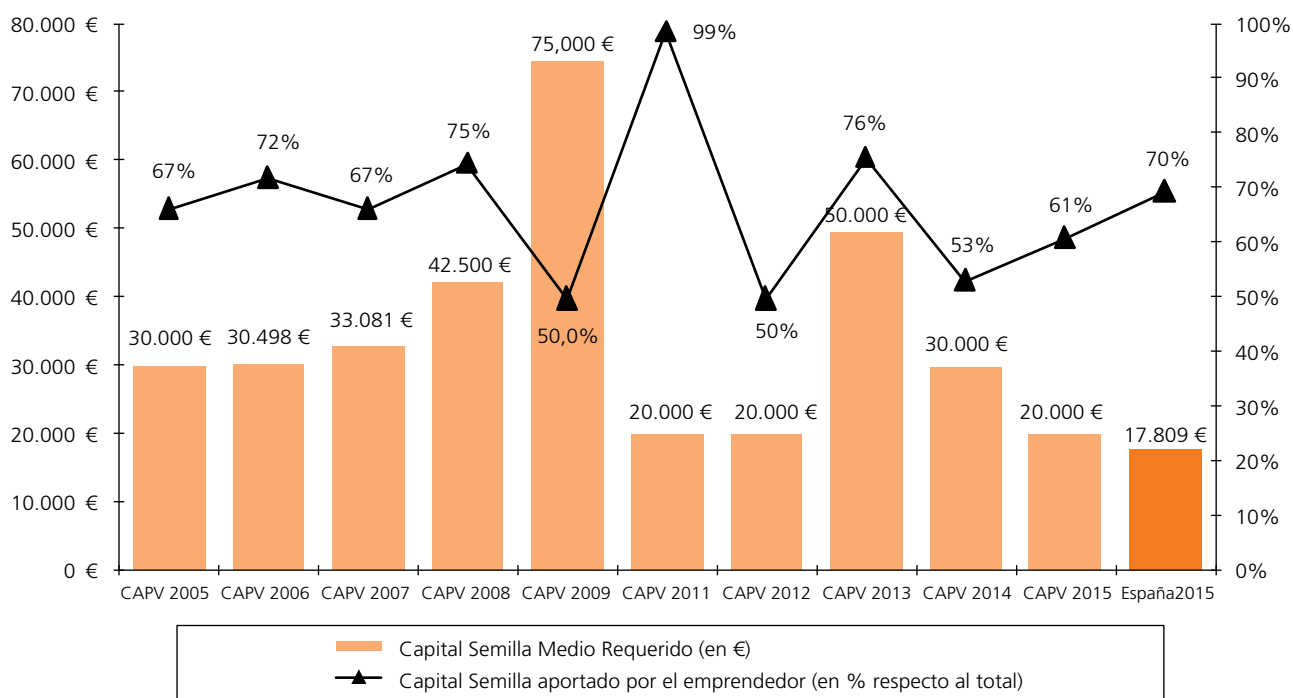
Financiación de la actividad emprendedora naciente

Las necesidades de capital de los proyectos de negocio en fase naciente oscilaron en el año 2015 en un rango entre 2.000 y 300.000 euros (véase el Gráfico 1.2.17). La elevada dispersión aconseja el uso de la mediana o la moda como indicadores de referencia en el análisis e interpretación de los datos. Así, el capital mediano requerido para el arranque de una nueva actividad se situó en 2015 en 20.000 euros, uno de los valores más bajos registrados en la serie histórica de datos GEM. Esto implica que la mitad de los proyectos de negocio han necesitado una inversión inicial de al menos 20.000 euros, mientras que existe un número considerable de iniciativas o proyectos (la otra mitad) cuya puesta en marcha ha sido posible con unos niveles de inversión sensiblemente más bajos (de hasta 20.000 euros). Este dato ha supuesto un moderado descenso respecto al dato del año anterior (30.000 euros) y, a diferencia de la edición anterior en la que había una diferencia considerable, esta edición se sitúa en el mismo valor computado en el conjunto de España (20.000 euros).

El capital mínimo requerido para emprender es una variable de interés en la medida en que es probable que guarde relación con el tamaño y la proyección futura de las nuevas empresas creadas. Una de las principales razones que puede explicar la tendencia decreciente de esta variable en los últimos años, podría estar relacionada con el incremento del esquema de emprendimiento por necesidad experimentado en los últimos años, con una mayor presencia de proyectos de menor envergadura o vinculados a la figura del autoempleo. No obstante, es necesario precisar también que se aprecia una tendencia global de acuerdo a la cual es posible, e incluso en algún caso recomendable, emprender una nueva actividad con menos dinero¹⁵, escalando a futuro el proyecto una vez se ha sido capaz de superar con éxito el *feedback* y la respuesta del mercado.

¹⁵ En el sector de las TICs, por ejemplo, el desarrollo de internet y otras tecnologías de la información ha hecho posible que el capital necesario para montar un nuevo negocio en este sector esté muy por debajo del que se requería en un pasado no muy lejano. Por otro lado, son también conocidas nuevas corrientes vinculadas al emprendimiento que abogan por un esquema de creación vinculado a un consumo mínimo de recursos en las fases más tempranas de desarrollo de los proyectos. Es el caso por ejemplo del conocido como *bootstrapping*, filosofía de emprendimiento que aboga por la capacidad de quien emprende para hacerlo con los menores recursos posibles, o la filosofía del *lean start-up* (Cooper y Vlaskovits, 2014), metodología de creación de empresas que busca que el emprendedor ahorre recursos y riesgos mediante un enfoque adaptativo en el que poder contrastar hipótesis a partir de versiones básicas o simples de las ideas de negocio a desarrollar.

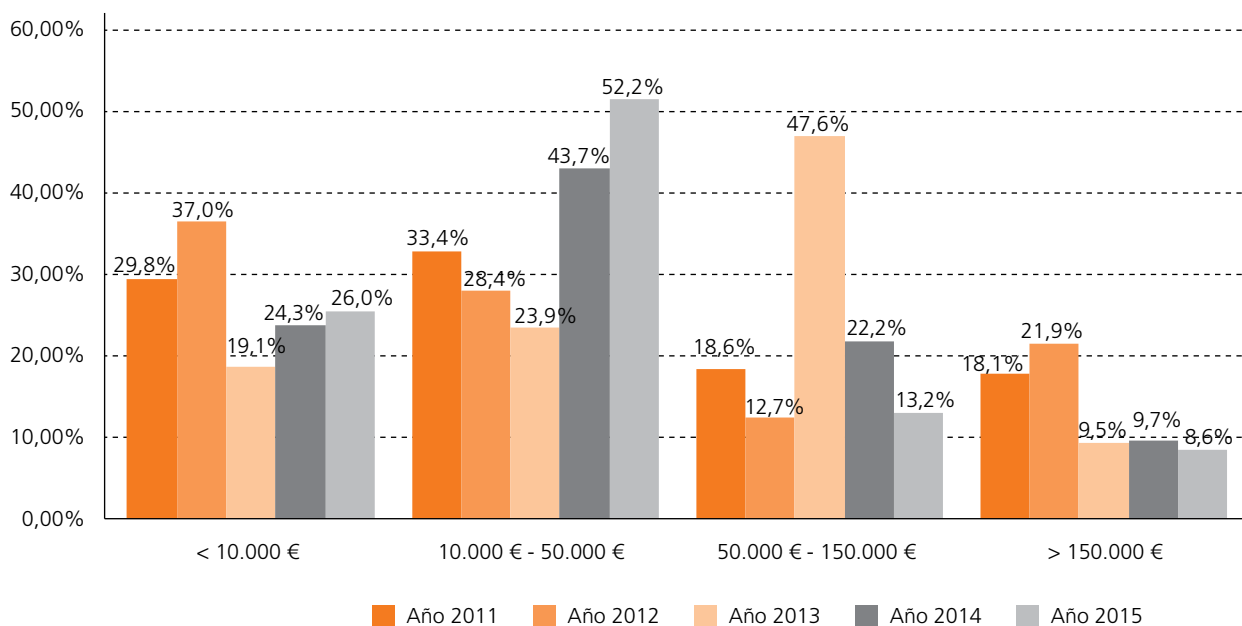
Gráfico 1.2.17. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2015) y España 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

El análisis de frecuencias por intervalos de inversión (véase el Gráfico 1.2.18) pone de manifiesto que más de la mitad de los proyectos (52,2%) nacen con un capital que oscila entre 10.000 y 50.000 euros, posicionándose por primera vez como la franja de inversión que concentra más de la mitad de las iniciativas de negocio creadas. De igual forma, aumenta ligeramente el conjunto de proyectos de menor envergadura, de manera que uno de cada cuatro proyectos (26%) inició su actividad con unas necesidades

Gráfico 1.2.18. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2015

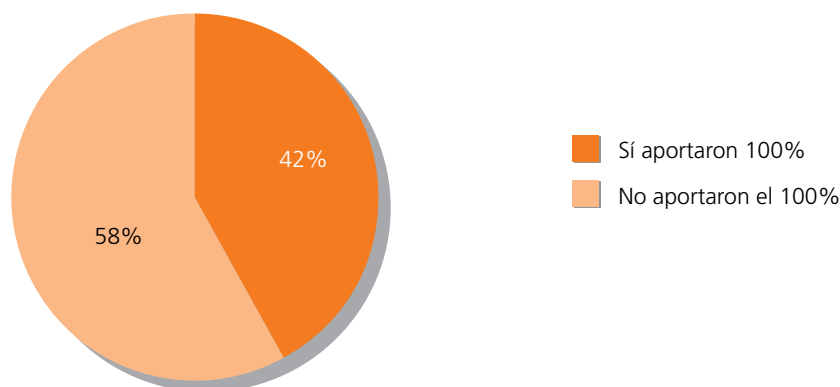


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

de financiación inferiores a 10.000 euros. El número de proyectos cuya puesta en marcha exigió de una suma de capital importante (superior a 150.000 euros) se mantiene en consonancia con lo observado en los últimos años (8,6% frente al 9,7% y 9,5% en los años 2014 y 2013 respectivamente).

Las aportaciones dinerarias que realizan las personas promotoras o emprendedoras siguen representando la principal vía de obtención de los fondos que necesitan para poner en marcha sus proyectos de negocio. En el año 2015, el dato mediano se situó en el 61,3% de manera que la mitad de las iniciativas de negocio en fase naciente asumieron a través de sus propias aportaciones más del 60% del capital requerido para emprender (véase el Gráfico 1.2.17). De igual forma, prácticamente cuatro de cada diez personas que emprendieron lo hicieron asumiendo íntegramente sus necesidades de capital inicial, no haciendo uso por tanto de fuentes externas de financiación (véase el Gráfico 1.2.19).

Gráfico 1.2.19. Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

El informe GEM aporta en esta edición datos en relación a las fuentes externas de financiación que los proyectos en fase naciente han utilizado o esperan recurrir en el futuro para financiar sus negocios (véase el Gráfico 1.2.20). La financiación bancaria representa la principal fuente externa de financiación que las personas que han emprendido utilizan, o esperan hacerlo en el futuro, para financiar sus necesidades de capital. Más de cuatro de cada diez proyectos en fase naciente (43,5%) han accedido o esperan acceder a modalidad de financiación, un dato que aumenta respecto al año anterior el que tan sólo un 26,9% afirmaron tener la expectativa de utilizar préstamos o líneas de crédito bancarias como vías para poder financiarse.

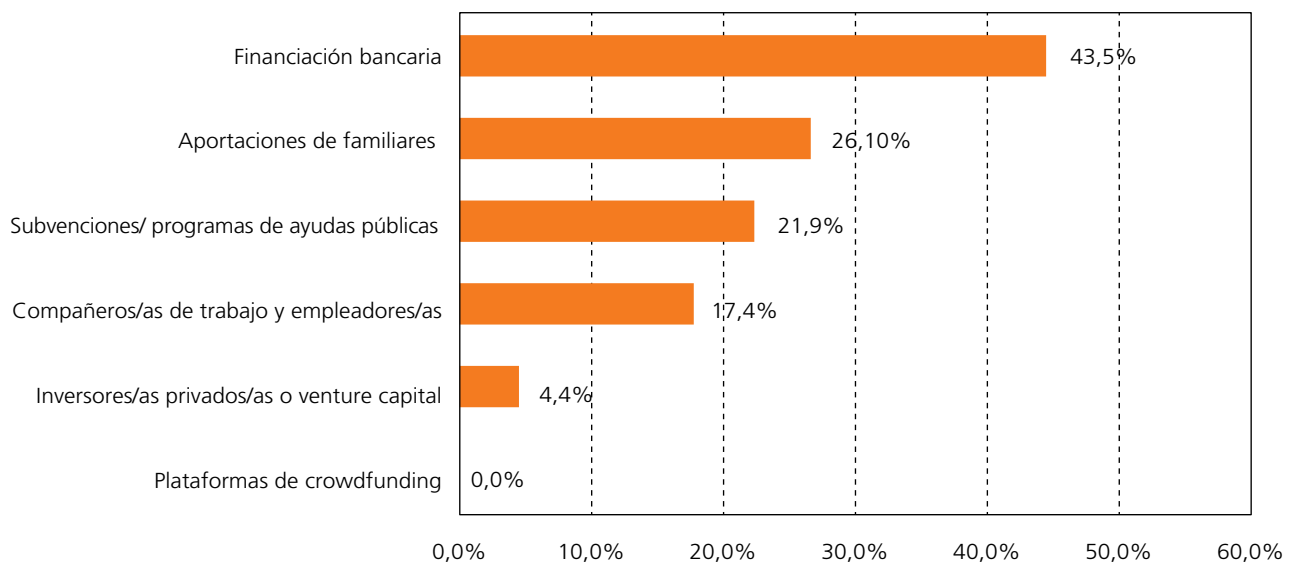
Los datos ponen de manifiesto que el conocido como segmento informal de financiación desempeña un papel importante en este proceso. En este sentido, las aportaciones procedentes al núcleo familiar de las personas que emprenden, representan la segunda fuente externa de financiación más relevante. Tal es así que uno de cuatro proyectos nacentes (26,1%) han recurrido o esperan recurrir a sus familiares como medio para cubrir sus necesidades de financiación. De igual forma, un 17,4% han recibido fondos (o esperan hacerlo) de personas que pertenecían a su anterior entorno profesional (compañeros/as de trabajo u empleadores/as). Por consiguiente, se podría decir que el conocido como *Family, Friends & Fools* (3Fs), es decir, personas del entorno personal o profesional al emprendedor/a que financian con sus aportaciones este tipo de proyectos, vehiculizan una parte considerable de los fondos que necesitan los proyectos de negocio en sus primeras fases.

Los programas de ayudas públicas o gubernamentales, canalizados a través de subvenciones u otro tipo de incentivos, son considerados (o esperan serlo) una vía de financiación en un 21,9% de los proyectos creados. Por otro lado, los/as inversores/as privados/as, también conocidos/as como *business angels*¹⁶,

¹⁶ Una de las definiciones en torno al concepto *business angel* más utilizada es la que establecieron Mason y Harrison (2008): «persona con un elevado poder adquisitivo que invierte de manera directa en un negocio no cotizado con el que no mantiene un lazo familiar, tomando parte activa en el desarrollo del negocio». La propia definición excluye del colectivo «*business angel*» a aquellas personas que invierten en proyectos emprendidos por personas pertenecientes a su núcleo familiar más próximo.

o los fondos de *venture capital*, suponen una alternativa de financiación para un 4,4% del tejido emprendedor, una opción de financiación lógicamente más minoritaria si tenemos en cuenta que restringen o centran su política de inversión hacia proyectos de negocio innovadores y con un fuerte potencial de escalabilidad y crecimiento futuro en el corto-medio plazo. En lo que se refiere a las micro aportaciones de capital canalizadas a través de las conocidas como plataformas de financiación participativa o *crowdfunding*, los datos parecen reflejar que no representan por el momento una alternativa de financiación significativa en el territorio.

Gráfico 1.2.20. Fuentes de procedencia de la mayor parte del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. CAPV 2015

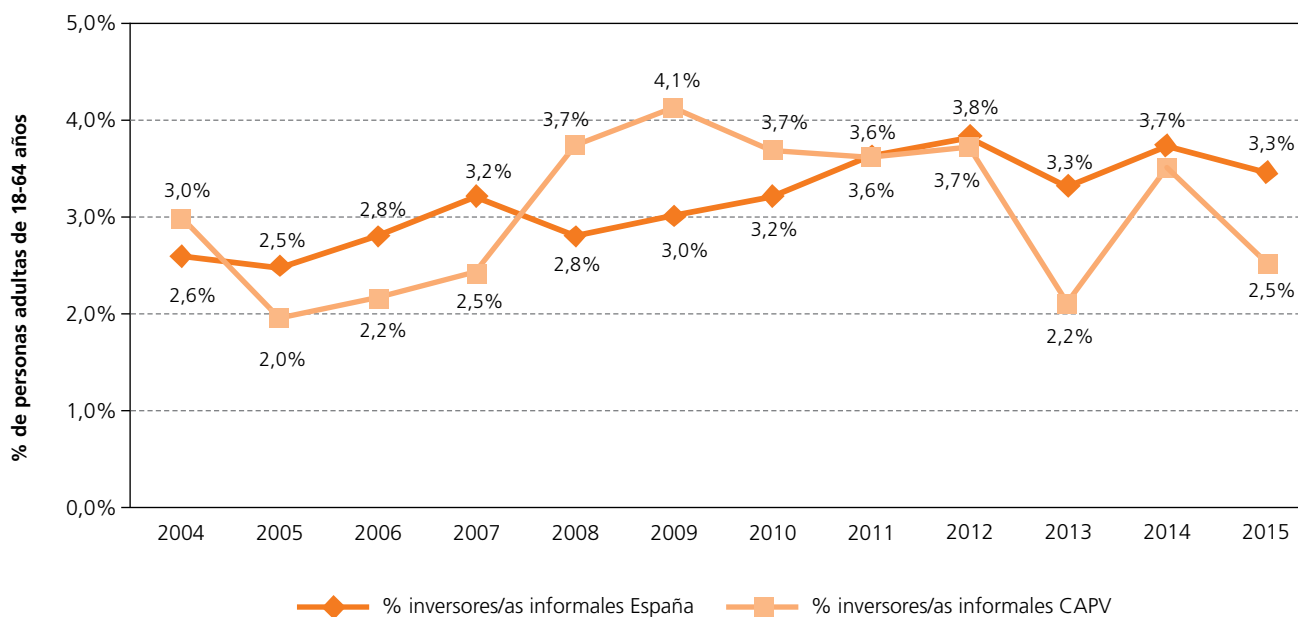


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

La inversión informal en la CAPV

El circuito informal de financiación congrega el conjunto de aportaciones dinerarias de personas que deciden a título individual invertir capital en iniciativas de negocio que se encuentran en fase de gestación o creación. Pueden hacerlo desde una orientación no profesionalizada, siendo la confianza depositada en la persona que emprende el único motivo u aval que necesitan para invertir (familiares, amigos/as o conocidos/as del emprendedor/a), o de manera profesionalizada cuando se trata de inversores/as privados/as que buscan una oportunidad atractiva de inversión en el área de las *start-ups* o proyectos innovadores. A pesar de su importancia, son escasas o prácticamente inexistentes las estadísticas dirigidas a medir los niveles de inversión informal existentes en un determinado país o región. Para paliar este déficit, el proyecto GEM trata de cuantificar este segmento acotando el conjunto de personas adultas (entre 18 y 64 años) que ha invertido en los últimos tres años dinero propio en negocios de otras personas, y en los que no participa de manera directa en su gestión. A partir de esta definición, los datos reflejan una tasa de inversión informal en la CAPV del 2,5% en el año 2015. Este dato ha experimentado un notable retroceso de un punto porcentual respecto al año anterior (3,5%), aumentando la brecha existente con respecto al porcentaje de inversión informal existente en España (3,3%) (véase el Gráfico 1.2.21).

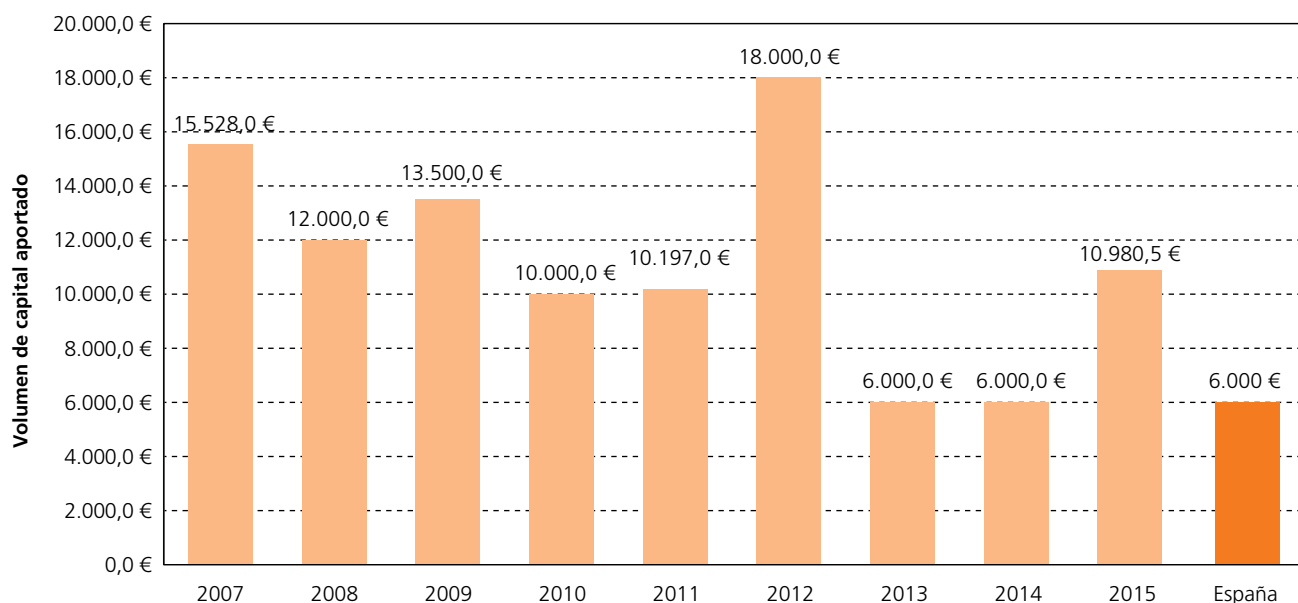
Gráfico 1.2.21. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España. 2004-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En términos de volumen de financiación aportada, los datos ponen de manifiesto que las personas que invirtieron en el año 2015 lo hicieron con una inversión media de 48.748,06 euros, con un valor de la moda o inversión más frecuente de 6.000 euros. El rango de inversión oscila entre los 1.000 euros y un grupo reducido de inversores/as (7,2%) que efectuaron una aportación superior a 100.000 euros. El valor de la mediana se recupera respecto a años anteriores, duplicando prácticamente el importe de los años anteriores hasta situarse en 10.980 euros (véase el Gráfico 1.2.22).

Gráfico 1.2.22. Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2015 y España 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015) y Peña et al. (2016).

El perfil de la persona inversora informal en la CAPV

Además de cuantificar la tasa de inversión informal presente en el territorio, el proyecto GEM aporta información relacionada con el perfil que caracteriza a aquellas personas que invierten desde una perspectiva informal (véase el Cuadro 1.2.4). A continuación se exponen algunos de los aspectos más reseñables de este análisis:

- Por primera vez en los últimos años, son mayoría de mujeres que invierten (52%), un dato que consolida la evolución creciente de la tasa de inversión femenina mostrada en los últimos dos años y que se refuerza notablemente con un crecimiento de diez puntos porcentuales respecto al año 2014.
- La edad media de quienes invierten se mantiene en 48 años, incrementándose a su vez el porcentaje de las personas que aportan capital y se encuentran en edad de jubilación, casi dos de cada diez (18%), el dato más elevado de la serie histórica de datos.
- El segmento informal de financiación, y de manera particular aquellos/as inversores/as que operan bajo parámetros de actuación más profesionalizados (es el caso de los *business angels* o inversores/as privados/as), suele caracterizarse por acoger personas que invierten en proyectos que conocen bien por un bagaje profesional que acumulan a través de su experiencia como empresarios/as o directivos/as en otras empresas. Los datos obtenidos ponen de manifiesto que dos de cada diez personas inversoras cuentan con dicha experiencia empresarial como consecuencia de que afirman haber emprendido sus propios proyectos, bien todavía en fase de gestación (8%) o en fase ya consolidada (12%). De igual forma, un 8% de quienes invierten afirman tener la expectativa de crear un negocio en los próximos tres años.
- Disminuye el porcentaje de personas que invierten y cuentan con estudios universitarios (37,6%), siendo uno de cada dos los que afirman disponer del conocimiento y las habilidades necesarias para emprender (52%). Por otro lado, un 36,7% afirmó haber recibido alguna vez formación relacionada con la creación de una empresa (frente al 27,4% en el año 2014).

El tipo de vínculo o relación que existe entre quien invierte y las personas promotoras de los proyectos que financian, es una variable clave que aporta información relacionada con la tipología de personas inversoras informales. La literatura académica especializada utiliza el tipo de vínculo como criterio a partir del cual poder delimitar el segmento profesional de inversión privada, también conocido comúnmente como *business angels*, y poder diferenciarlo de aquel otro segmento que respondería a una inversión informal no profesional, caracterizada en la literatura especializada con el término *Family, Friends and Fools* (3Fs).

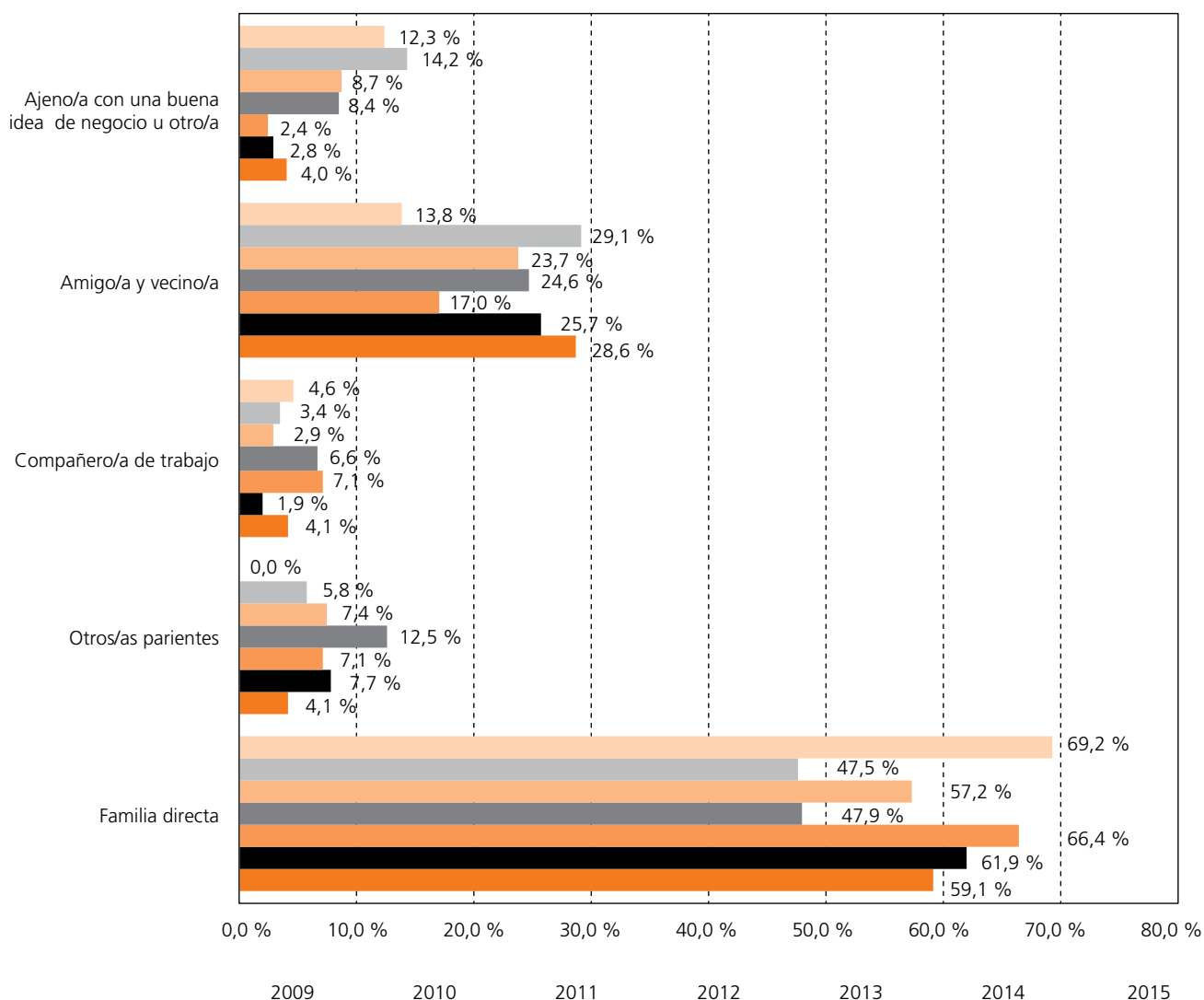
Cuadro 1.2.4. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV.
Periodo 2010-2015

| Características | | 2010 CAPV | 2011 CAPV | 2012 CAPV | 2013 CAPV | 2014 CAPV | 2015 CAPV |
|---|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Género | Hombres | 59,8% | 65,6% | 61,2% | 50,3% | 57,3% | 48% |
| | Mujeres | 40,2% | 34,4% | 38,8% | 49,7% | 42,7% | 52% |
| Edad Media | | 43 años | 45 años | 46 años | 46 años | 48 años | 48 años |
| Nivel de estudios | Universitarios | 48,2% | 42,0% | 43,1% | 35,7% | 44,5% | 37,6% |
| Situación Laboral | Empleado/a activo/a | 69,2% | 70,5% | 73,5% | 68,7% | 61,0% | 66,0% |
| | Trabaja en su domicilio | 10,5% | 1,4% | 2,7% | 4,7% | 5,5% | 8,0% |
| | Jubilado/a | 10,5% | 11,2% | 9,8% | 11,9% | 14,2% | 18,0% |
| | Estudiante | 2,6% | 7,2% | 3,6% | 2,6% | 2,0% | 2,0% |
| | No trabaja, otros | 7,2% | 9,7% | 10,5% | 12,1% | 17,3% | 6,0% |
| Nivel de renta | Hasta 10.000€ | 5,1% | 2,2% | 3,8% | 3,7% | 12,8% | 6,1% |
| | 10.001-20.000€ | 16,0% | 14,7% | 21,3% | 22,5% | 15,9% | 9,1% |
| | 20.001-30.000€ | 27,9% | 19,7% | 20,1% | 14,8% | 29,5% | 27,2% |
| | 30.001-40.000€ | 14,7% | 28,7% | 26,6% | 22,1% | 15,3% | 18,2% |
| | 40.001-60.000€ | 20,7% | 21,6% | 13,3% | 18,5% | 11,6% | 27,3% |
| | 60.001-100.000€ | 11,3% | 11,0% | 11,1% | 18,4% | 8,3% | 6,0% |
| Más de 100.000€ | 4,3% | 2,1% | 3,8% | 0% | 6,6% | 6,1% | |
| ¿Son personas emprendedoras? | Fase inicial (0-42 meses) | 5,1% | 5,6% | 13,5% | 4,8% | 4,9% | 8,0% |
| | Consolidados (> 42 meses) | 13,7% | 7,1% | 19,4% | 9,5% | 11,9% | 12,0% |
| Piensa crear una empresa en los próximos 3 años | SÍ | 15,5% | 23,8% | 22,2% | 7,3% | 14,7% | 8,0% |
| | NO | 84,5% | 76,2% | 77,8% | 92,7% | 85,3% | 92,0% |
| Cierre de negocio en los últimos 12 meses? | SÍ | 4,9% | 6,9% | 5,4% | 0% | 3,4% | 4,0% |
| | NO | 95,1% | 93,1% | 94,6% | 100% | 96,6% | 96,0% |
| Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (próx. 6 meses) | SÍ | 26,2% | 35,2% | 23,9% | 17,4% | 28,1% | 34,1% |
| | NO | 73,8% | 64,8% | 76,1% | 82,6% | 71,9% | 65,9% |
| Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa | SÍ | 75,0% | 69,6% | 68,6% | 55,0% | 68,5% | 52,0% |
| | NO | 25,0% | 30,4% | 31,4% | 45,0% | 31,5% | 48,0% |
| Miedo al fracaso impide la creación de empresas | SÍ | 38,6% | 39,7% | 44,5% | 42,9% | 39,6% | 40,1% |
| | NO | 61,4% | 60,3% | 55,5% | 57,1% | 60,4% | 59,9% |
| Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida | SÍ | — | 46,7% | 40,9% | 31,1% | 27,4% | 36,7% |
| | NO | — | 53,3% | 59,1% | 68,9% | 72,6% | 63,3% |

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Como en años precedentes, el vínculo familiar sigue prevaleciendo como el nexo de unión predominante entre aportante y receptor/a de los fondos (63,2%), si bien cede posiciones en contraposición a las inversiones realizadas en proyectos liderados por amigos/as (28,6%) o compañeros/as de trabajo (4,1%) de las personas que invierten. En cualquier caso, todas ellas responden a la tipología de inversor 3Fs que en su conjunto congregaron en 2015 un 96% del total de las aportaciones canalizadas a través del circuito informal de financiación (frente al 97,2% del año 2014) (véase el Gráfico 1.2.23).

Gráfico 1.2.23. Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión.
CAPV 2008-2015

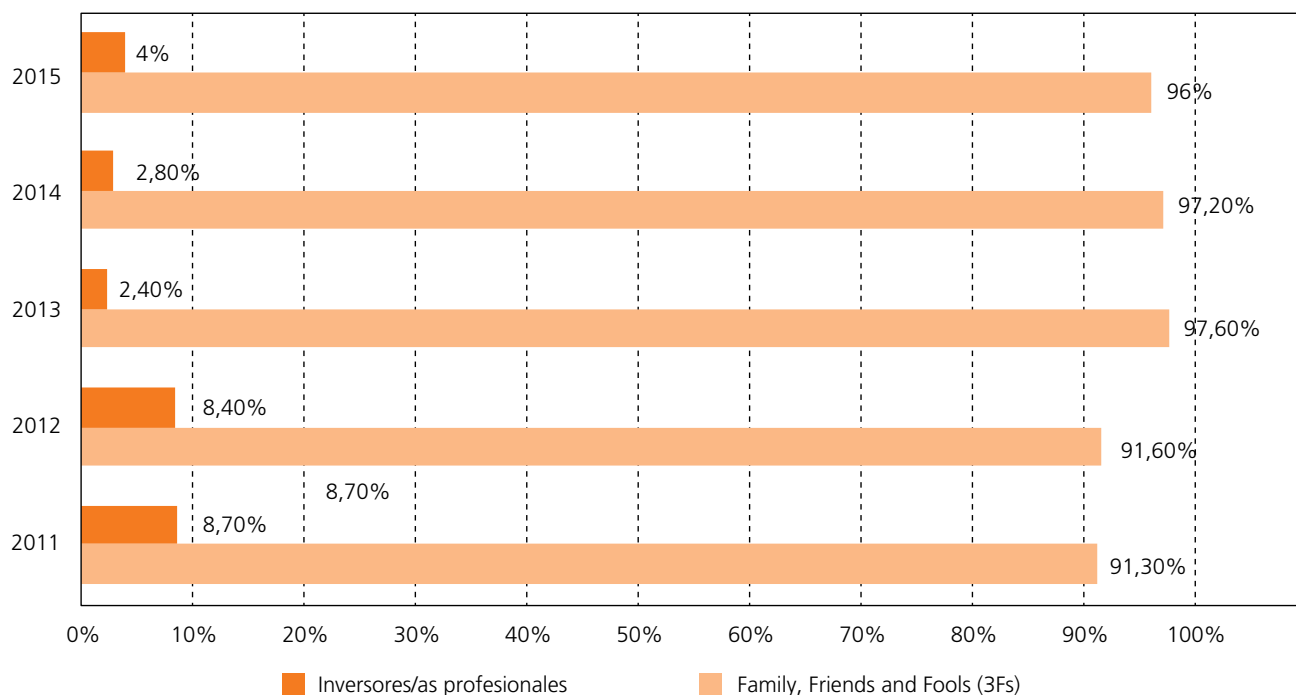


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Por otro lado, existe otro perfil de inversor/a en el que la principal razón que explica su inversión no descansa en el vínculo emocional o personal que mantienen con los/as solicitantes de tales fondos. En este sentido, son personas que buscan invertir su dinero en proyectos liderados por personas o equipos con capacidad para ejecutar o poner en valor una buena idea de negocio. Este perfil de inversor/a más profesional, más próximo a la figura del *business angel*, concentró en el año 2015 tan sólo el 4% del conjunto de personas inversoras (véase el Gráfico 1.2.24), si bien su presencia aumenta respecto a los porcentajes obtenidos en los años 2014 (2,8%) y 2013 (2,4%).

Cada vez es más frecuente que estas personas inversoras privadas funcionen a través de redes, clubs de inversión o plataformas web de financiación participativa, que desempeñan un papel clave como agentes facilitadores del encuentro entre personas que necesitan captar financiación para sus proyectos de negocio y personas dispuestas a aportar capital a iniciativas de esta naturaleza. En este sentido, del conjunto de inversores/as informales en la CAPV, un 6,1% afirmaron haber invertido alguna vez haciendo uso de la labor mediadora que realizan las conocidas como redes de *business angels* (BANs- *Business Angels Networks*).

Gráfico 1.2.24. Tipología de inversión informal.
CAPV 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

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

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

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

El Cuadro 1.2.5 muestra el porcentaje de población adulta de 18-64 años entrevistada en esta edición que ha manifestado estar involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: en negocios en fase inicial o TEA (nacientes y nuevas), en negocios consolidados, y potencial emprendedor/a por grupos de países que participaron en 2015, en función de su desarrollo económico:

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

Cuadro 1.2.5. Porcentaje de población adulta involucrada en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2015

| <i>Países basados en los factores de producción (Grupo 1)</i> | | | | <i>Países basados en la eficiencia (Grupo 2)</i> | | | |
|---|---------------------------|---------------------|--------------------|--|---------------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Fase inicial (TEA)</i> | <i>Consolidadas</i> | <i>Potenciales</i> | | <i>Fase inicial (TEA)</i> | <i>Consolidadas</i> | <i>Potenciales</i> |
| <i>Media grupo</i> | 21,4 | 12,5 | 43,3 | <i>Media grupo</i> | 14,7 | 8,5 | 28,7 |
| Botsuana | 33,2 | 4,6 | 65,0 | Argentina | 17,7 | 9,5 | 30,9 |
| Burkina Faso | 29,8 | 27,8 | 64,5 | Barbados | 21,1 | 14,1 | 24,7 |
| Camerún | 25,4 | 12,9 | 40,6 | Brasil | 21,0 | 18,9 | 23,5 |
| Filipinas | 17,2 | 7,3 | 45,6 | Bulgaria | 3,5 | 5,4 | 6,4 |
| India | 10,8 | 5,5 | 13,4 | Chile | 25,9 | 8,2 | 52,2 |
| Irán | 12,9 | 14,0 | 37,8 | China | 12,8 | 3,1 | 23,8 |
| Kazajstán | 11,0 | 2,4 | 23,7 | Colombia | 22,7 | 5,2 | 51,8 |
| Senegal | 38,6 | 18,8 | 73,0 | Croacia | 7,7 | 2,8 | 20,9 |
| Vietnam | 13,7 | 19,6 | 26,2 | Ecuador | 33,6 | 17,4 | 49,0 |
| | | | | Egipto | 7,4 | 2,9 | 39,5 |
| | | | | Guatemala | 17,7 | 8,1 | 40,7 |
| | | | | Hungría | 7,9 | 6,5 | 17,1 |
| | | | | Indonesia | 17,7 | 17,2 | 30,9 |
| | | | | Letonia | 14,1 | 9,6 | 23,5 |
| | | | | Líbano | 30,2 | 18,0 | 47,8 |
| | | | | Macedonia | 6,1 | 5,9 | 24,4 |
| | | | | Malasia | 2,9 | 4,8 | 6,6 |
| | | | | Marruecos | 4,4 | 5,2 | 30,5 |
| | | | | México | 21,0 | 6,9 | 18,8 |
| | | | | Panamá | 12,8 | 4,2 | 16,8 |
| | | | | Perú | 22,2 | 6,6 | 44,4 |
| | | | | Polonia | 9,2 | 5,9 | 22,4 |
| | | | | Rumania | 10,8 | 7,5 | 31,1 |
| | | | | Sudáfrica | 9,2 | 3,4 | 13,0 |
| | | | | Tailandia | 13,7 | 24,6 | 20,0 |
| | | | | Túnez | 10,1 | 5,0 | 33,7 |
| | | | | Uruguay | 14,3 | 2,1 | 31,2 |

| <i>Países basados en la innovación (Grupo 3)</i> | | | | <i>Comunidades Autónomas Españolas</i> | | | |
|--|---------------------------|---------------------|--------------------|--|---------------------------|---------------------|--------------------|
| | <i>Fase inicial (TEA)</i> | <i>Consolidadas</i> | <i>Potenciales</i> | | <i>Fase inicial (TEA)</i> | <i>Consolidadas</i> | <i>Potenciales</i> |
| <i>Media grupo</i> | 8,5 | 6,8 | 14,2 | | | | |
| <i>Media países europeos</i> | 7,5 | 6,8 | 12,5 | <i>Media España</i> | 5,7 | 7,7 | 6,1 |
| Alemania | 4,7 | 4,8 | 9,2 | Andalucía | 6,4 | 5,3 | 6,3 |
| Australia | 12,8 | 8,7 | 17,0 | Aragón | 4,2 | 6,7 | 4,9 |
| Bélgica | 6,2 | 3,8 | 12,7 | Asturias | 3,5 | 3,0 | 2,3 |
| Canadá | 14,7 | 8,9 | 17,4 | Islas Baleares | 8,8 | 10,3 | 6,5 |
| Corea | 9,3 | 7,0 | 9,8 | Canarias | 5,0 | 4,1 | 7,3 |
| Eslovaquia | 9,6 | 5,7 | 18,8 | Cantabria | 6,6 | 10,2 | 5,1 |
| Eslovenia | 5,9 | 4,2 | 10,0 | Castilla y León | 5,8 | 9,7 | 4,7 |
| España | 5,7 | 7,7 | 6,1 | Castilla - La Mancha | 7,3 | 15,0 | 6,8 |
| Estados Unidos | 11,9 | 7,3 | 17,1 | Cataluña | 6,4 | 10,0 | 7,5 |
| Estonia | 13,1 | 7,7 | 19,0 | C. Valenciana | 3,7 | 5,9 | 5,4 |
| Finlandia | 6,6 | 10,2 | 13,4 | Extremadura | 4,7 | 11,8 | 6,8 |
| Grecia | 6,8 | 13,1 | 10,7 | Galicia | 5,5 | 10,6 | 4,3 |
| Irlanda | 9,3 | 5,6 | 18,5 | C. de Madrid | 6,5 | 6,4 | 7,4 |
| Israel | 11,8 | 3,9 | 26,3 | Murcia | 5,8 | 7,1 | 5,5 |
| Italia | 4,9 | 4,5 | 9,6 | Navarra | 4,5 | 8,6 | 2,8 |
| Luxemburgo | 10,2 | 3,3 | 19,1 | País Vasco | 3,4 | 7,1 | 3,7 |
| Noruega | 5,7 | 6,5 | 6,1 | La Rioja | 4,0 | 7,8 | 2,1 |
| Países Bajos | 7,2 | 9,9 | 11,1 | Ceuta | 2,2 | 3,4 | 5,0 |
| Portugal | 9,5 | 7,0 | 18,7 | Melilla | 4,2 | 7,9 | 3,7 |
| Puerto Rico | 8,5 | 1,4 | 14,6 | | | | |
| Reino Unido | 6,9 | 5,3 | 9,4 | | | | |
| Suecia | 7,2 | 5,2 | 10,1 | | | | |
| Suiza | 7,3 | 11,3 | 9,5 | | | | |
| Taiwán | 7,3 | 9,6 | 27,5 | | | | |

Fuente: Peña et al. (2016).

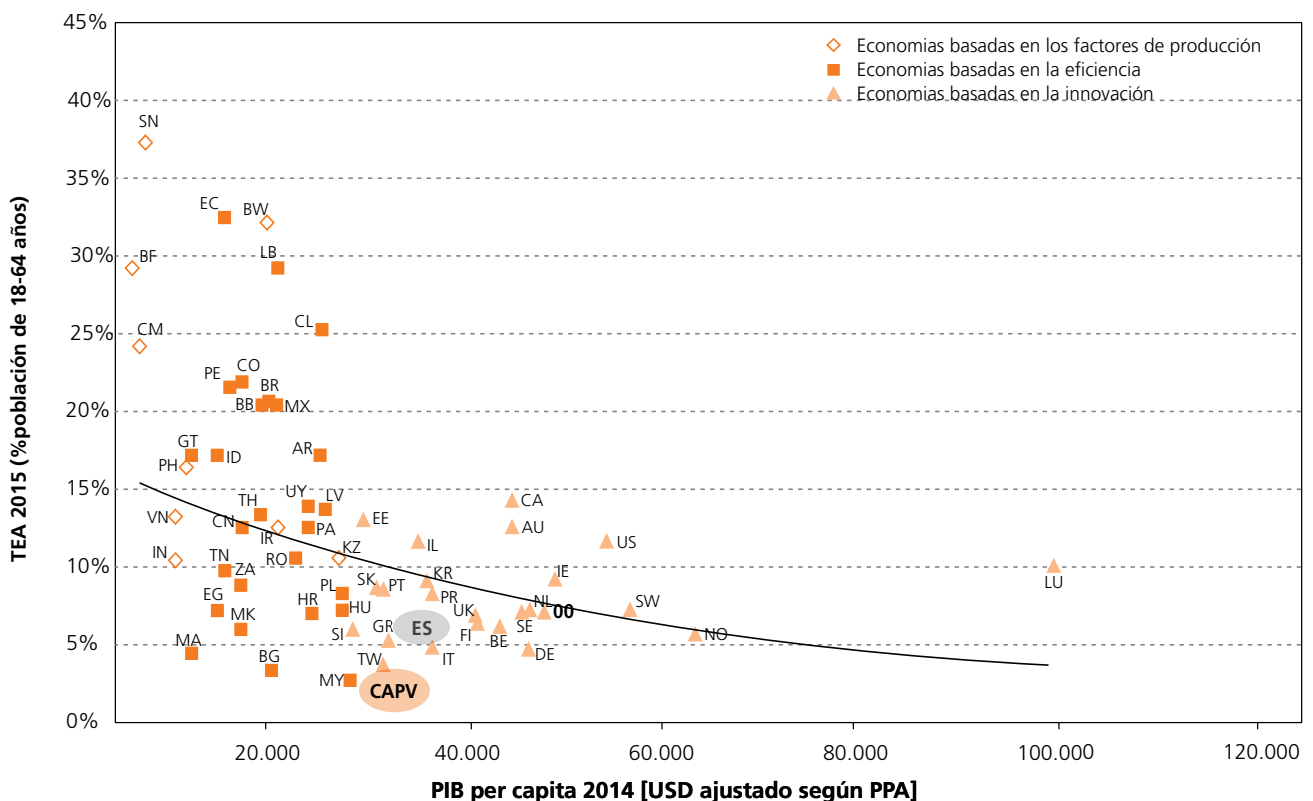
El Cuadro 1.2.5 muestra que la tasa de actividad emprendedora, y emprendimiento potencial es, salvo escasas excepciones, muy superior en los países en vías de desarrollo (Grupo 1) y con desarrollo intermedio (Grupo 2) que en las economías más desarrolladas. En el Grupo 1 destacan los altos niveles de actividad emprendedora, por encima de la media de 21,4%, de Senegal, Botsuana, Burkina Faso y Camerún. Asimismo, los cuatro son países del continente africano que también lideran el ranking del Grupo 1 de potencial emprendedor/a con tasas de predisposición a emprender durante los 3 próximos años superiores a la media del grupo (43,3% de su población). Destaca sobremanera el potencial de emprendimiento futuro de Senegal que representa un record en el histórico GEM, cercano al 73% de su población pensando en emprender en un futuro cercano. India y Kazajstán representan un compor-

tamiento complemente distinto a sus compañeros del Grupo 1, con tasas de actividad emprendedora similares a muchos países desarrollados unidas a tasas muy bajas de consolidación empresarial más allá de los 3,5 años de vida del negocio. Merece destacarse de nuevo el caso de Botsuana que con altos datos de creación empresarial y potencial futuro, no consigue consolidar las iniciativas empresariales.

En el Grupo 2, de nuevo, Ecuador lidera el ranking junto a Líbano, con tasa superiores al 30% de creación empresarial, seguidos de Chile, Colombia y Perú. Estos cinco países, mayoritariamente sudamericanos, cuentan con una población dispuesta a emprender en los próximos 3 años por encima del 44%. Tailandia y Brasil destacan por disponer indicadores de creación, consolidación y potencial de emprendimiento muy favorables. En la zona baja de la tabla nos encontramos con la antítesis de estos dos últimos países con Malasia y Bulgaria, con datos, en general, mermados en los tres indicadores. Marruecos les sigue de cerca, si bien presenta datos de intención futura emprendedora muy esperanzadores. El caso de Uruguay representa el menor nivel de consolidación empresarial del Grupo 2, seguido de Croacia, Egipto y Panamá. En lo relativo al Grupo 3 (países basados en la innovación), grupo en el que se encuentra la CAPV y las Comunidades Autónomas Españolas, destacan las economías de Canadá, Estonia, Australia, USA, Israel y Luxemburgo que superan el 10% de tasa de actividad emprendedora. Canadá lidera el ranking esta edición muy cerca del 15% de su población emprendiendo nuevos negocios. Israel y Luxemburgo destacan por tener tasa de emprendimiento altas y las más bajas tasas de consolidación empresarial en este grupo. Alemania e Italia no llegan al 5% de actividad emprendedora y muestran una consolidación empresarial poco destacable. En este grupo, la comparativa relega a la CAPV por debajo de la media del grupo, de la media de los países europeos que lo integran e incluso de España.

Para complementar este análisis, el Gráfico 1.2.25 muestra la distribución de países anteriormente analizada incluyendo la variable que representa su nivel de bienestar económico, su PIB *per cápita* (Acs et al., 2004). La curva resultante es una representación gráfica de la relación entre la actividad emprendedora de los países y su nivel de desarrollo económico. La decisión emprendedora de los países se reduce a la vez que se incrementa su nivel socioeconómico, hasta un umbral crítico de PIB *per cápita*, a partir del cual la tasa de creación empresarial experimenta de nuevo un incremento. En este sentido, el Gráfico 1.2.25 sitúa a la CAPV en una posición por debajo de la curva y por tanto con un nivel inferior

Gráfico 1.2.25. Relación cuadrática 2015 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2016).

al que debería aspirar en función de su nivel de bienestar económico. Esta situación no es nueva ni una consecuencia del ciclo económico, es una posición una consolidada en los doce años de GEM CAPV. Alemania e Italia presentan un comportamiento histórico similar. En el cuadrante superior izquierdo destacan los cuatro países que lideran el ranking de países del Grupo 1 (Senegal, Botsuana, Burkina Faso y Camerún) con elevados niveles de emprendimiento pero bajos niveles de renta per cápita. Además, la CAPV presenta una posición muy aventajada de nivel económico pero con niveles de emprendimiento muy inferiores al extremo representado por Luxemburgo.

Para profundizar el análisis, el Gráfico 1.2.26 nos permite contrastar estos indicadores (actividad emprendedora en etapa inicial, consolidada, y potencial) en el grupo de economías basadas en la innovación, y profundizando en el conjunto de países europeos que integran esas economías. Tal como se había comentado previamente, el porcentaje de personas vascas que ha manifestado tener la intención de crear una empresa en los próximos tres años (3,7%) está posicionado en la última posición de las economías basadas en la innovación. Es decir, está por debajo de la media del conjunto de países (14,2%), de media de las economías europeas que integran el grupo (12,6%), y de España (6,1%). Esta tendencia se observaba antes del año 2009, en pleno comienzo de la crisis financiera y recesión económica. Además, España, Noruega y Alemania acompañan a la CAPV en el ranking de menor predisposición a emprender. En la zona superior encontramos a Taiwán e Israel con un porcentaje de población interesada en crear su propia empresa que supera el 25%. En cuanto a las economías europeas mejor posicionadas destacan Luxemburgo, Estonia, y Eslovaquia.

La tendencia anterior también se observa en el porcentaje de población vasca que ha manifestado haber puesto en marcha un negocio en etapa inicial (3,4%). En general, este indicador posiciona al País Vasco en la última posición del ranking y muy por debajo de la media de los países europeos que integran el grupo (7,5%), así como, de la media del grupo (8,5%). Por otro lado, el posicionamiento más positivo, en este *Benchmarking* internacional, para la CAPV es el indicador relacionado al porcentaje de personas vascas con negocios consolidados (7,1%) ya que la sitúa por encima de la media del grupo (6,8%), de la media de los países europeos que lo integran (6,5%), aunque por debajo de España (7,7%). Los países que lideran este indicador son Grecia, Suiza y Finlandia. En contrapartida, Puerto Rico, Luxemburgo, Bélgica e Israel son las economías que presentan los porcentajes más bajos en este indicador.

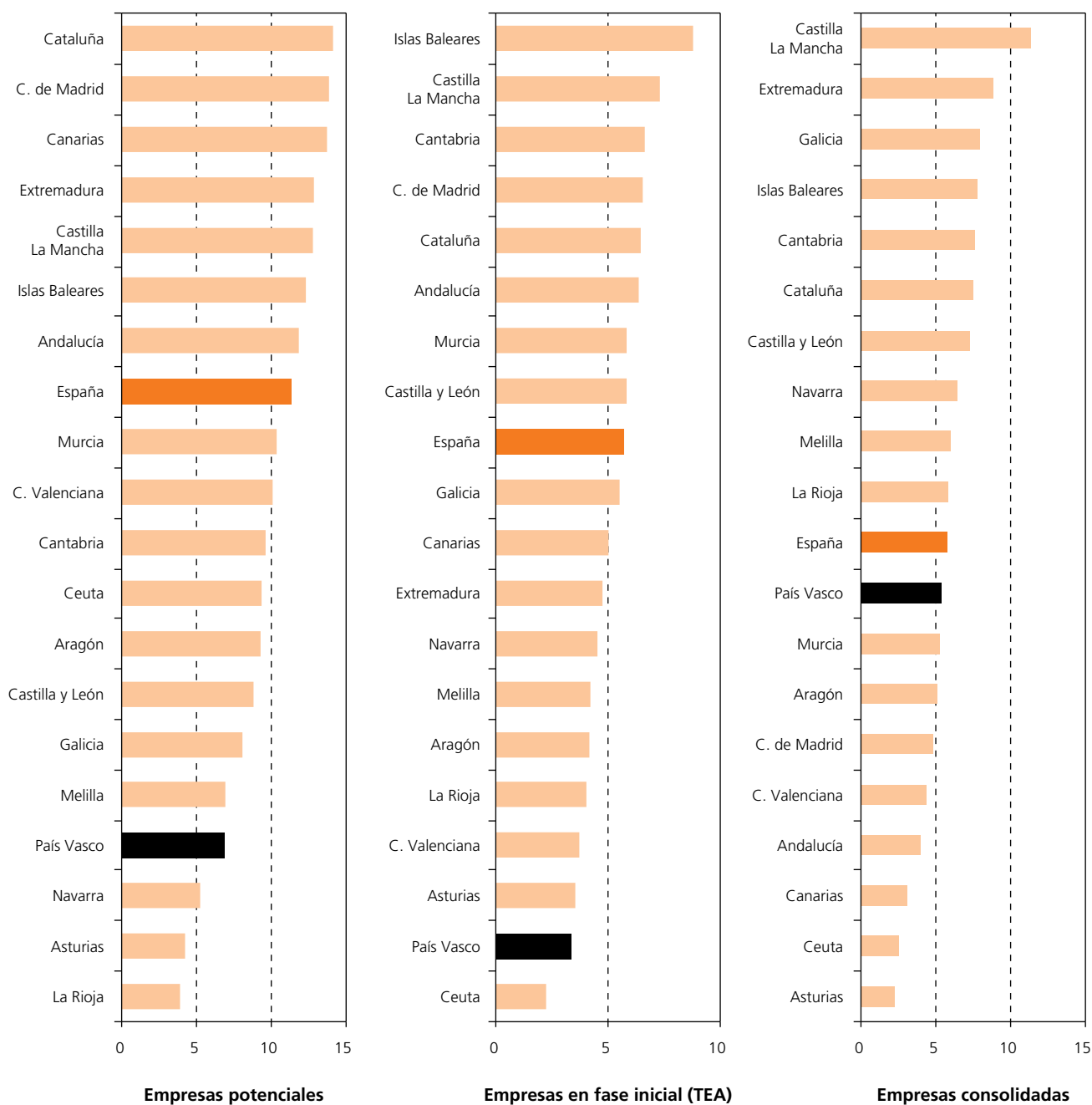
Gráfico 1.2.26. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2015



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2016).

La comparativa con el resto de las Comunidades Autónomas Españolas reduce la crudeza de algunos de los datos presentados anteriormente (véase el Gráfico 1.2.27). La Rioja, Asturias y Navarra muestran niveles de emprendimiento potencial inferiores a la CAPV, destacando en este ámbito Cataluña y Madrid. Estos datos contrastan con la tasa de actividad emprendedora en la que lidera Baleares y Castilla la Mancha. Así, la CAPV se encuentra en el anteúltimo lugar sólo delante de Ceuta. Además, se destaca la inmejorable posición de Castilla la Mancha que presenta un alto porcentaje de actividad emprendedora y de consolidación empresarial. En contraste, Asturias presenta indicadores muy mermados de creación, potencial y consolidación.

Gráfico 1.2.27. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2015

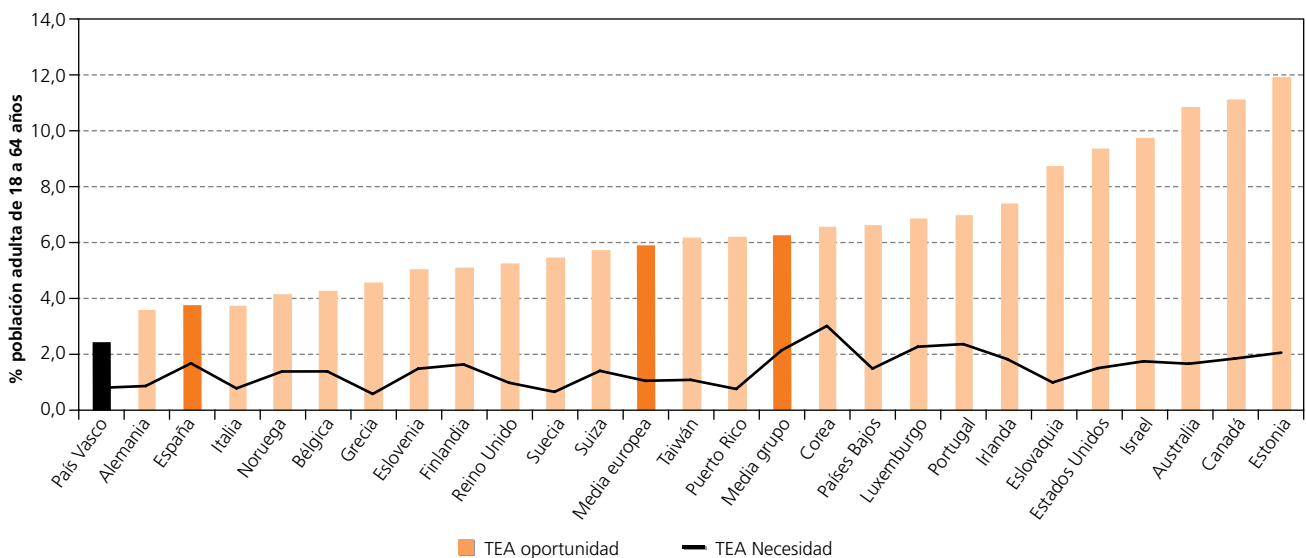


Fuente: Adaptado de Peña et al. (2016).

Benchmarking sobre la motivación para emprender

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es una tendencia en los países desarrollados o basados en la innovación que participan en GEM. Por un lado, los países con un porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad son Eslovaquia, Portugal, Corea y Puerto Rico. Por otro lado, los países que presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad son Canadá, Estonia, Australia, Estados Unidos, Israel y Luxemburgo (véase el Gráfico 1.2.28). En estos indicadores, la CAPV ocupa la última posición en emprendimiento por oportunidad y por necesidad ubicándose por debajo de la media española, europea y del conjunto de países que forma parte de las economías basadas en la innovación.

Gráfico 1.2.28. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora en las economías basadas en la innovación en 2015



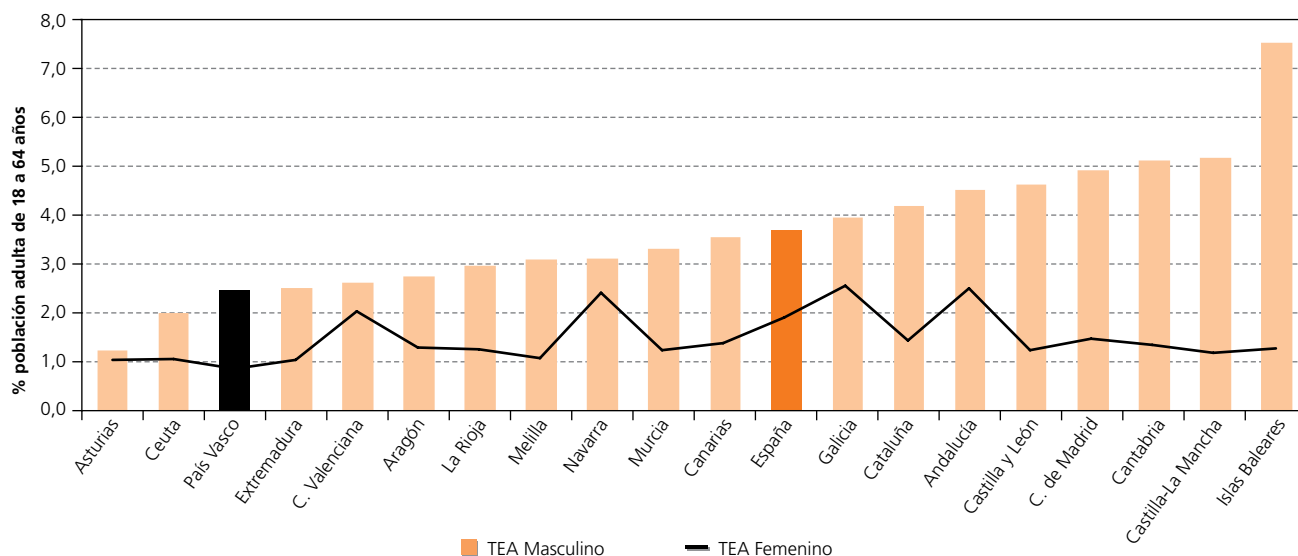
Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2016).

Si se comparan los datos de la CAPV con las de otras comunidades autónomas (véase el Gráfico 1.2.29), se observa que en todas las comunidades analizadas es el emprendimiento por oportunidad mayor que el emprendimiento por necesidad, siendo Castilla la Mancha la comunidad más paritaria en este sentido. En contraste, la CAPV se posiciona en las últimas posiciones tan sólo supera a Asturias y Ceuta en emprendimiento por oportunidad. Asimismo, se destaca como las comunidades autónomas con menor porcentaje de emprendimiento por necesidad.

Desde la perspectiva de género, las economías basadas en la innovación con un porcentaje más alto de emprendimiento de TEA femenino son Canadá, Australia, Estados Unidos, Estonia y Luxemburgo. Por otro lado, los países que presentan un mayor porcentaje de TEA masculino son Estonia, Canadá, Australia, Estados Unidos, Israel, Eslovaquia, Irlanda y Portugal. En estos indicadores, la CAPV ocupa la última posición del *ranking* en TEA masculino y en TEA femenino tan sólo le antecede Italia. Por lo cual, la CAPV está por debajo de la media del grupo, de los países europeos y de España en esos indicadores.

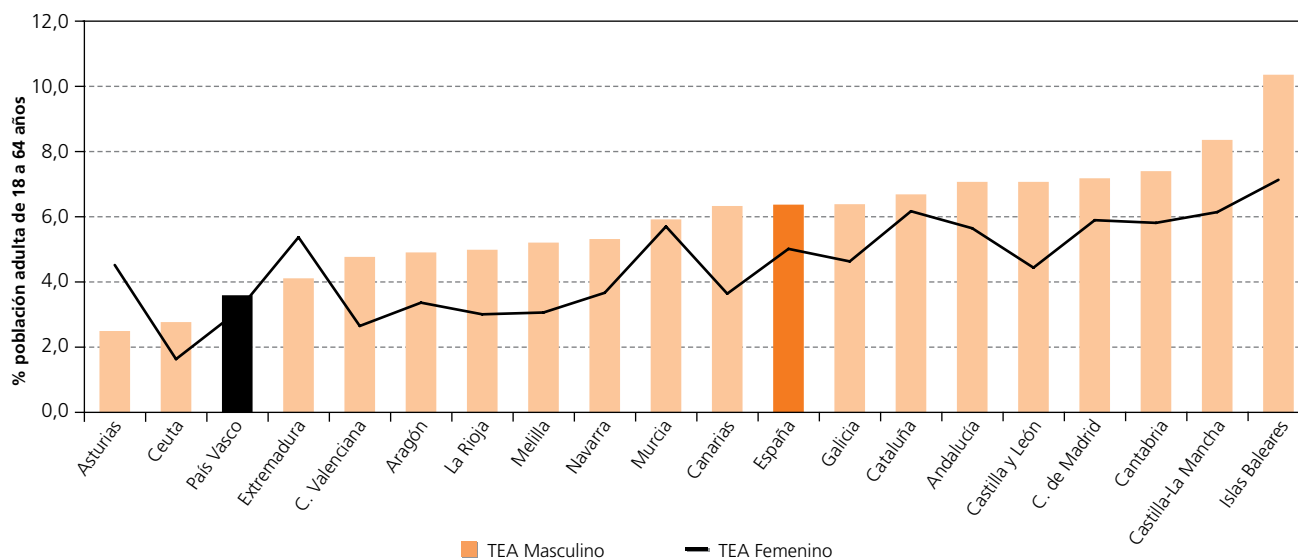
Analizando los datos por Comunidades Autónomas, los datos sugieren que la Comunidad Autónoma más paritaria son Cataluña y Murcia, con una tasa de actividad emprendedora muy similar en el caso de las mujeres y hombres. En el caso de Extremadura y Asturias el porcentaje de las emprendedoras es más alto que el de los emprendedores. En el resto de comunidades autónomas los emprendedores hombres una mayor presencia que las emprendedoras (véase el Gráfico 1.2.30).

Gráfico 1.2.29. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2015



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2016).

Gráfico 1.2.30. Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2015

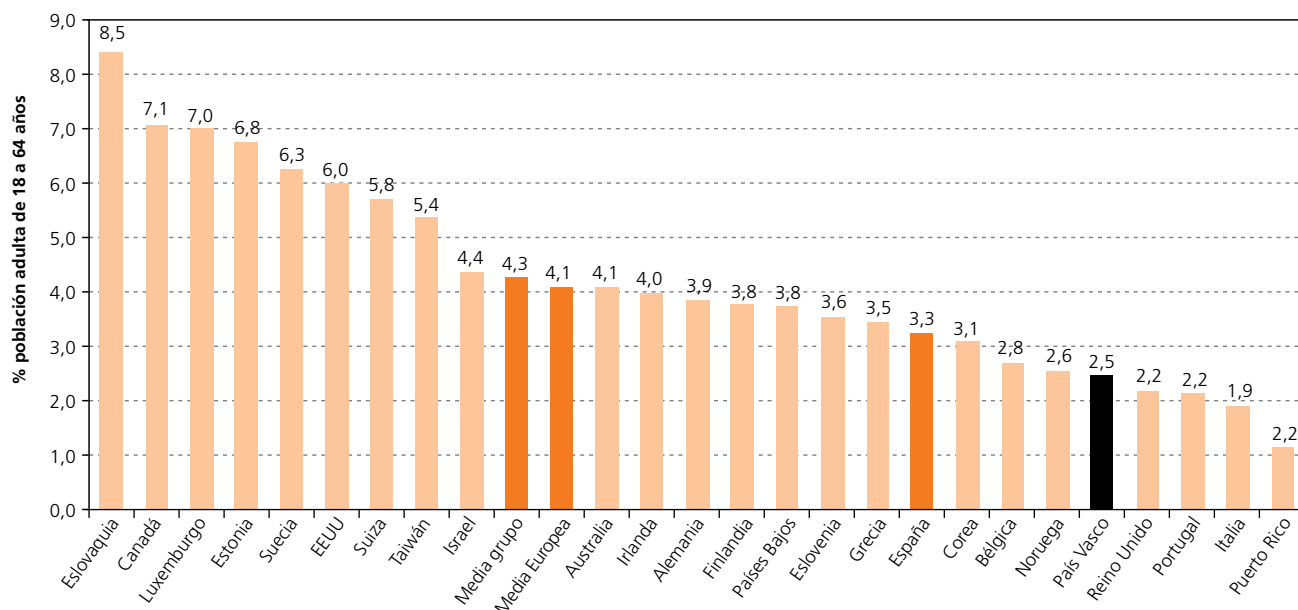


Fuente: Adaptado de Peña et al. (2016).

Benchmarking sobre la financiación

En términos comparativos, tanto a nivel nacional como internacional, los datos ponen de manifiesto que, pese a que las tasas de inversión informal más elevadas suelen estar presentes en países con menores niveles de desarrollo y mayores tasas de emprendimiento por necesidad, lo cierto es que existe un grupo de países avanzados con elevados niveles de competitividad e innovación, que presentan tasas de inversión informal superiores a la CAPV, y que superan la media de los países europeos que integran este grupo 4,1% o incluso la media del grupo 4,3%. Es el caso de Eslovaquia (8,5%), Canadá (7,1%), Luxemburgo (7,0%), Estonia (6,8%), Suecia (6,3%), y, como viene siendo habitual Estados Unidos, que presenta una tasa del 6% (véase el Gráfico 1.2.31).

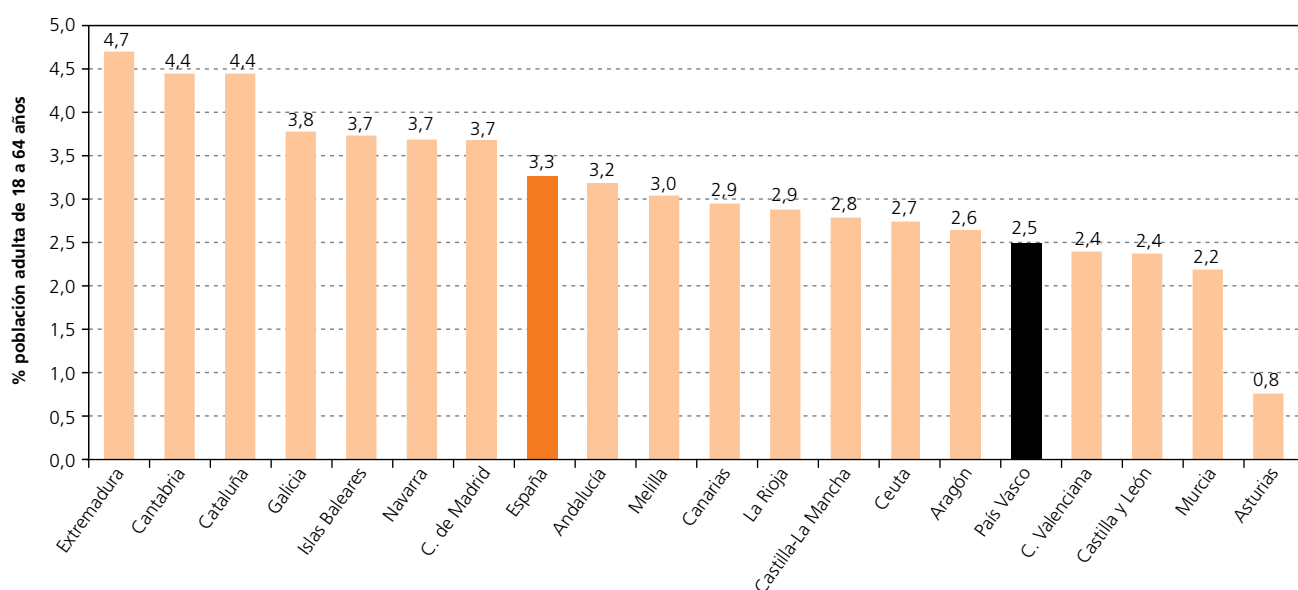
Gráfico 1.2.31. Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015) y Peña et al. (2016).

Por Comunidades Autónomas, las regiones que están a la cabeza en cuanto a presencia de personas que han invertido a título individual en proyectos emprendedores, serían Extremadura, Cataluña y Cantabria, con tasas próximas al 5% (véase el Gráfico 1.2.32).

Gráfico 1.2.32. Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015) y Peña et al. (2016).

En este contexto, la CAPV se ha posicionado en el año 2015 en línea con otras regiones como Aragón (2,6%) y Castilla y León (2,4%), y se encuentra por debajo de aquellas otras regiones con un nivel de desarrollo similar como serían la Comunidad de Madrid (3,7%), Cataluña (4,4%) o Navarra (3,7%) (véase el Gráfico 1.2.32).

1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

Para comprender mejor la actividad emprendedora, conviene destacar que no todos los proyectos emprendedores tienen el mismo impacto. Mientras algunos son poco ambiciosos y sólo sirven como medio de subsistencia para quienes los ponen en marcha; otros tienen un potencial de impacto que va más allá de la subsistencia de quienes emprenden, ya que crean empleo, tienen aspiraciones de crecer en el futuro, introducen innovaciones o apuntan al mercado internacional desde el primer momento. Según la evidencia empírica, estos últimos son los que cuentan con mayor posibilidad de contribuir a la transformación económica de una región o país.¹⁷

En este sentido, la contribución que la actividad emprendedora puede hacer al crecimiento y la transformación de una región o país no es una cuestión que dependa de la cantidad de negocios creados por las personas emprendedoras, sino de la calidad. En coherencia con esta idea, en los últimos años desde el ámbito académico se ha sugerido destinar una mayor atención a aquellas personas que están tratando de crear negocios ambiciosos y de calidad, capaces de crecer y generar impacto en la Sociedad, al mismo tiempo que se recomienda abandonar las políticas y programas públicos orientados a crear más y más empresas en general (Shane, 2009). Para ello, resulta fundamental poder distinguir la población emprendedora en función de distintas características vinculadas a la calidad de los negocios puestos en marcha.

Con este propósito, el proyecto GEM ofrece algunos indicadores que permiten valorar los indicios de calidad de los negocios creados por la población emprendedora. Se trata de indicadores sobre aspectos de la actividad emprendedora que han sido asociados positivamente con el crecimiento económico (Acs y Varga, 2005; González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015; González-Pernía *et al.*, 2012; Hessels y van Stel, 2011; Wong *et al.*, 2005). A continuación, en esta sección se utilizan estos indicadores para analizar la distribución de las personas emprendedoras identificadas en la CAPV en 2015 según el sector de actividad, el tamaño en empleo actual, las expectativas de empleo futuro, el nivel de innovación y la orientación internacional de sus negocios.

1.3.1. Actividad económica

Uno de los roles que ejerce la actividad emprendedora es su contribución al rejuvenecimiento de la estructura empresarial existente, cuya dinámica está determinada por los sectores de actividad económica en los que entran los nuevos negocios puestos en marcha por las personas emprendedoras.

De acuerdo a la distribución por actividad económica, la mayoría del TEA de la CAPV en 2015 vuelve a concentrarse en el sector servicios (véase el Gráfico 1.3.1). Por un lado, el 65,6% de las personas emprendedoras en fase inicial que aglutina el TEA estaba tratando de poner en marcha un negocio naciente o poseía un negocio nuevo dentro de los servicios no intensivos en conocimiento; mientras que, por otro lado, el 17,9% lo hacía dentro de los servicios intensivos en conocimiento. En su conjunto, la población emprendedora de la CAPV dedicada al sector servicios en 2015 alcanzó el 83,5% del TEA. Apenas en el 1,5% de los casos restantes no fue posible definir el sector de actividad. Sin embargo, entre los que sí se pudo determinar su actividad, el 6,0% se encontraba en el sector de la construcción,

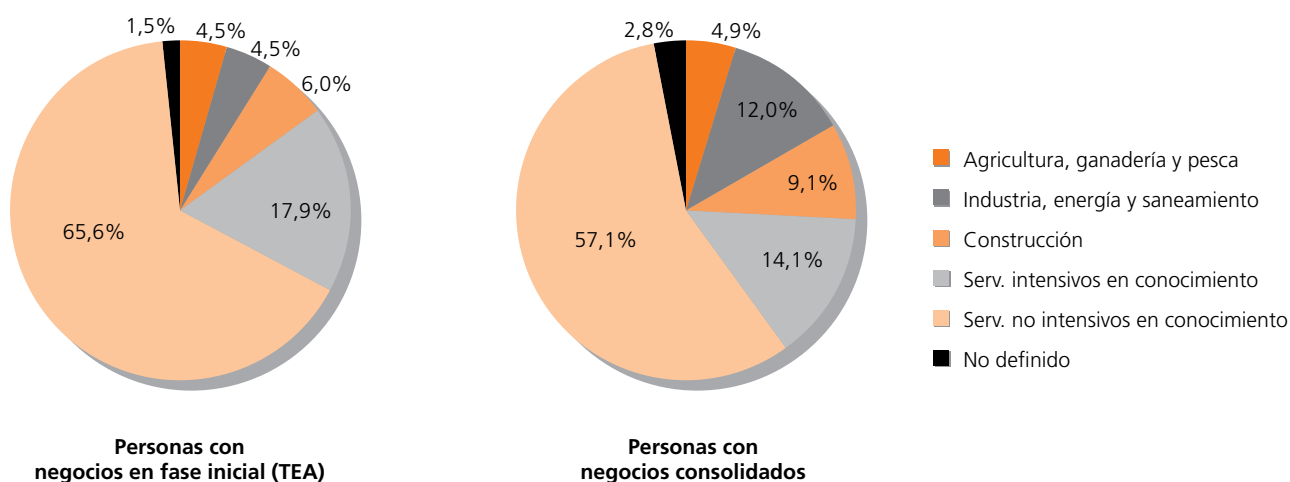
¹⁷ Por ejemplo, en una muestra de 37 países, Wong, Ho y Autio (2005) encontraron que el subconjunto de emprendedores cuyos negocios tienen expectativas de alto crecimiento genera un impacto positivo en el crecimiento económico significativamente mayor que el resto de emprendedores. Más recientemente, González-Pernía y Peña-Legazkue (2015) mostraron que, entre 2003 y 2013, la actividad emprendedora orientada al mercado internacional tuvo un impacto positivo en el crecimiento económico de las comunidades autónomas españolas que fue significativamente mayor al impacto generado por la actividad emprendedora orientada únicamente al mercado nacional. Otros ejemplos se pueden encontrar en los trabajos de Acs y Varga (2005), Hessels y van Stel (2011) y González-Pernía, Peña-Legazkue y Vendrell-Herrero (2012).

el 4,5% se encontraba en el sector de la industria, energía y saneamiento, y el 4,5% en el sector de la agricultura, ganadería y pesca.

La distribución por actividad económica también refleja que la población de la CAPV identificada como personas dueñas de negocios consolidados se concentra mayoritariamente en actividades de servicios, con un peso predominante del sector de servicios no intensivos en conocimiento, que alcanzó en 2015 el 57,1%, seguido del sector de servicios intensivos en conocimiento, que alcanzó el 14,1%. Si bien en el 2,8% de los casos no fue posible determinar la actividad económica, el restante 26% se encontraba principalmente en el sector de industria, energía y saneamiento (12,0%), el sector de la construcción (9,1%), y el sector de agricultura, ganadería y pesca sumaban (4,9%).

Comparativamente, como viene siendo habitual en los últimos años, se puede observar que la proporción de la población emprendedora en fase inicial que se concentra dentro del sector de servicios intensivos en conocimiento es mayor que la de la población que es dueña de negocios consolidados. Esto sugiere que la actividad emprendedora naciente y nueva está ejerciendo un papel de transformación de la estructura sectorial del tejido empresarial vasco, contribuyendo al aumento del peso de los servicios intensivos en conocimiento en el conjunto de la economía.¹⁸

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por sector de actividad¹⁹



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Cabe resaltar que, en el último año, el peso del TEA de la CAPV correspondiente a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos se dedican a actividades de servicios no intensivos en conocimiento y actividades de agricultura, ganadería y pesca ha experimentado un aumento de su peso con respecto a 2014. Como muestra el Gráfico 1.3.2, este aumento ha sido notable en el primer caso (del 57,0% al 65,6%) y ligero en el segundo (3,2% al 4,5%). Por el contrario, el peso correspondiente a la población emprendedora con negocios dedicados a actividades de servicios intensivos en conocimiento, actividades de construcción y actividades de industria, energía y saneamiento ha disminuido.

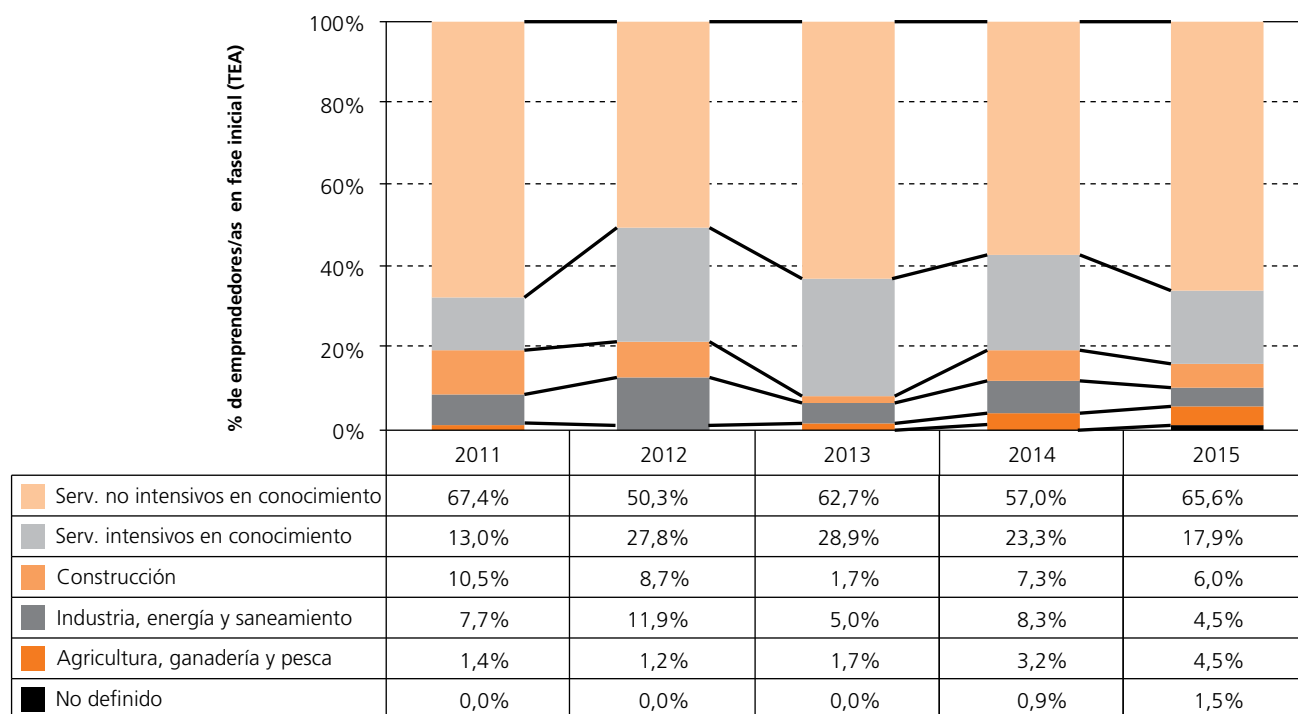
¹⁸ Una fuente que sirve para contrastar este fenómeno son los datos censales de empresas ofrecidos por el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de Eustat, que muestran que de 2008 a 2015 el peso de los servicios intensivos en conocimiento (en este caso, divisiones 58 a 66 y 69 a 75 del CNAE 2009) se ha incrementado tanto en la población de empresas existentes (del 14,5% al 17,3%) como en la de establecimientos (del 14,9% al 17,2%).

¹⁹ La categoría de «Agricultura, ganadería y pesca» corresponde a las divisiones 1 a 3 del CNAE 2009; «Industria, energía y saneamiento» corresponde a las divisiones 5 a 39; «Construcción» corresponde a las divisiones 41 a 43, «Servicios intensivos en conocimiento» incluye a las divisiones 62 a 63 (Informática), 69 (Actividades jurídicas y de contabilidad), 70 (Consultoría de gestión), 71 (Servicios de arquitectura, ingeniería y ensayos), 72 (Investigación y desarrollo), 73 (Publicidad e investigación de mercados) y 74 (Otras actividades profesionales); y finalmente, «Servicios no intensivos en conocimiento» corresponde al resto de divisiones no incluidas en las categorías anteriores.

Sin embargo, la evolución sectorial del TEA de la CAPV en los últimos cinco años no muestra un patrón claro que permita definir una tendencia más allá del hecho de que, de manera consistente cada año, la mayoría de personas emprendedoras que han sido identificadas se dedican, en primer lugar, a actividades de servicios no intensivos en conocimiento; y en segundo lugar, a actividades de servicios intensivos en conocimiento. En concreto, la proporción de la población emprendedora en fase inicial con negocios que ofrecen servicios no intensivos en conocimiento alcanzó un máximo de 67,4% en 2011 y un mínimo de 50,3% en 2012, mientras que la proporción con negocios que ofrecen servicios intensivos en conocimiento alcanzó un mínimo de 13,0% en 2011 y un máximo de 28,9% en 2013.

En cuanto a la composición de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV según el resto de actividades económicas, la proporción de quienes se dedican a la industria, energía y saneamiento experimentó un máximo de 11,9% en 2012 y un mínimo de 4,5% en 2015; la proporción de quienes se dedican a la construcción experimentó un máximo de 10,5% en 2011 y un mínimo de 1,7% en 2013; y finalmente, después de experimentar una caída hasta un nivel mínimo de 1,2% en 2012, la proporción de quienes se dedican a actividades de agricultura, ganadería y pesca ha ido aumentando poco a poco hasta alcanzar un máximo de 4,5% en 2015.

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

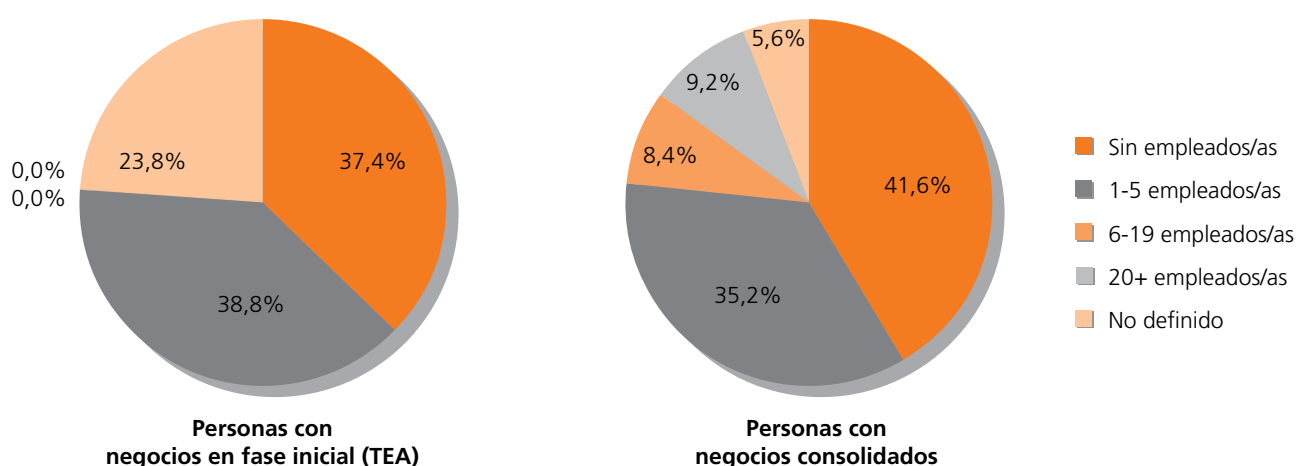
1.3.2. Tamaño y expectativas de empleo futuro

Empleo actual

Uno de los objetivos prioritarios de cualquier gobierno que diseña e implementa políticas de apoyo a la actividad emprendedora es claramente la creación de nuevos puestos de trabajo. En consecuencia, el tamaño actual de los negocios nuevos en términos de empleo representa también un indicio que sirve para valorar el impacto de la actividad emprendedora. Además, a mayor número de empleados/as el riesgo asumido en cuanto a cantidad de recursos invertidos es mayor, pero como contrapartida una persona emprendedora cuyo negocio crece y genera empleo tiene mayor probabilidad de que su negocio prospere y consiga rendimientos superiores.

De acuerdo a los datos recogidos por el proyecto GEM, la actividad emprendedora de la CAPV está caracterizada por la creación de negocios de tamaño reducido. Por ejemplo, el tamaño promedio de los negocios nacientes o nuevos identificados en 2014 fue de 2,0 empleados/as; mientras que en 2015 fue de 1,2 empleados/as.²⁰ De hecho, la distribución del TEA por tramos de empleo actual refleja que la población emprendedora de la CAPV en 2015 estaba compuesta en un 37,4% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo sin empleados/as, en un 38,8% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de entre 1 y 5 empleados/as y en un 23,8% por personas emprendedoras cuyo negocio naciente o nuevo tenía un tamaño no determinado, bien sea porque la persona no sabía la respuesta o no quería responder (véase el Gráfico 1.3.3). En cambio, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados/as fue nulo en el último año, al igual que el correspondiente a iniciativas con un tamaño de 20 o más empleados/as.

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por tramo de empleo actual



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015)

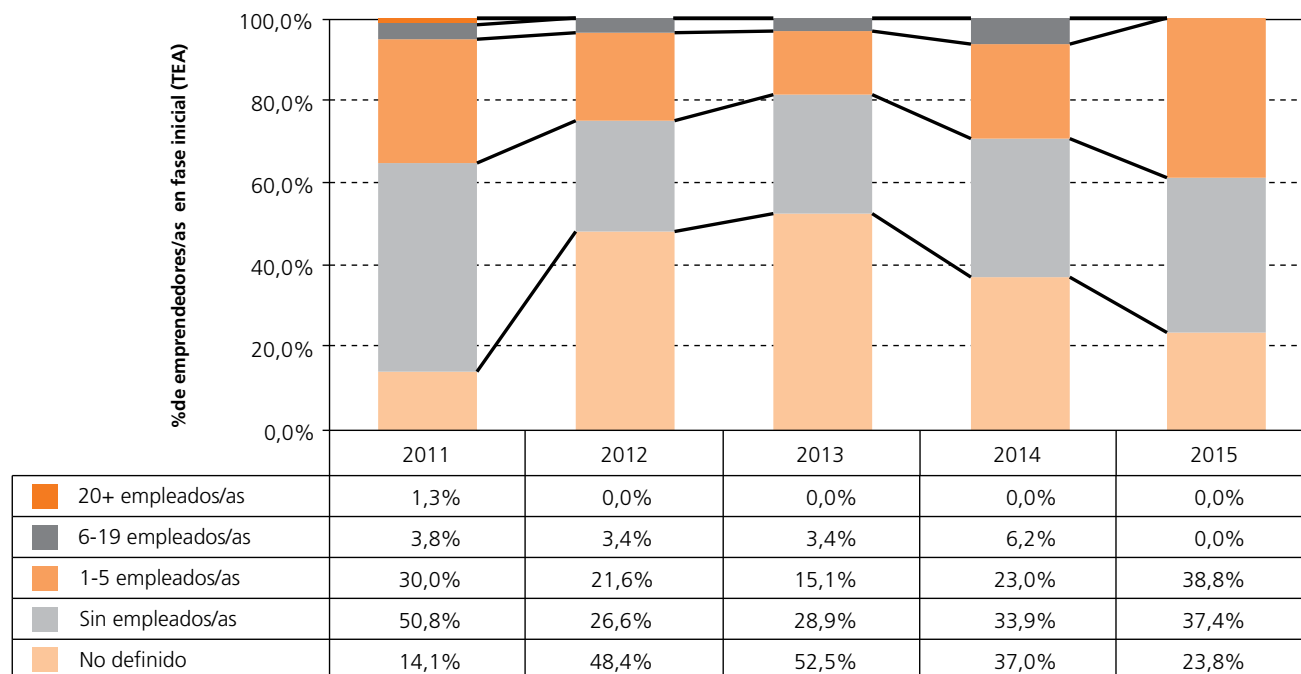
En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses, el 41,6% de las que fueron identificadas en la CAPV en 2015 no tenía ningún/a empleado/a, el 35,2% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 8,4% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 9,2% tenía 20 o más empleados/as. En el restante 5,6% de los casos no fue posible determinar el tamaño del negocio. Comparativamente, el 52,8% de las personas con negocios consolidados identificadas en las CAPV en 2015 tenía al menos un/a empleado/a, mientras que en el caso de las personas con negocios en fase inicial el subconjunto con al menos un/a empleado/a sumaba el 38,8%. Estos datos revelan un año más que, como es de esperar, el peso de la población emprendedora en fase inicial que genera empleo es relativamente menor que el peso de las personas propietarias de negocios consolidados que generan empleo, ya que estas últimas han tenido más tiempo para generar empleo.

En el último año la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV ha vuelto a experimentar un aumento del peso que tienen las iniciativas generadoras de empleo, aunque este aumento ha sido exclusivamente en el subconjunto de aquellas que tienen entre 1 y 5 empleados/as (véase el Gráfico 1.3.4). Las iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados/as, que en 2014 representaban el 6,2%, han desaparecido en 2015; mientras que las de 20 o más empleados/as se han mantenido sin cambios en el 0%. De igual manera, en el último año ha aumentado la actividad emprendedora sin empleados/as (del

²⁰ El número de empleados/as determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. Esta cifra se acerca en cierto modo a los datos de otras fuentes. Por ejemplo, de acuerdo a los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 2 de enero de 2012 y el 1 de enero de 2015) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,0 empleados/as.

33,9% al 37,4%), mientras que ha disminuido del porcentaje de personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos tienen un tamaño no determinado (del 37,0% al 23,8%).

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Ampliando el horizonte temporal, pese al aumento que en el último año ha experimentado la proporción del TEA sin empleados/as, este subconjunto se encuentra hoy en día por debajo de los niveles máximos de 50,8% en 2011 y por encima de los niveles mínimos de 26,6% en 2012. Por su parte, el peso de la población emprendedora cuyos negocios nacientes o nuevos tienen de 1 a 5 empleados/as registró una disminución progresiva y notable desde 2011 hasta 2013, año en que llegó a su nivel mínimo de 15,1%, pero a partir de entonces su peso se ha vuelto a recuperar hasta alcanzar un máximo de 38,8% en 2015. En el caso de la población emprendedora con negocios nacientes o nuevos de entre 6 y 19 empleados/as, el peso máximo de los últimos cinco años ha sido de 6,2% en 2014 y el peso mínimo ha sido de 0% en 2015. Finalmente, la población emprendedora con 20 o más empleados/as ha sido prácticamente nula en los últimos cinco años excepto en 2011, cuando representó el 1,3% del indicador TEA.

Empleo esperado a cinco años

Aunque sólo una pequeña parte de los negocios nacientes y nuevos cuentan con un alto potencial de crecimiento, su contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo puede ser con diferencia mayor que el impacto esperado por parte de aquellos que tienen bajas expectativas de crecimiento.²¹ Por ello es relevante conocer el empleo esperado en el futuro por las personas emprendedoras con el fin de hacer patente la necesidad de facilitar los medios para que sus expectativas de crecimiento se cumplan.

²¹ Por ejemplo, utilizando datos del periodo 2000-2006 para 32 países participantes en el proyecto GEM, Autio (2007) encontró que aunque la población emprendedora en fase inicial que esperaba contratar a 20 o más empleados/as en cinco años apenas sumaba el 7,4%, su potencial impacto representaba el 72,6% del total de empleo esperado por toda la población emprendedora.

Los datos recogidos por el proyecto GEM en 2015 indican que la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV tenía expectativas de emplear en promedio a 3,7 personas en los próximos cinco años. En comparación con el tamaño medio de los negocios nacientes y nuevos según el empleo actual (1,2 empleados/as), el tamaño medio potencial en términos de empleo esperado en el futuro es estadísticamente más alto.²² Esto significa que, en el plazo de cinco años, los negocios nacientes y nuevos de la CAPV esperan crecer, contribuyendo potencialmente a la generación de empleo.

Sin embargo, no todas las personas emprendedoras tienen intención de crecer. Tal y como muestra el Gráfico 1.3.5., la distribución del TEA de la CAPV en 2015 según el empleo esperado a cinco años refleja que el 32,8% de las personas emprendedoras en fase inicial no esperaba emplear a nadie en el futuro y que el 18,0% no sabía o no quería responder si emplearía a alguien. En otras palabras, un poco más de la mitad de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2015 estaba compuesta por auto-empleados/as que no esperan explícitamente generar puestos de trabajo en el futuro.

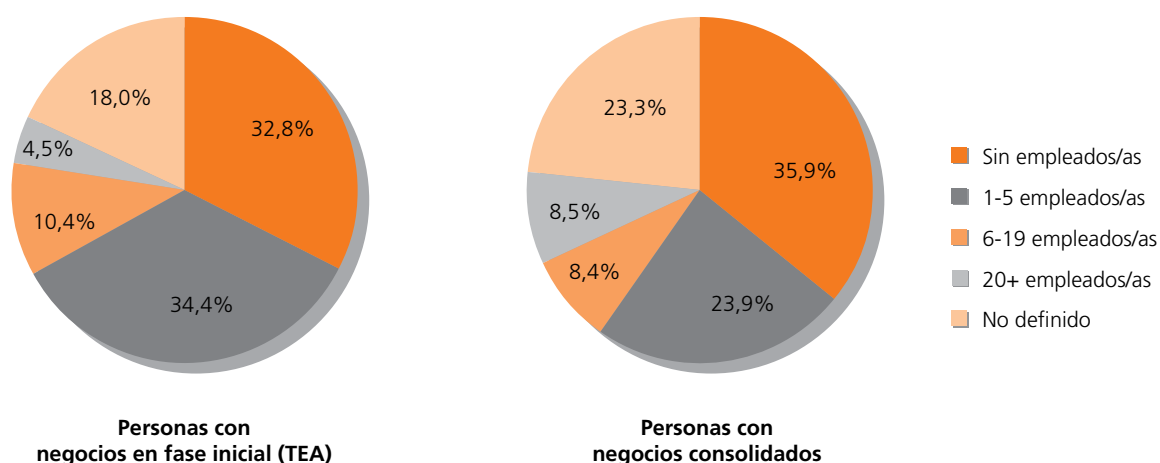
De la proporción del TEA que sí muestra potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 34,4% estaba compuesto por personas emprendedoras que prevén que sus negocios tendrán entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 10,4% por personas emprendedoras que prevén que sus negocios tendrán entre 6 y 19 empleados/as, y el 4,5% por personas emprendedoras que prevén que sus negocios tendrán 20 o más empleados/as. En este caso, casi la mitad de las personas emprendedoras en fase inicial de la CAPV que fueron identificadas en 2015 podría emplear a alguien en el futuro, con una distribución concentrada en tramos de empleo altos en mayor proporción que la que se observa con la distribución según el empleo actual. De esta manera, se evidencia de nuevo el impacto potencial que puede tener la actividad emprendedora vasca en la generación de empleo en los próximos años.

Por su parte, la distribución de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados muestra que el 35,9% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y que el 23,3% no tenía definido si emplearía a alguien. Esto supone que el 59,2% de las personas con negocios consolidados de la CAPV en 2015 no tienen aspiraciones explícitas de generar puestos de trabajo en el futuro. De las personas propietarias de negocios consolidados con aspiraciones de generar puestos de trabajo, el 23,9% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años; el 8,4% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 8,5% esperaba emplear a 20 o más personas. En su conjunto, aproximadamente cuatro de cada diez personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2015 tenían claro que emplearían a alguien en el futuro.

De este modo, si se comparan las expectativas de empleo futuro de la población emprendedora en fase inicial con las de la población propietaria de negocios consolidados, parece claro que el potencial de generación de puestos de trabajo es relativamente mayor en el primer caso (49,3% de la población con negocios en fase inicial) que en el segundo (40,8% de la población con negocios consolidados).

²² La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2015 es estadísticamente significativa al nivel de 1%; es decir, sólo en el 1% de los casos la diferencia es igual a cero.

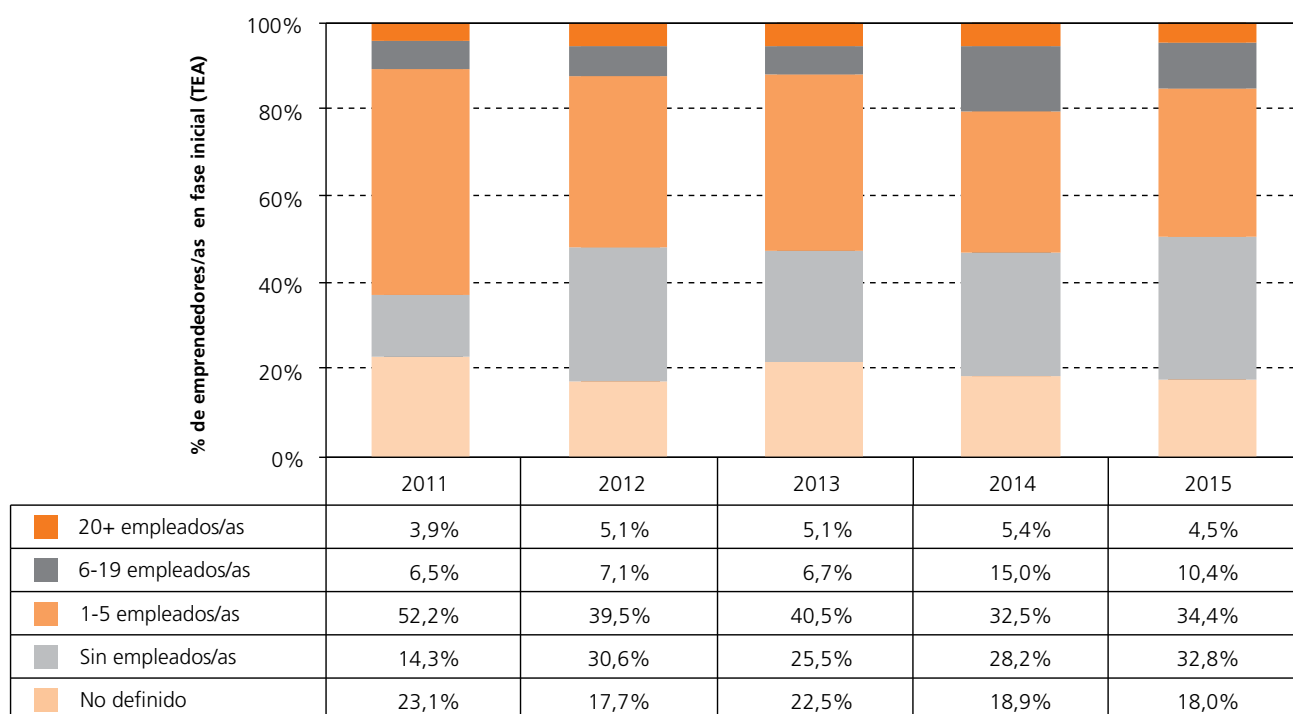
Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por tramo de empleo esperado a 5 años



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

La evolución temporal del TEA de la CAPV según las expectativas de empleo futuro refleja que el potencial de generación de puestos de trabajo de los negocios nacientes y nuevos ha disminuido en el último año. Por ejemplo, el peso de la población emprendedora que espera emplear entre 6 y 19 empleados/as en cinco años se redujo del 15,0% en 2014 al 10,4% en 2015, mientras que el peso de la población emprendedora que espera emplear a 20 o más empleados/as se redujo del 5,4% al 4,5%. Por el contrario, el peso correspondiente a la población emprendedora que espera emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años aumentó del 32,5% en 2014 al 34,4% en 2015, mientras que el peso de la población emprendedora que no espera emplear a nadie aumentó del 28,2% al 32,8% (véase el Gráfico 1.3.6).

Gráfico 1.3.6. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En este último caso, con el aumento experimentado en 2015 (hasta el 32,8%), el porcentaje del TEA de la CAPV correspondiente a negocios que no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años ha alcanzado su valor máximo desde 2011. Igualmente, cabe destacar que la proporción conjunta de personas emprendedoras en fase inicial que no esperan o no tienen definido crear puestos de trabajo en el futuro se ha mantenido más o menos estable entre 2012 y 2014 (en torno al 47% y 48%), pero en 2015 la suma de ambas categorías ha aumentado su peso hasta alcanzar el 50,2% del TEA.²³ Por su parte, la proporción del TEA correspondiente a negocios nacientes y nuevos que esperan emplear de 1 a 5 personas en los próximos cinco años se ha movido entre un valor máximo de 52,2% en 2011 y un valor mínimo de 32,5% en 2014. En el caso de la población emprendedora que espera emplear entre 6 y 19 personas, su peso relativo se ha movido entre un mínimo de 6,5% en 2011 y un máximo de 15,0% en 2014. Finalmente, la proporción del TEA correspondiente a negocios que esperan emplear 20 o más personas registró un valor mínimo de 3,9% en 2011 y un valor máximo de 5,4% en 2014.

1.3.3. Nivel de innovación

El nivel de innovación es probablemente uno de los indicios de calidad más claros con los que se puede valorar el impacto de la actividad emprendedora. No en vano, existe un consenso académico de que uno de los principales mecanismos con los que las personas emprendedoras contribuyen al crecimiento de una región o país es mediante la introducción de innovaciones, es decir, sirviendo de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.²⁴

Para medir el nivel de innovación u orientación innovadora, el proyecto GEM recoge información sobre los negocios de las personas emprendedoras en base a tres criterios. El primero de ellos tiene que ver con el número de clientes/as que consideran que el producto o servicio ofrecido por el negocio es nuevo y desconocido; el segundo criterio se refiere a la cantidad de competidores/as que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado; y finalmente, el tercer criterio corresponde a la antigüedad de las tecnologías utilizadas por el negocio en la fabricación del producto o la prestación del servicio.²⁵ Bajo este enfoque, los negocios resultantes de la actividad emprendedora tendrán una mayor orientación innovadora en la medida en que el producto o servicio ofrecido sea novedoso para un mayor número de clientes/as; en la medida en que no haya ningún/una competidor/a o que hayan pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio; y en la medida en que la fabricación del producto o prestación del servicio se haga con las tecnologías más nuevas o recientes.

En los próximos párrafos se hace un análisis de la actividad emprendedora de la CAPV de acuerdo a la distribución del TEA según cada uno de estos criterios.

Novedad del producto o servicio

Atendiendo al grado de novedad del producto o servicio, los datos recogidos muestran que el 71,7% del TEA de la CAPV en 2015 correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as (véase el Gráfico 1.3.7). Por el contrario, el 28,3% correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que era percibido como novedoso total o parcialmente.

²³ Quizás esta situación se debe a una previsión del mercado más conservadora por parte de las personas emprendedoras frente al escenario político que se presentaba en España con las elecciones generales de 2015 y la formación de nuevo gobierno a nivel estatal; escenario que probablemente se repetirá en 2016 con el llamado a nuevas elecciones generales.

²⁴ En consonancia con esta idea, González-Pernía *et al.* (2012) sostienen que las regiones que son capaces de combinar a la vez altos niveles de innovación y de actividad emprendedora muestran un crecimiento económico superior.

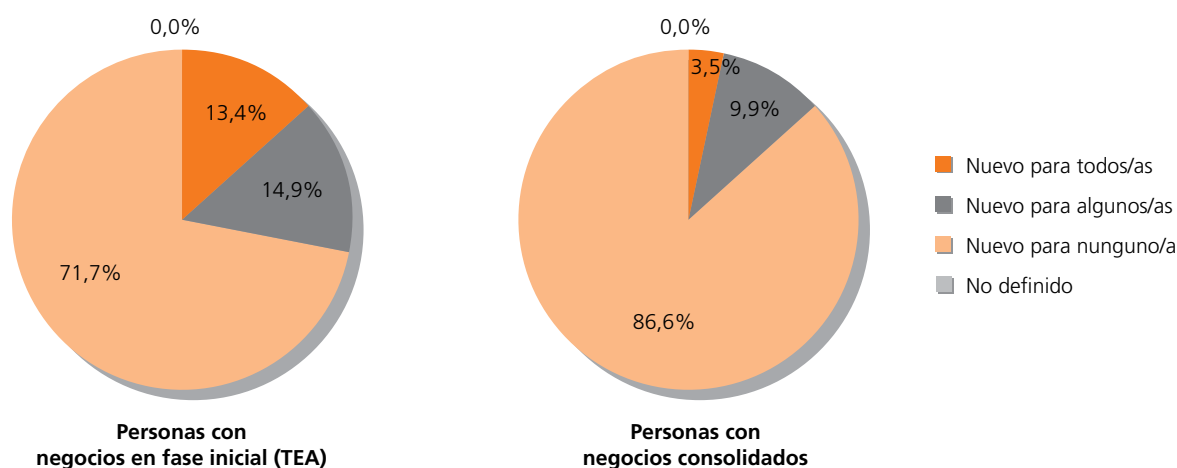
²⁵ Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al entorno geográfico de referencia de la persona emprendedora y no con respecto a otros entornos geográficos. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto schumpeteriano de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que Schumpeter denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

Específicamente, el 13,4% de la población emprendedora con negocios nacientes y nuevos ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido para la totalidad de clientes/as, mientras que el 14,9% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as clientes/as.

En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados, la inmensa mayoría de las que fueron identificadas en la CAPV en 2015, esto es, un 86,6%, ofrecía un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as. El restante 13,4% ofrecía un producto o servicio con algún tipo de novedad. En concreto, apenas el 3,5% de la población propietaria de negocios consolidados ofrecía un producto o servicio que era nuevo y desconocido para todos/as sus clientes/as, mientras que el 9,9% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as de sus clientes/as.

Estos datos ponen de manifiesto que, en términos relativos, la orientación innovadora de la población emprendedora con negocios en fase inicial es más generalizada que la de la población propietaria de negocios consolidados. De hecho, la proporción del TEA de la CAPV de 2015 atribuible a los negocios nacientes y nuevos con un producto o servicio novedoso total o parcialmente fue un 14,9% superior a la proporción que se puede observar en el caso de las personas con negocios consolidados (28,3% frente a 13,4%). Este es un patrón que también se ha observado en años anteriores, dejando así constancia de la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación.

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por grado de novedad del producto o servicio

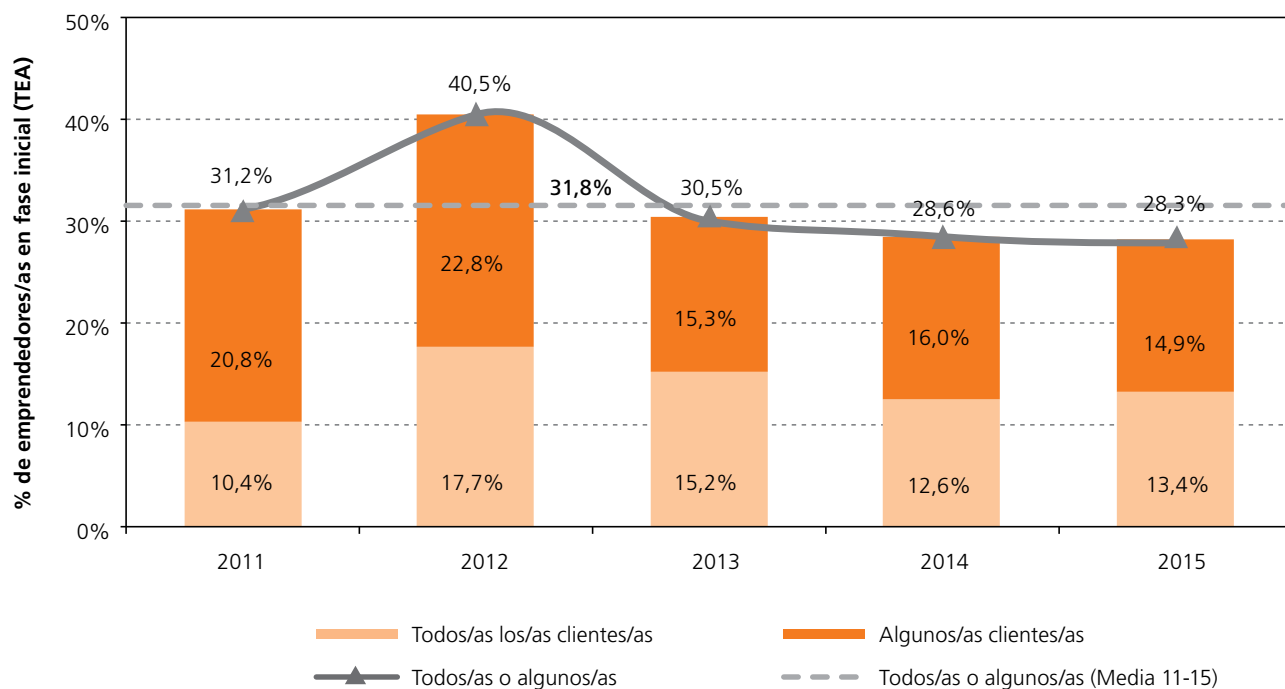


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

La distribución del TEA de la CAPV, según el grado de novedad, ha experimentado algunos cambios a lo largo del último lustro. Así, por ejemplo, el porcentaje de personas emprendedoras con negocios en fase inicial cuyo producto o servicio es nuevo total o parcialmente ha disminuido por tercer año consecutivo, aunque muy ligeramente, pasando del 28,6% en 2014 al 28,3% en 2015 (véase el Gráfico 1.3.8). Como consecuencia del descenso continuado, en 2015 este porcentaje se encuentra en valores mínimos, por debajo de la media de los últimos cinco años (31,8%).

En este periodo, la proporción de actividad emprendedora en fase inicial con algún grado de novedad ha llegado a alcanzar un máximo del 40,5% en 2012. Es necesario resaltar que la orientación innovadora del TEA de la CAPV ha estado marcada especialmente por el predominio de negocios nacientes y nuevos que ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as, aunque en 2013 se observa un equilibrio entre este subconjunto (15,3%) y el de los que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as (15,2%). No obstante, en lo que respecta al último año es cierto que no ha mejorado la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV según la novedad del producto o servicio.

Gráfico 1.3.8. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Grado de competencia

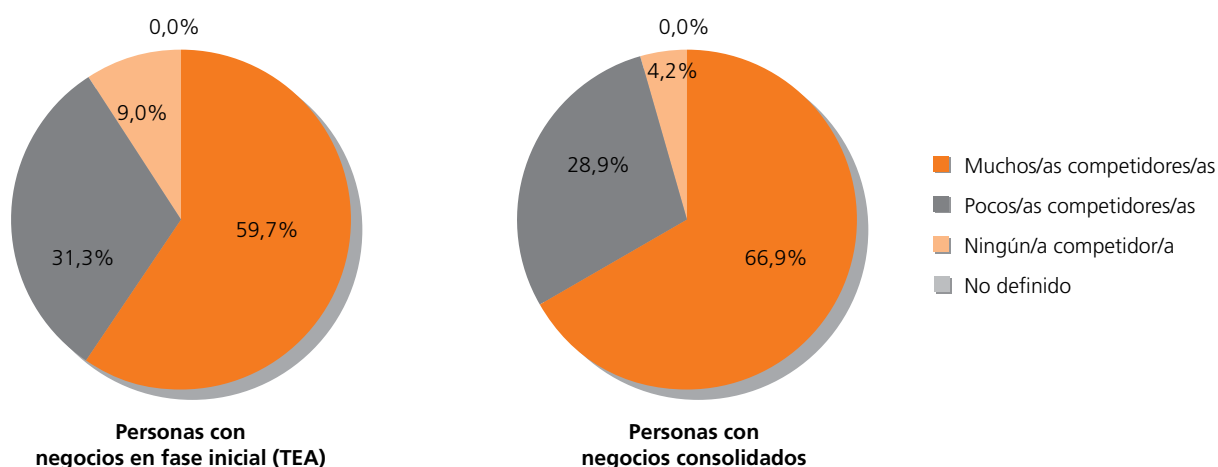
Atendiendo al grado de competencia, el 9,0% del TEA de la CAPV en 2015 estaba compuesto por personas emprendedoras en fase inicial que afirmaban no tener competencia alguna en el mercado; mientras que el 31,3%, correspondía a quienes percibían tener pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado (véase el Gráfico 1.3.9). De esta manera, las personas emprendedoras con negocios nacientes y nuevos que percibían niveles de competencia nulos o bajos sumaban el 40,3% del TEA. Como resultado, el 59,7% restante del TEA lo constituía quienes percibían que había muchos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio.

Por otro lado, apenas el 4,2% las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2015 consideraba que no tenía ninguna competencia, mientras que el 28,9% consideraba que existían algunos/as competidores/as que ofrecían el mismo producto o servicio. Esto supone que, de forma conjunta, quienes en este caso percibían niveles nulos o bajos de competencia en el mercado agrupaban al 33,1% del total. En contraste, el 66,9% de la población propietaria de negocios consolidados percibía que había muchos/as competidores/as en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio.

A la vista de estos resultados, el grado de competencia percibida parece ser, comparativamente, más acusado entre las personas propietarias de negocios consolidados que entre las personas emprendedoras en fase inicial. Sólo en 2015 el peso de quienes percibían tener muchos/as competidores/as fue un 7,2% más alto en el primer caso que en el segundo (66,9% frente a 59,7%). Esta pauta que también se ha observado en años anteriores puede estar asociada a la novedad del producto o servicio, aunque otra explicación factible es que las personas que están en etapas más tempranas del proceso emprendedor suelen ser más optimistas que quienes ya llevan tiempo en el mercado con sus negocios.

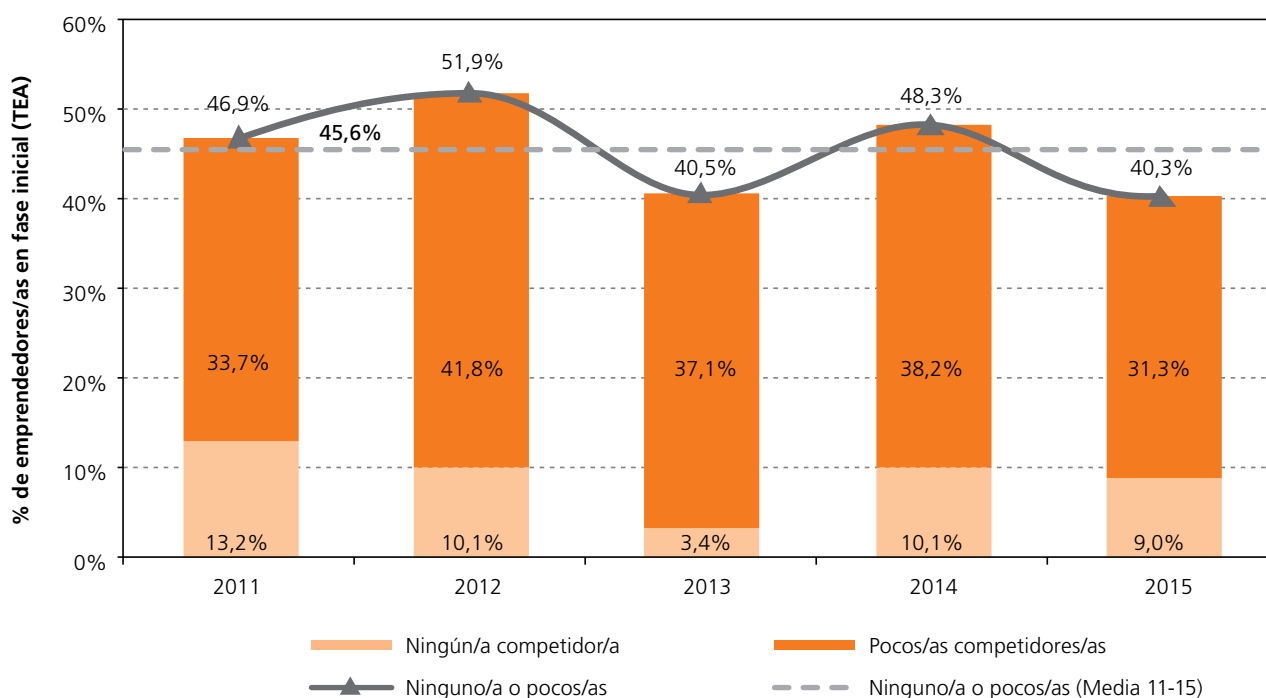
En comparación con la distribución observada en años anteriores, la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que percibe niveles nulos o bajos de competencia ha disminuido conjuntamente su peso relativo del 48,3% en 2014 al 40,3% en 2015, ubicándose así por debajo del 45,6% que representa el valor medio de los últimos cinco años (véase el Gráfico 1.3.10).

Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por grado de competencia percibida



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

Gráfico 1.3.10. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

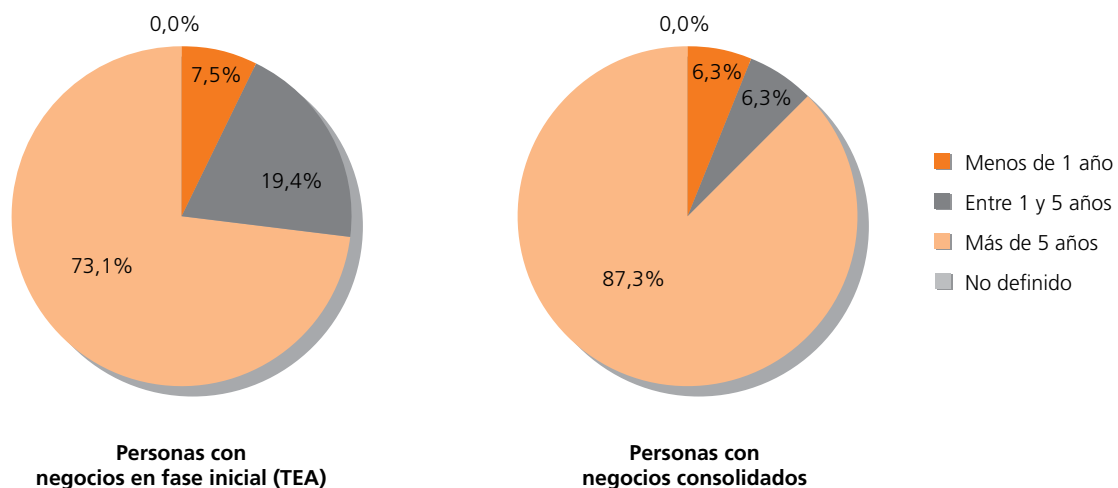
Durante este periodo, el porcentaje de personas emprendedoras cuyos negocios se enfrentan a niveles de competencia nulos o bajos pasó de representar el 46,9% del TEA en 2011 al 51,9% en 2012; y tras disminuir hasta el 40,5% en 2013, volvió a aumentar nuevamente en 2014 hasta el 48,3%. Sin embargo, la caída registrada en el último año ha estado provocada principalmente por la disminución del porcentaje de quienes perciben tener pocos/as competidores/as, que pasó del 38,2% al 31,3%, respectivamente. Asimismo, esta disminución coincide con la ligera caída del porcentaje del TEA que corresponde a personas emprendedoras que ofrecen productos o servicios nuevos para algunos/as o todos/as los/as clientes/as.

Antigüedad de las tecnologías utilizadas

Finalmente, atendiendo al grado de antigüedad de las tecnologías utilizadas para la fabricación de productos o prestación de servicios, el 73,1% del TEA de la CAPV de 2015 correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que utilizaban tecnologías con más de cinco años de antigüedad. Sin embargo, el 7,5% afirmaba que sus tecnologías eran nuevas con menos de un año de antigüedad, mientras que el 19,4% afirmaba que las tecnologías utilizadas tenían entre uno y cinco años (véase el Gráfico 1.3.11). Entre las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2015, el 87,3% utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad en la fabricación de productos o prestación de servicios. Apenas el 6,3% afirmaba que las tecnologías utilizadas eran de menos de un año de antigüedad, mientras que otro 6,3% afirmaba que sus tecnologías tenían entre uno y cinco años.

Al igual que en años anteriores, los datos del proyecto GEM recogidos en 2015 sugieren que el uso de tecnologías nuevas o recientes para la fabricación de productos o prestación de servicios en la CAPV está más generalizado entre la personas emprendedoras con negocios en fase inicial que entre las personas propietarias de negocios consolidados. En concreto, la prevalencia de uso de tecnologías de menos de un año o de uno a cinco años de antigüedad que se observa en la composición TEA de la CAPV de 2015 fue 14,3% más alta que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (26,9% frente a 12,6%). Por lo tanto, se trata de un patrón que se repite un año más.

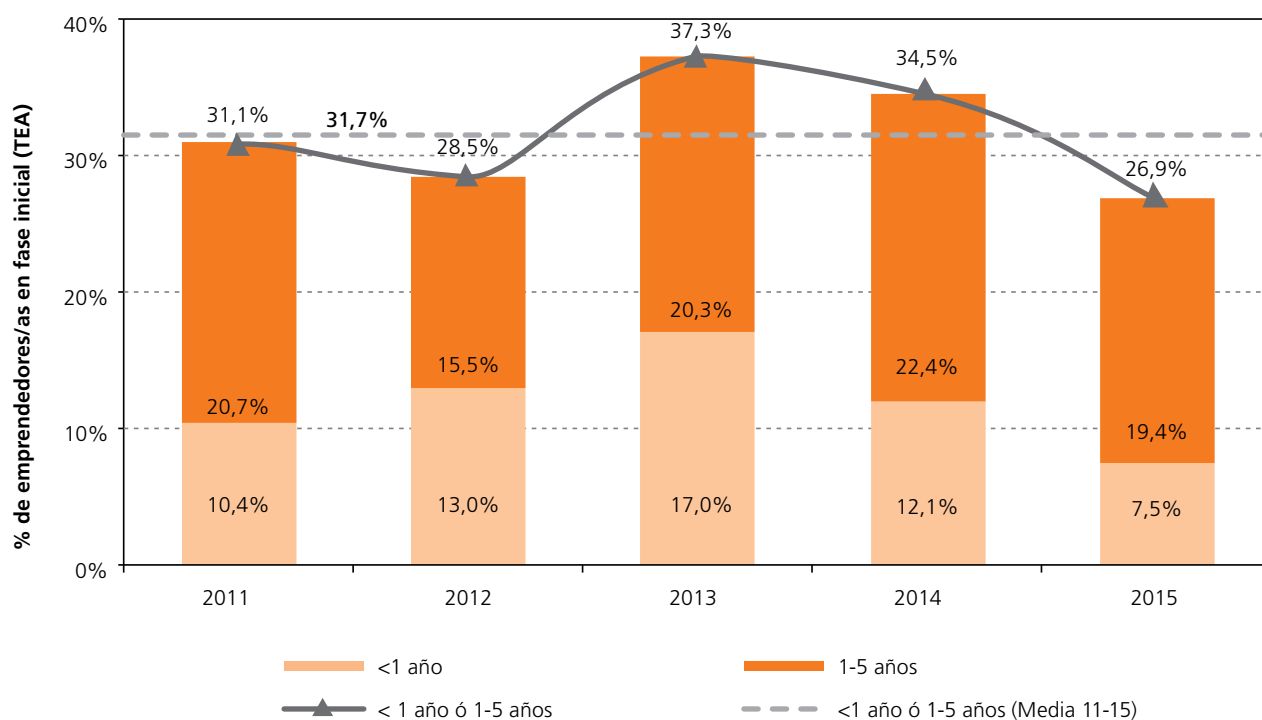
Gráfico 1.3.11. Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por antigüedad de las tecnologías utilizadas



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En cuanto a la evolución que ha tenido la composición del TEA de la CAPV según la antigüedad de las tecnologías, destaca que el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que utiliza tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad ha disminuido por segundo año consecutivo, pasando del 34,5% en 2014 al 26,9% en 2015 (véase el Gráfico 1.3.12). De esta forma, en el último año este porcentaje se sitúa por debajo de la media del periodo 2011-2015 (31,7%). Es necesario matizar que este descenso se debe, en mayor medida, a la caída del peso de quienes utilizan tecnologías de menos de 1 año de antigüedad, que pasó del 12,1% en 2014 al 7,5% en 2015; y en menor medida, a la caída de quienes utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años, cuyo peso varió del 22,4% al 19,4%. En el caso específico de las personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos utilizan tecnologías de menos de 1 año de antigüedad, su peso relativo experimentó un incremento consecutivo desde 2011 hasta 2013, pero las caídas de 2014 y 2015 han supuesto una parada a esta tendencia. Igualmente, quienes utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años venían aumentando su peso desde 2012 hasta 2014, pero la caída del último año representa un cambio de dirección.

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2011-2015



Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

1.3.4. Orientación internacional

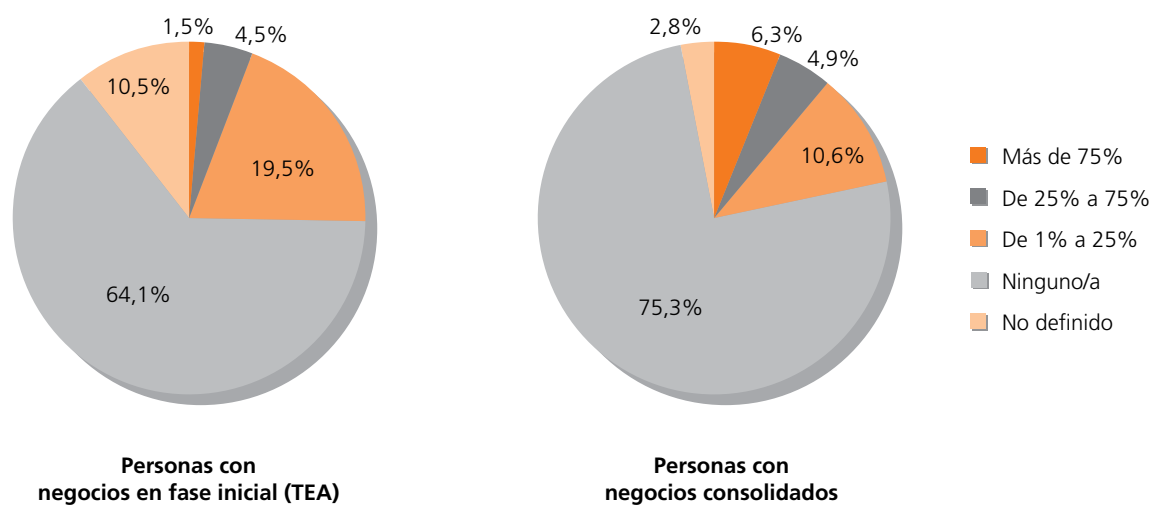
La orientación internacional de los negocios es otro de los indicios de calidad sobre los que el proyecto GEM recoge información para valorar el impacto de la actividad emprendedora. La evidencia en este sentido muestra que los nuevos negocios dirigidos a mercados extranjeros contribuyen al crecimiento en mayor medida que los que sólo se dirigen al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Lezaskue, 2015). En consecuencia, hoy en día existe un interés creciente por conseguir que las personas emprendedoras cuenten con suficiente ambición y capacidad para hacer que sus negocios trasciendan más allá de sus fronteras, aprovechando así el hecho de que competir a nivel internacional ya no es una exclusividad de las multinacionales y que la globalización y el desarrollo de las tecnologías de la comunicación han propiciado el acceso a los mercados extranjeros.

Anteriormente, el proyecto GEM medía la orientación internacional de los negocios en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero; sin embargo, en 2015 este indicador ha comenzado a ser medido en base al porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.²⁶

Teniendo en cuenta esta nueva medición, el 25,5% del TEA de la CAPV en 2015 correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que tenían una orientación internacional, es decir, personas con negocios nacientes o nuevos para los que al menos el 1% de las ventas anuales provenían de clientes/as que residen fuera del país (véase el Gráfico 1.3.13). Por categorías, el 19,5% del TEA estaba constituido por iniciativas con una baja orientación internacional (entre 1% y 25% de ventas en el extranjero), el 4,5% estaba constituido por iniciativas con una orientación internacional intermedia (entre 26% y 75% de ventas en el extranjero), y el 1,5% estaba constituido por iniciativas con una orientación internacional alta (más del 75% de ventas en el extranjero). Del resto de personas emprendedoras en fase inicial, el 64,1% indicó que no había hecho ninguna venta en el extranjero, mientras que el 10,5% no indicó si parte de sus ventas provenía del exterior.

²⁶ Aunque la nueva medición sigue siendo sencilla, este indicador resulta esencial para conocer mínimamente el grado de internacionalización de los negocios.

Gráfico 1.3.13. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2015 por proporción de ventas en el exterior

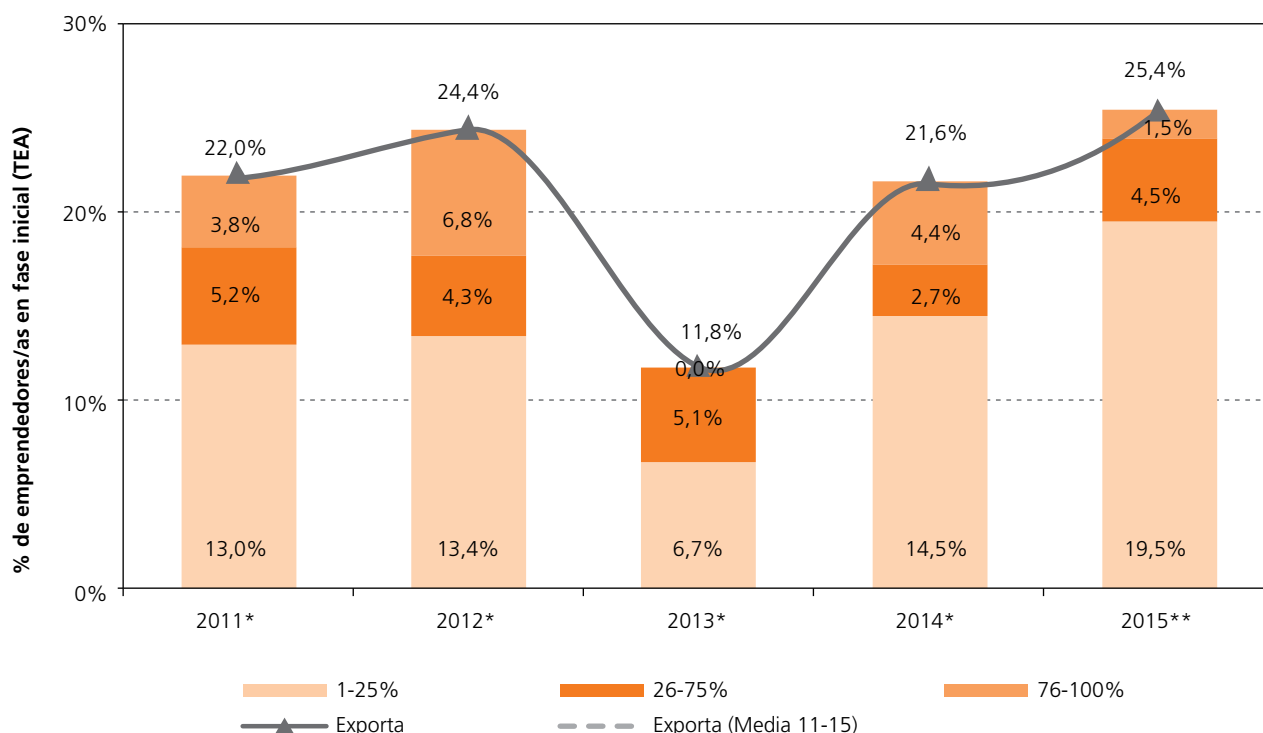


Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

En lo que respecta a las personas de la CAPV identificadas en 2015 como propietarias de negocios, el 21,8% indicó que al menos el 1% de sus ventas provenía del extranjero. De forma desglosada, en el 10,6% de los casos la orientación internacional era baja, con unas ventas en el extranjero que representaban entre 1% y 25% del total; en el 4,9% de los casos la orientación internacional era intermedia, con unas ventas en el extranjero que representaban entre 26% y 75% del total; y sólo en el 6,3% de los casos la orientación internacional era alta, con unas ventas en el extranjero que representaban más del 75% del total. Por el contrario, el 75,3% indicó que no tenía ventas en el extranjero, mientras que apenas el 2,8% no confirmó explícitamente si tenía o no ventas en el exterior. En comparación con las personas propietarias de negocios consolidados, se puede decir que la orientación internacional de la población emprendedora en fase inicial identificada en 2015 es relativamente más acentuada (frente 25,5% a 21,8%, respectivamente). En años anteriores la situación era inversa, es decir, las personas propietarias de negocios consolidados mostraban una mayor orientación internacional que las personas emprendedoras con negocios en fase inicial. Sin embargo, como ya se ha mencionado, la forma de medición del último año ha cambiado.

Debido al cambio de medición, resulta difícil hacer una comparación entre 2015 y los años anteriores para ver la evolución que ha tenido la orientación internacional de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV. No obstante, cabe señalar que de acuerdo al porcentaje del clientes/as localizados/as en el extranjero, la proporción del TEA con orientación internacional aumentó del 20,6% al 24,4% entre 2010 y 2012; y tras caer en 2013 hasta el 11,8%, volvió a aumentar casi el doble en 2014 hasta el 21,6% (véase el Gráfico 1.3.14). Con los datos recogidos en 2015 sobre el porcentaje de ventas provenientes del extranjero, la orientación internacional de la población emprendedora en fase inicial parece mantener una tendencia creciente, con unos niveles que aparentemente han superado a los niveles de 2012 según la medición anterior.

Gráfico 1.3.14. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2015



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

Fuente: GEM CAPV (APS, 2015).

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

Considerando nuevamente la posibilidad que ofrece el proyecto GEM para hacer comparaciones con otros territorios, en este apartado se analizan en conjunto los indicadores sobre indicios de calidad de la actividad emprendedora, contrastando los resultados de la CAPV en 2015 con respecto a los de otras economías basadas en la innovación a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.15), así como también con respecto a los resultados del resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.16).

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

Dependiendo del indicador con el que se compare, la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV es cercana a los niveles de otros entornos de referencia en el plano internacional. Así, por ejemplo, según las expectativas de empleo futuro, la proporción del TEA de la CAPV que en 2015 correspondía a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años es superior a la que se observa en España (4,5% frente a 2,4%, respectivamente), aunque bastante menor que la de Alemania (13,2%) y otros países como Estados Unidos, Canadá, Taiwán, Eslovaquia e Israel en los que este indicador supera el 15,0%. Sin embargo, en este indicador la CAPV se posiciona por debajo de la media de los países europeos que integran este grupo (8,4%) y del conjunto de países basados en la innovación (9,6%).

De acuerdo a la novedad del producto o servicio, el porcentaje de población emprendedora en fase inicial de la CAPV que, en 2015, corresponde a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as, es superior al que se observaba en España (13,4% frente a 10,6%) y más o menos similar al de Alemania (13,2%). Sin embargo, la CAPV se posiciona ligeramente por debajo de los niveles de Estados Unidos (14,3%) y muy por debajo de Taiwán, Italia, Bélgica, Países Bajos y Eslovenia, que son

los países mejor posicionados en el último año con respecto a este indicador (por encima del 20,0%). Por lo anterior, en este indicador la CAPV también se posiciona por debajo de la media de los países europeos que integran este grupo (15,1%) y del conjunto de países basados en la innovación (16,0%).

En cuanto al grado de competencia, la proporción del TEA de la CAPV que en 2015 corresponde a negocios nacientes y nuevos que no perciben competencia alguna se ubican más o menos al mismo nivel que España (9,0% frente a 8,6%), Alemania (8,4%) e Israel (9,4%). La CAPV se posiciona, en este caso, muy lejos de economías basadas en la innovación como Irlanda, Noruega y Estados Unidos, cuyos índices TEA muestra en 2015 el mayor porcentaje de iniciativas sin ninguna competencia (por encima del 15,0%). En contraste, en este indicador la CAPV se posiciona muy cerca de la media de los países europeos que integran este grupo (9,5%) y del conjunto de países basados en la innovación (9,7%).

De acuerdo a la antigüedad de las tecnologías, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que en 2015 utiliza tecnologías de menos de un año de antigüedad fue similar al de Alemania (7,5% frente a 7,4%) e Israel (7,3%), pero inferior al de Estados Unidos (9,8%) y España (12,0%). Encabezando la clasificación de este indicador se encuentra Eslovaquia e Italia con los valores más altos en este sentido (por encima del 20%). En este indicador la CAPV se posiciona lejos de la media de los países europeos que integran este grupo (12,3%) y del conjunto de países basados en la innovación (11,8%).

En lo que respecta a la orientación internacional, el porcentaje del TEA de la CAPV que en 2015 correspondía a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero se sitúa por detrás del que muestran todas las economías basadas en la innovación para las que se recogieron datos. No obstante, aunque dista mucho de los niveles que se observa en Eslovenia, Suiza y Luxemburgo (por encima del 20%), la posición de la CAPV según este indicador es cercana a la de España (3,0% frente a 3,7%). Además, en este indicador la CAPV se posiciona muy lejos de la media de los países europeos que integran este grupo (12,9%) y del conjunto de países basados en la innovación (12,1%).

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

Centrando el análisis en el plano nacional, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que en 2015 espera tener 20 o más empleados/as en cinco años se posiciona por encima del que se observa en la mayoría de comunidades autónomas, y sólo por debajo de Madrid (4,5% frente a 5,4%). Las comunidades autónomas con el valor más bajo de este indicador son Asturias, Comunidad Valenciana, Navarra, Cantabria, Castilla y León, Aragón, Baleares, La Rioja y Castilla-La Mancha (0% en todos los casos).

Por su parte, la proporción del TEA de la CAPV que en 2015 corresponden a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as está cercana a la proporción vista en Cataluña (13,4% frente a 13,3%) y superior a la que se puede ver en la mayoría de comunidades autónomas, exceptuando Asturias (14,7%) y Canarias (15,0%). En este caso, las comunidades autónomas con los valores más bajos de este indicador son Aragón, Castilla-La Mancha y Murcia (por debajo del 5%).

Asimismo, la proporción del TEA de la CAPV que en 2015 corresponden a iniciativas que no perciben ninguna competencia se posiciona justo por encima de la proporción media observada en todas las comunidades autónomas (9,0% frente a 8,5%). Por encima de la CAPV, las comunidades autónomas que lideran la clasificación según este indicador son Galicia, Andalucía, Extremadura y La Rioja (con valores superiores al 10,0%); mientras que por debajo, Aragón y Navarra son las comunidades autónomas con los valores más bajos (inferiores al 5,0%).

A diferencia de los indicadores anteriores, el porcentaje de la población emprendedora de la CAPV que en 2015 utiliza tecnologías de menos de un año de antigüedad es inferior al porcentaje medio mostrado por el conjunto de comunidades autónomas (7,5% frente a 9,6%). De acuerdo a este indicador, la CAPV se posiciona sólo por delante de Cantabria (5,3%), Baleares (2,8%), Navarra (2,2%), Asturias (0,0%) y Comunidad Valenciana (0,0%). Las comunidades con el porcentaje más alto en este sentido son Andalucía, Cataluña y La Rioja (por encima del 15%).

De igual manera, el porcentaje del TEA de la CAPV correspondiente en 2015 a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero se sitúa por debajo, aunque ligeramente cerca, del porcentaje medio a nivel autonómico (3,0% frente a 3,2%). En esta ocasión, las comunidades autónomas con mayor porcentaje del TEA altamente orientado a mercados internacionales son Cataluña (5,5%), Canarias (10,0%) y Baleares (14,3%), mientras que La Rioja, Extremadura y Asturias son las que muestran el valor más bajo de este indicador (0% en todos los casos).

Gráfico 1.3.15. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2015 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados

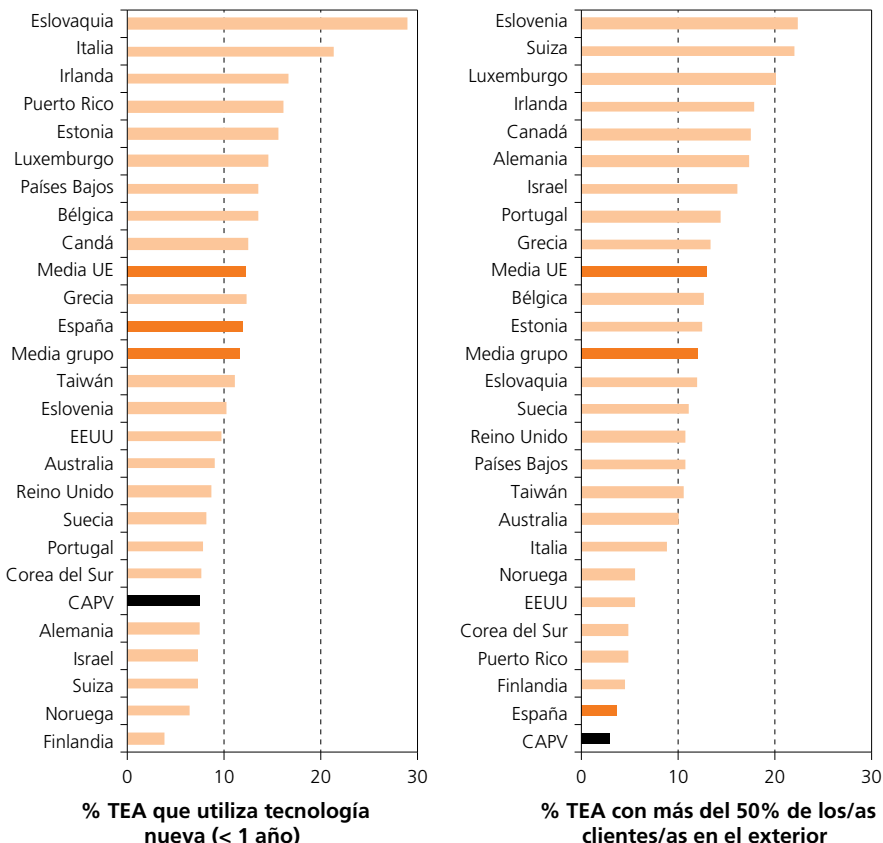
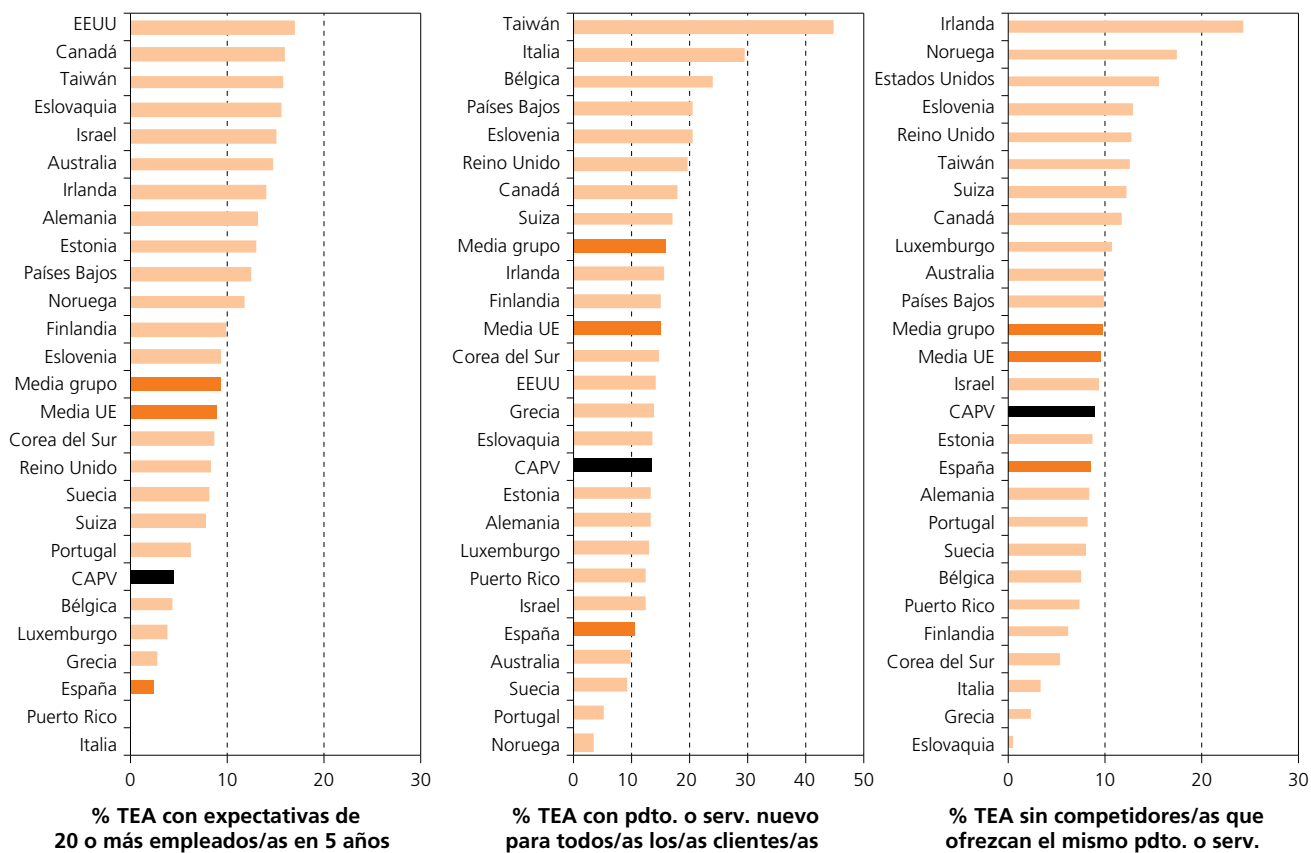
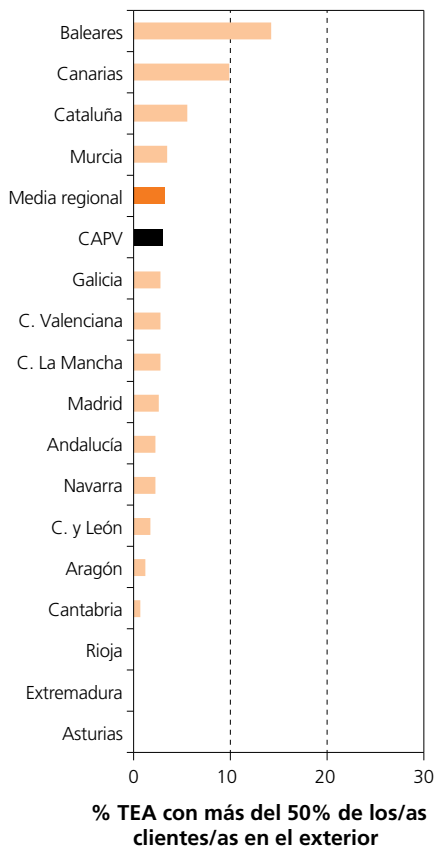
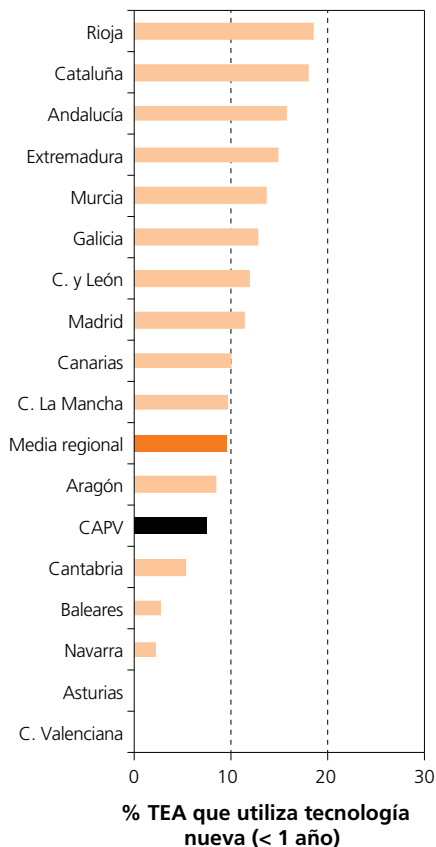
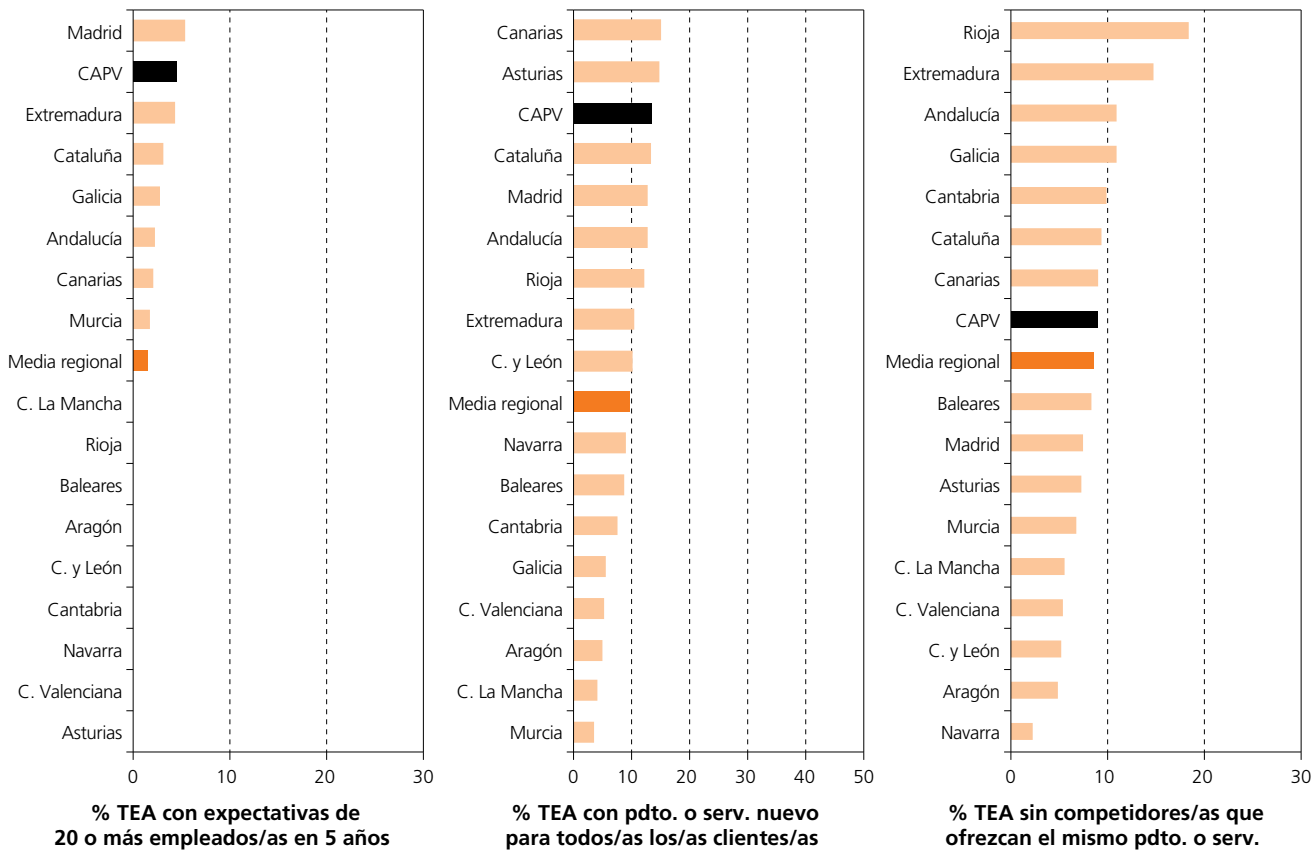


Gráfico 1.3.16. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2015 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados

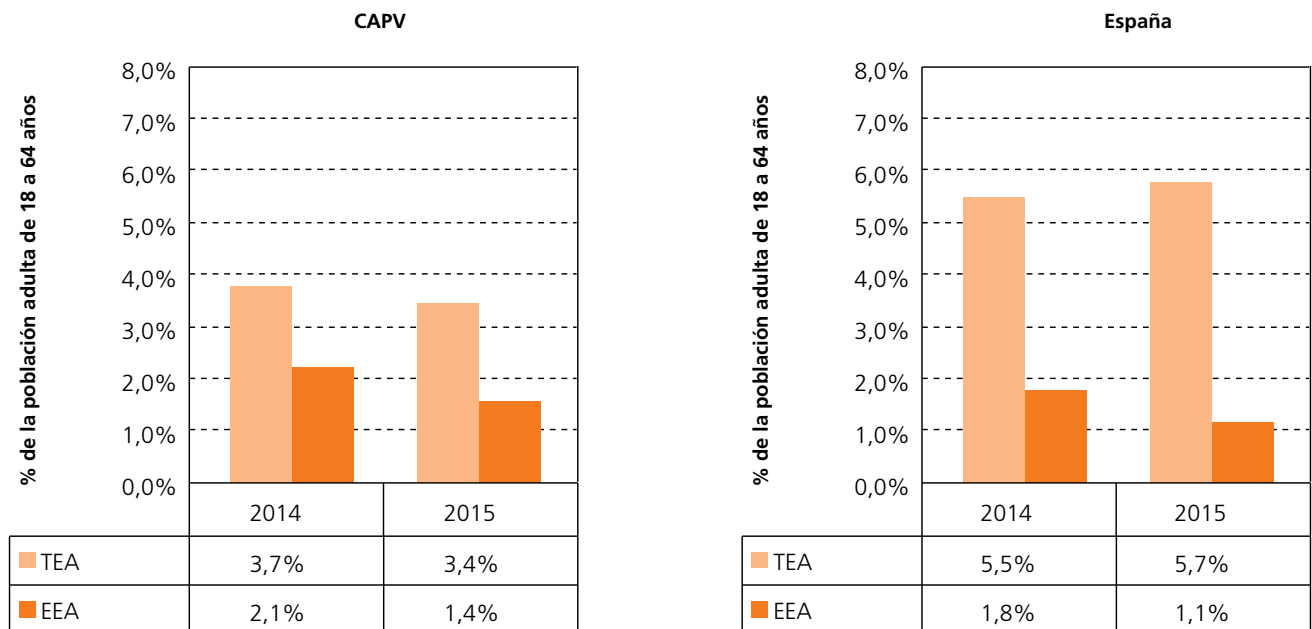


1.4. Resultados de la actividad (intra)empresarial

Desde sus inicios, el proyecto GEM ha centrado su atención en el análisis de iniciativas emprendedoras que se llevan a cabo con la finalidad de poner en marcha un negocio a iniciativa de una persona particular y de manera independiente. Sin embargo, desde una perspectiva más amplia, la actividad emprendedora también puede llevarse a cabo desde el interior de organizaciones existentes basada en una decisión estratégica de rejuvenecimiento, diversificación o desempeño económico. Desde la perspectiva del capital humano, en organizaciones que tienen una orientación emprendedora, este tipo de actividad emprendedora genera una serie de bondades para aquellos/as empleados/as que las desarrollan tales como experiencias y habilidades muy particulares que refuerzan su capital humano²⁷.

GEM concibe el (intra)emprendimiento como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los/as empleados/as emprendedores/as de organizaciones existentes (*EEA - Entrepreneurial Employee Activity*) cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos, servicios, o en la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs, spin-outs, start-ups*)²⁸. En las últimas dos ediciones del proyecto se han incluido una serie de preguntas, a nivel internacional, para analizar el comportamiento (intra)empresarial que se realiza en organizaciones existentes²⁹. En este sentido, el Gráfico 1.4.1 muestra que en los últimos tres años el 1,4% de la población vasca de 18 a 64 años ha activamente liderado la generación y puesta en marcha de ideas e iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo. Este indicador también evidencia que el porcentaje de población vasca involucrada en actividades (intra)empresariales es ligeramente mayor al porcentaje de población española involucrada en ese mismo tipo de actividades. Sin embargo, en ambos contextos se observa una disminución de 0,7 puntos porcentuales respecto a sus respectivos indicadores obtenidos en la edición 2014.

Gráfico 1.4.1. Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV y en España, comparativa 2014 y 2015



Fuente: Adaptado del Informe GEM España 2015 (Peña et al., 2016).

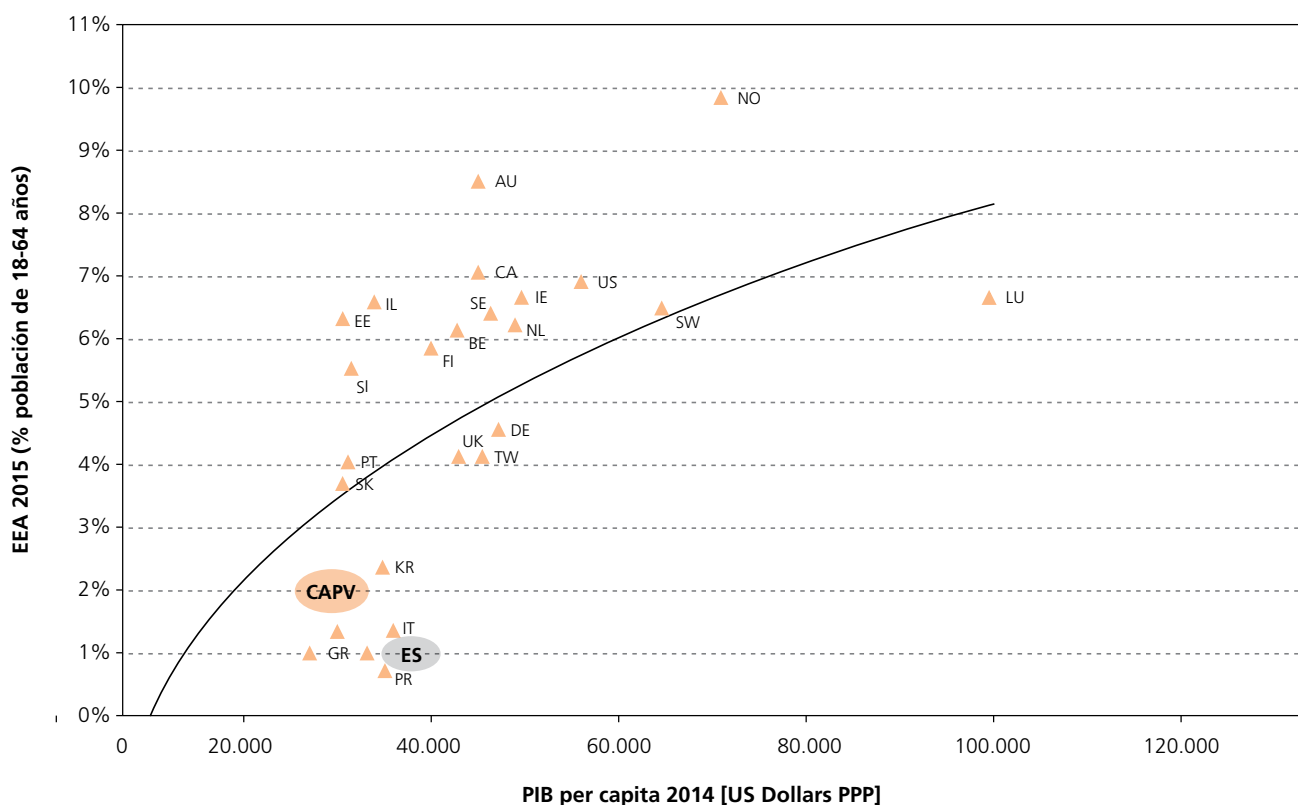
²⁷ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue (2013).

²⁸ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Bosma et al. (2013).

²⁹ Para mayor detalle, revisar el capítulo monográfico sobre el Emprendimiento Corporativo en España que forma parte del informe GEM España 2015 (véase Peña et al., 2016).

En forma similar al indicador de actividad emprendedora, el Gráfico 1.4.2 presenta el análisis comparativo de indicador en las economías basadas en la innovación que participan en el proyecto GEM en 2015. A diferencia del TEA, este gráfico no adopta la forma de «U» pues evidencia que el porcentaje de empleados/as emprendedores/as es más alto en los países basados en la innovación que tienen un mayor PIB *per cápita* (ej., Luxemburgo, Noruega, Estados Unidos, y Suiza). Es decir, este fenómeno se presenta en economías en las que sus organizaciones promueven iniciativas (intra)empreendedoras (nuevos productos/servicios, nuevas líneas de negocios, nuevas empresas, etc.) que generen valor económico y social para sus *stakeholders*. La actividad (intra)emprendedora en el País Vasco (1,4%) tiene un mejor posicionamiento respecto a la media de esta actividad en España (1,1%) aunque presenta una distancia respecto a la media de los países basados en la innovación (5,1%) y de la media en las economías europeas que forman parte de dicho grupo (5,0%).

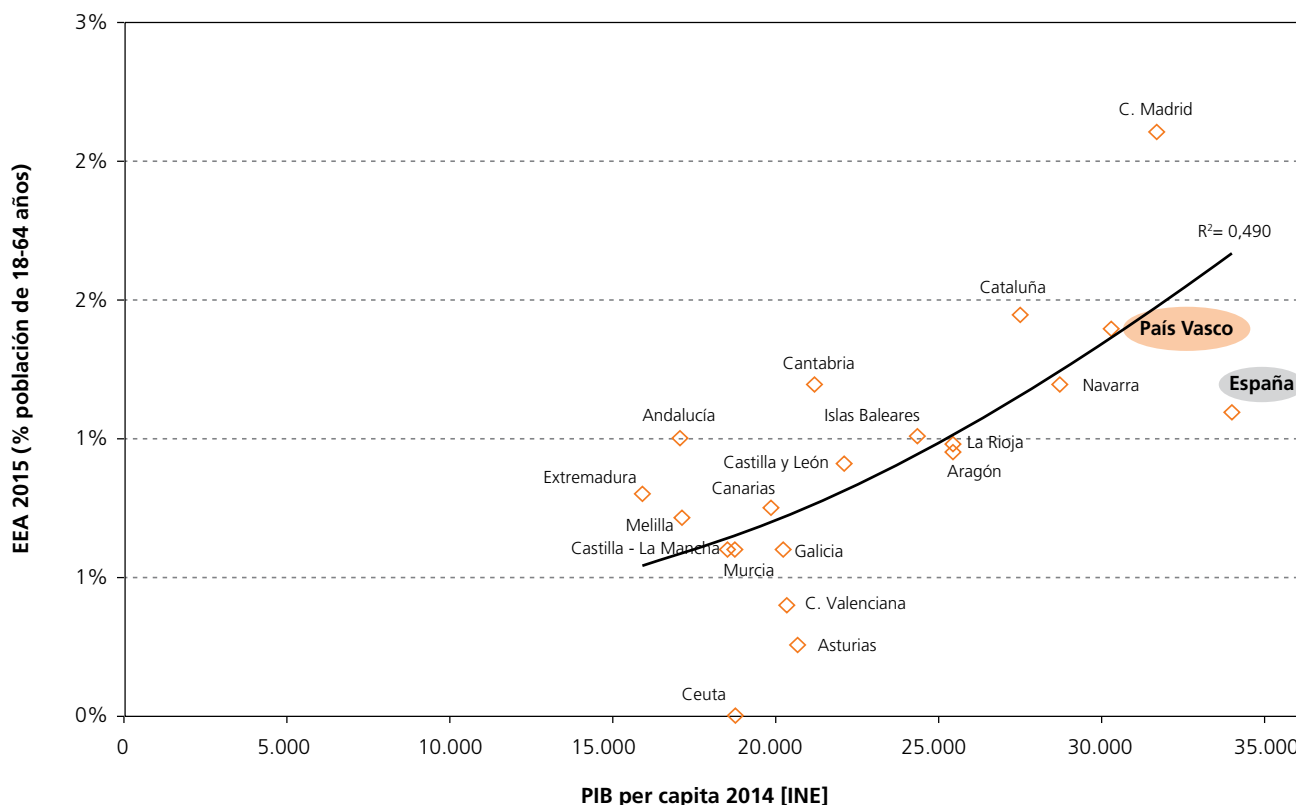
Gráfico 1.4.2. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB *per cápita*, en las economías basadas en la innovación en 2015



Fuente: Adaptado del Informe GEM España 2015 (Peña *et al.*, 2016).

En lo relativo al análisis regional, el Gráfico 1.4.3 muestra la relación EEA y *PIB per cápita* en cada una de las regiones españolas en la edición 2015. En términos generales, se observa una curva con forma de «U», es decir, que regiones con alto nivel de ingresos también presentan que un porcentaje de su población adulta de 18-64 años está involucrada en el desarrollo de iniciativas (intra)empreendedoras de organizaciones que poseen esta orientación emprendedora. Por ejemplo, la Comunidad de Madrid (2,1%), Cataluña (1,5%), País Vasco (1,4%), y Navarra (1,2%) evidencian un mayor porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)empreendedoras en la edición 2015. Asimismo, regiones con bajo nivel de ingresos también se caracterizan por porcentajes menores de actividad (intra)emprendedora. En este caso, Asturias (0,3%) y la Comunidad Valenciana (0,4%), evidencian un menor porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)empreendedoras en la edición 2015.

Gráfico 1.4.3. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2015



Fuente: Informe GEM España 2015 (Peña *et al.*, 2016).

1.5. Conclusiones

La **tasa de actividad emprendedora** en la CAPV continúa alejándose de los países basados en la innovación, en particular de las economías europeas que forman parte de este grupo, así como, con más de dos puntos de diferencia sobre la media española y con un distancia de más de 1,5 puntos porcentuales con Alemania, país con un nivel de PIB industrial similar al de la CAPV. Además, las perspectivas futuras no parecen presentar un mejor aspecto ya que el porcentaje de *personas que han manifestado interés de emprender* en los próximos 3 años también muestra un retroceso. Las orientaciones de política pública necesariamente deben orientarse al fomento y reconocimiento de la asunción de riesgos empresariales por parte de la población. El alcance de las políticas de fomento emprendedor continuará siendo limitado si no se legisla a favor de la reducción de exigencias administrativas y de un desarrollo de marco regulatorio laboral que permita encajar en nuestro sistema de bienestar a quienes emprenden. La inseguridad jurídica que observan muchos de los nuevos negocios creados mediante modelos P2P, de co-creación y de economía colaborativa tampoco favorece el desarrollo de nuevos negocios.

En lo relativo al **perfil de la persona emprendedora vasca**, a juzgar por los resultados obtenidos en el informe, continúa correspondiendo a un varón, entre 35-45 años, con estudios superiores, y con un nivel alto de renta. Si bien, se observa que emprender en la CAPV sigue siendo una actividad mayoritariamente elegida por los hombres. También se aprecia un dato positivo a favor de la igualdad de género, ya que cada año va tendiendo a una situación igualitaria en la presencia de mujeres y hombres. En 2015, por cada diez emprendedores ocho son emprendedoras. Asimismo, se destaca:

- En cuanto a la *motivación por emprender*, los datos evidencian que la identificación de oportunidades sigue siendo el principal motivo para emprender en todas las fases del proceso emprendedor, suponiendo un 73% de las personas emprendedoras han emprendido por haber detectado una oportunidad.

- *En cuanto a la edad*, las tendencias corroboran que varía según en la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. En la CAPV, al igual que en España, el colectivo de mayor edad ha sido el de emprendedores/as consolidados/as, en donde supera la mayoría de veces los 45 años de edad. La franja de edad donde más se concentran las personas emprendedoras de fase inicial y potenciales es en la de 35-44 años. En el transcurso de los años, se observa que las personas emprendedoras consideran la idea de crear un negocio con aproximadamente 35 años de edad, a los 38-39 años crean la organización y a los 45 se observa la viabilidad del proyecto.
- *En cuanto al nivel de educación* de las personas emprendedoras se refiere, se observa que las personas con mayor nivel de educación son más propensas de iniciar nuevas organizaciones. Esta tendencia no ha sido de extrañar si tenemos en cuenta que la creciente proliferación de universitarios en la sociedad es una tendencia natural de los últimos años.
- *En cuanto al nivel de renta*, se observa que en el 2015 la mayoría de la población emprendedora se encuentra en el tramo superior la renta por lo que se puede intuir que viven en una situación económica relativamente cómoda.

Otro aspecto clave en el dinamismo de la actividad emprendedora sigue **siendo la financiación**. Desde hace varios años se viene observando una tendencia de acuerdo a la cual los proyectos de negocio inician la actividad con menores necesidades de capital arranque. Si bien éste es un elemento que podría estar relacionado con un repunte del esquema de emprendimiento por necesidad, podría estar indicando también que la puesta en marcha de un nuevo negocio se afronta en los primeros momentos de un modo más austero o conservador. Estos datos concuerdan también con las nuevas metodologías de creación de empresas que abogan por emprender a través de versiones básicas o preliminares del producto o servicio, con posibilidad de validar y adaptarse a la respuesta del mercado, y evitando en la medida de lo posible financiar inversiones de cierta envergadura en los primeros momentos. En este sentido,

- La *financiación bancaria* cobra un mayor protagonismo respecto a los años en los que se vivieron momentos de una fuerte restricción hacia al crédito tanto para particulares como para empresas. En el año 2015 más de cuatro de cada diez personas que emprendieron, afirmaron tener la expectativa de recurrir a las entidades financieras como medio para poder financiarse.
- En cualquier caso, los *canales alternativos de financiación* siguen desempeñando un protagonismo indiscutible en este proceso través de las aportaciones procedentes del núcleo más próximo a quienes emprenden (familiares, amigos/as, conocidos(as)).
- *Alternativas más sofisticadas* cuya inversión se fundamenta en la búsqueda oportunidades de negocio atractivas y con potencial de crecimiento futuro (es el caso de los *buisness angels* o los fondos de *venture capital*) también toman relevancia. De acuerdo a los datos obtenidos en el informe, cuatro de cada diez personas que invirtieron en proyectos emprendedores responden a este perfil, siendo importante establecer medidas o incentivos orientados a fortalecer este segmento. Esto es así en la medida en que actúan como un recurso clave, tanto en términos de dinero como de conocimiento, para el despegue de proyectos de negocio de potenciales tecnológicos y basados en innovación.

Es por lo tanto necesario seguir incidiendo en medidas como los incentivos fiscales dirigidos a aquellas personas que tomen posiciones de riesgo en proyectos estratégicos, la mejora de la visibilidad de las plataformas que hacen posible el encuentro entre proyectos y personas que emprenden (redes, plataformas de *crowdfunding*, foros de encuentro, etc.) o acciones que promuevan que personas con experiencia (directivos/as o empresarios/as) apoyen con su bagaje y conocimiento nuevos proyectos empresariales.

En lo que respecta a los **indicios de calidad de la actividad emprendedora**, hay aspectos que aún siguen necesitando mejoras. Entre estos se encuentra el tamaño de los negocios nacientes y nuevos, que en la CAPV en particular se caracterizan por ser pequeños. De hecho, el tamaño actual de las iniciativas identificadas en 2015 disminuyó en comparación con 2014. En términos relativos, sólo el 38,8% de la población emprendedora en fase inicial tenía empleados en el momento de la recogida de datos en 2015 y sólo el 49,3% esperaba generar puestos de trabajo en el futuro. Por ello, hay que recordar que un tamaño reducido pone en riesgo la consolidación de los negocios creados y que esta es una cuestión que requiere atención desde el diseño de políticas públicas. Por otro lado, el nivel de inno-

vacación de la actividad emprendedora en fase inicial desde el punto de vista de novedad del producto o servicio ofrecido se ha mantenido estable en el último año, pero ha disminuido en cuanto a la ausencia o poca presencia de competidores/as y en cuanto al uso de tecnologías recientes. Por lo tanto, no se debe descuidar la apuesta por proyectos emprendedores que sean innovadores con el fin de seguir reduciendo distancias con otros entornos. En la medida en que los proyectos emprendedores son innovadores, su potencial para competir internacionalmente es mayor. La buena noticia en este sentido es que una parte de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV parece recuperar poco a poco la orientación internacional, aunque esta sigue siendo baja en comparación con otros lugares que sirven de referencia.

Una recomendación que sigue siendo fundamental es que se continúen los esfuerzos para facilitar que las personas emprendedoras cuenten con los medios y el acceso a recursos adecuados para que las expectativas de crecimiento de sus negocios se cumplan y generen empleo en el futuro. Por ello, además de fomentar que las personas se involucren en actividades emprendedoras, conviene tener en cuenta que, una vez puestos en marcha, se deben proporcionar también incentivos al crecimiento de los negocios emprendedores. Dado que el tamaño pequeño que muestran los proyectos emprendedores en la CAPV puede estar vinculado a la falta de ambición en términos innovación e internacionalización, tales incentivos se pueden acompañar de medidas orientadas a expandir la capacidad de innovar y la presencia a nivel internacional de los proyectos. De este modo será posible mejorar no sólo la cantidad de los negocios emprendedores en la CAPV, sino también la calidad e impacto de estos haciendo cumplir con éxito sus expectativas de crecimiento para generar empleo.

En lo relativo **a la actividad (intra)emprendedora**, el 1,4% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en la edición 2015 ha manifestado haber participado y liderado la puesta en marcha de ideas/iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años. En este indicador, la CAPV se posiciona por encima de la media española (1,1%) aunque aún alejada de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,0%). Asimismo, la Comunidad de Madrid (2,1%), Cataluña (1,5%), País Vasco (1,4%), y Navarra (1,2%) son las comunidades autónomas que evidencian un mayor porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)emprendedoras en la edición 2015. En este sentido, aún hay un camino por recorrer en lo relativo al fortalecimiento de una orientación emprendedora en el tejido empresarial vasco para que posteriormente pueda materializarse a través de una estrategia de rejuvenecimiento, de diversificación o incluso de una mejora en su desempeño económico.

1.6. Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. Discussion Paper No. 4783. London, UK: Center for Economic Policy Research.
- Acs, Z. J., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334. doi:10.1007/s11187-005-1998-4
- Ardichvili, A., Cardozo, R., y Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business venturing*, 18(1), 105-123.
- Ardichvili, A., y Cardozo, R. N. (2000). A model of the entrepreneurial opportunity recognition process. *Journal of Enterprising culture*, 8(02), 103-119.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J.E., Martiarena, A. y Singer, S. (2013). GEM Special Report On Entrepreneurial Employee Activity. Babson College: Wellesley, MA; Universidad del Desarrollo, Santiago, and Universiti Tun Abdul Razak: Kuala Lumpur
- Cooper, B., y Vlaskovits, P. (2014). *El emprendedor Lean: cómo los visionarios crean nuevos productos, desarrollan proyectos innovadores y transforman los mercados*. Universidad Internacional de La Rioja (UNIR Editorial).

- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574. doi:10.1007/s11187-011-9330-y
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2015). Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 1-18. doi:10.1007/s11187-015-9657-x
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Kelly, D., Singer, S., y Herrington, M. (2016). *Global Report 2015-2016. Global Entrepreneurship Monitor*. GERA.
- Mason, C. M., y Harrison, R. T. (2008). Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources. *Venture Capital*, 10(4), 309-330.
- Orser, B.; Spence, M.; Riding, y A.; Carrington, C. (2010). Gender y Export propensity. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 933-958.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Turró, A., Urbano, D., De Pablo, I., Martínez, M., González, N., Rubio-Bañón, A., Torres-Sánchez, M.J. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2015*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., y Venkataraman, S. (2010). *Three views of entrepreneurial opportunity*. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 77-96). Springer New York.
- Schwab, K. Ed. (2014): *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. World Economic Forum
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Anexo 1.1

Glosario

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

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

TEA (Total Entrepreneurial Activity) o tasa de emprendedores/as con empresas en fase inicial(nacientes y nuevas) se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios/as o copropietarios/as fundadores/as de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

La tasa de empresarios/as con empresas consolidadas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, fundadores/as de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

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

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

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

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

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

Anexo 1.2

Ficha técnica del estudio: Encuesta APS

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

| | |
|--|---|
| Universo | Población residente en España de 18 a 64 años |
| Población objetivo | 1.360.365 personas |
| Muestra | 2.000 personas |
| Margen de confianza | 95,5% |
| Error muestral | ± 2,19% para el conjunto de la muestra |
| Varianza | Máxima indeterminación (P = Q = 50%) |
| Período de realización de encuestas | Junio-Julio de 2015 |
| Metodología | Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI) |
| Trabajo de campo | Instituto Opinòmetre |
| Grabación y creación de base de datos | Instituto Opinòmetre |

Las 2.000 entrevistas de la muestra de País Vasco por sexo, edad, ámbito y provincia se ha distribuido de la siguiente manera:

| Provincia | Género | | Edad | | | | | Ámbito geográfico | | Total |
|-----------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|--------|-------|
| | Hombre | Mujer | 18-24 | 25-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | Rural * | Urbano | |
| Araba | 145 | 149 | 23 | 56 | 80 | 76 | 59 | 47 | 247 | 294 |
| Gipuzkoa | 325 | 328 | 51 | 125 | 172 | 166 | 139 | 56 | 597 | 653 |
| Bizkaia | 531 | 522 | 88 | 199 | 282 | 263 | 221 | 107 | 946 | 1.053 |
| Total | 1.001 | 999 | 162 | 380 | 534 | 505 | 419 | 210 | 1.790 | 2.000 |

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes.

Propiedad de los datos: Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* que es un consorcio compuesto, en la edición 2015, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Argentina, Australia, Barbados, Bélgica, Botsuana, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Croacia, Ecuador, Egipto, Eslovaquia, Eslovenia, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Kazajstán, Letonia, Líbano, Luxemburgo, Macedonia, Malasia, Marruecos, México, Noruega, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Rumania, Senegal, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Túnez, Uruguay, y Vietnam. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las Comunidades y Ciudades Autónomas del estado. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe y en los informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org/>.

Parte 2

Entorno emprendedor en el País Vasco

A partir de la información obtenida de las 36 personas expertas entrevistadas en esta edición, esta sección presenta el análisis de los tres aspectos más relevantes del contexto emprendedor vasco. Primero, se presenta la descripción de la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV. Segundo, se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones al entorno emprendedor en la CAPV en 2015. Tercero, se realiza un *benchmarking* sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV en relación a las condiciones del contexto español, así como, de algunas economías europeas basadas en la innovación. Para concluir, se brindan algunas conclusiones que emanan del análisis realizado en esta sección.

Capítulo 2

El entorno emprendedor

Tal como se ha comentado en las ediciones anteriores, el marco conceptual GEM y la literatura³⁰ sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel de indiscutible relevancia tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Para lograrlo no sólo se requiere de un marco institucional que facilite y promueva la cultura emprendedora en un territorio determinado; sino también de una interrelación/cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes del entorno.

A partir de estas relaciones se va configurando el denominado «ecosistema emprendedor». Por lo general, este término suele ser utilizado para tratar de brindar una radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento³¹; concretamente, del grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y existentes), de agentes financiadores (empresas, *venture capitalists*, *business angels*, bancos), y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) que comparten una orientación de generar valor en el territorio³². En consecuencia, este tipo de análisis suele ser de vital relevancia para el desarrollo de las agendas públicas de diversos gobiernos en materia de emprendimiento³³.

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

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

En lo relativo a los aspectos metodológicos, en el caso de la CAPV, en 2015 participaron 36 personas expertas de reconocido prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno antes mencionadas (véase el Anexo 2.2). Por lo general, cada una de las personas expertas entrevistadas emite una valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco, así como, sus opiniones sobre cuáles han sido los principales obstáculos/apoyos relativos a la actividad emprendedora en el País Vasco. A partir de ahí, emiten una recomendación sobre las condiciones en las que habría que seguir trabajando para fortalecer el contexto emprendedor en la CAPV.

³⁰ Para mayor detalle, consultar los trabajos elaborados por Welter y Smallbone, 2011; Aparicio *et al.*, 2016.

³¹ Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann *et al.*, 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

³² Definición propuesta por Mason y Brown (2014, p. 5).

³³ Para mayor detalle, consultar el *Global Entrepreneurship Index 2015* (Acs *et al.*, 2015).

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

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

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

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

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

En esta primera sección se presenta un análisis de las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del entorno emprendedor vasco. Además, este análisis es complementado con un análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores de este proyecto.³⁴

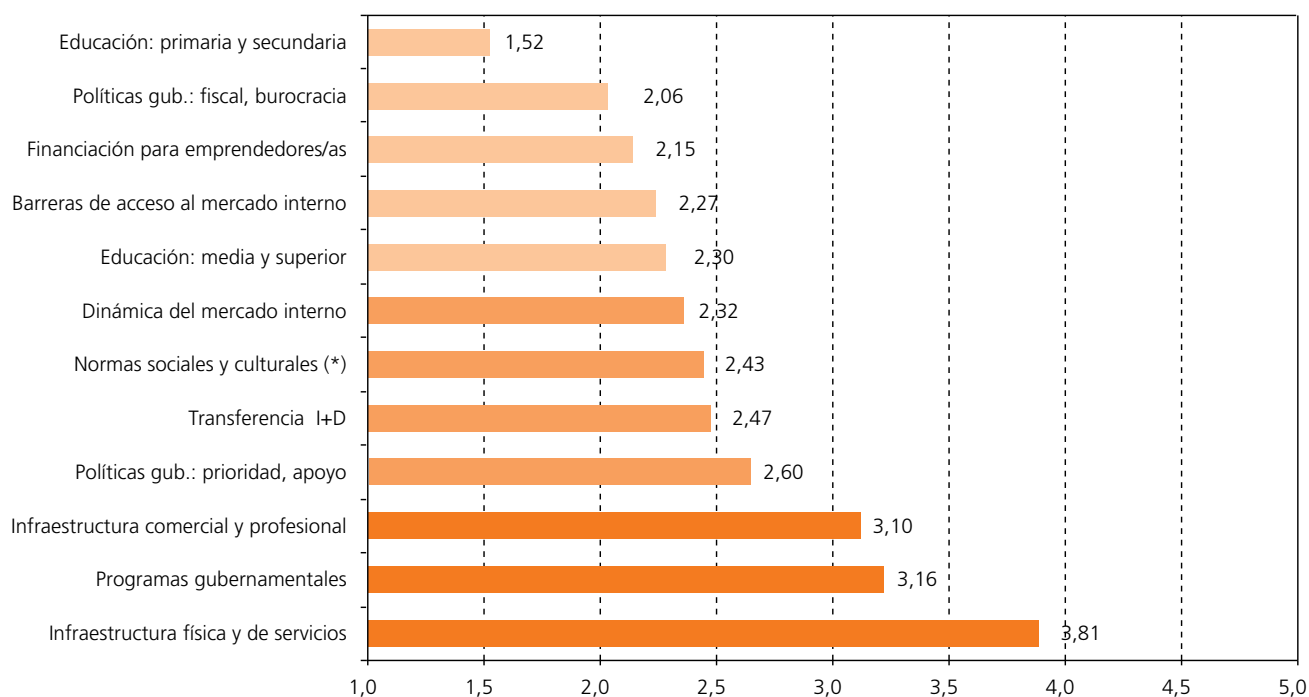
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2015

A partir de la opinión de las personas expertas de la CAPV entrevistadas en 2015, la mayoría de las condiciones del entorno han obtenido una valoración inferior a la media (3 sobre 5); excepto las vinculadas a la infraestructura comercial y profesional (3,10), los programas gubernamentales (3,16) y la infraestructura física (3,81) (véase el Gráfico 2.1.1). Además condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria (1,56) y las políticas gubernamentales (2,06) continúan recibiendo las valoraciones más bajas. Este hecho sigue evidenciando la relevancia de seguir fortaleciendo los elementos que configuran el entorno emprendedor vasco.

En el Gráfico 2.1.2 se contrastan las valoraciones que han obtenido las condiciones del entorno en la edición 2015 respecto a la anterior. En general, se destacan tres tendencias interesantes. La *primera*, donde se observa una notoria disminución en la valoración de condiciones como la dinámica de mercado (de 2,77 a 2,32), y educación superior y media (de 2,78 a 2,30) que el año pasado habían recibido valoraciones muy cercanas a la media. A pesar de su naturaleza estructural, la valoración de las normas sociales y culturales ha disminuido en comparación a la opinión favorable obtenida en la edición anterior (de 2,75 a 2,43). La *segunda*, en la que se aprecian las condiciones que mantienen su tendencia con una

³⁴ Para ello, a través de preguntas cerradas, los expertos valoran cada condición utilizando una escala Likert 1 (completamente falso) a 5 (completamente cierto). De esta manera, las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

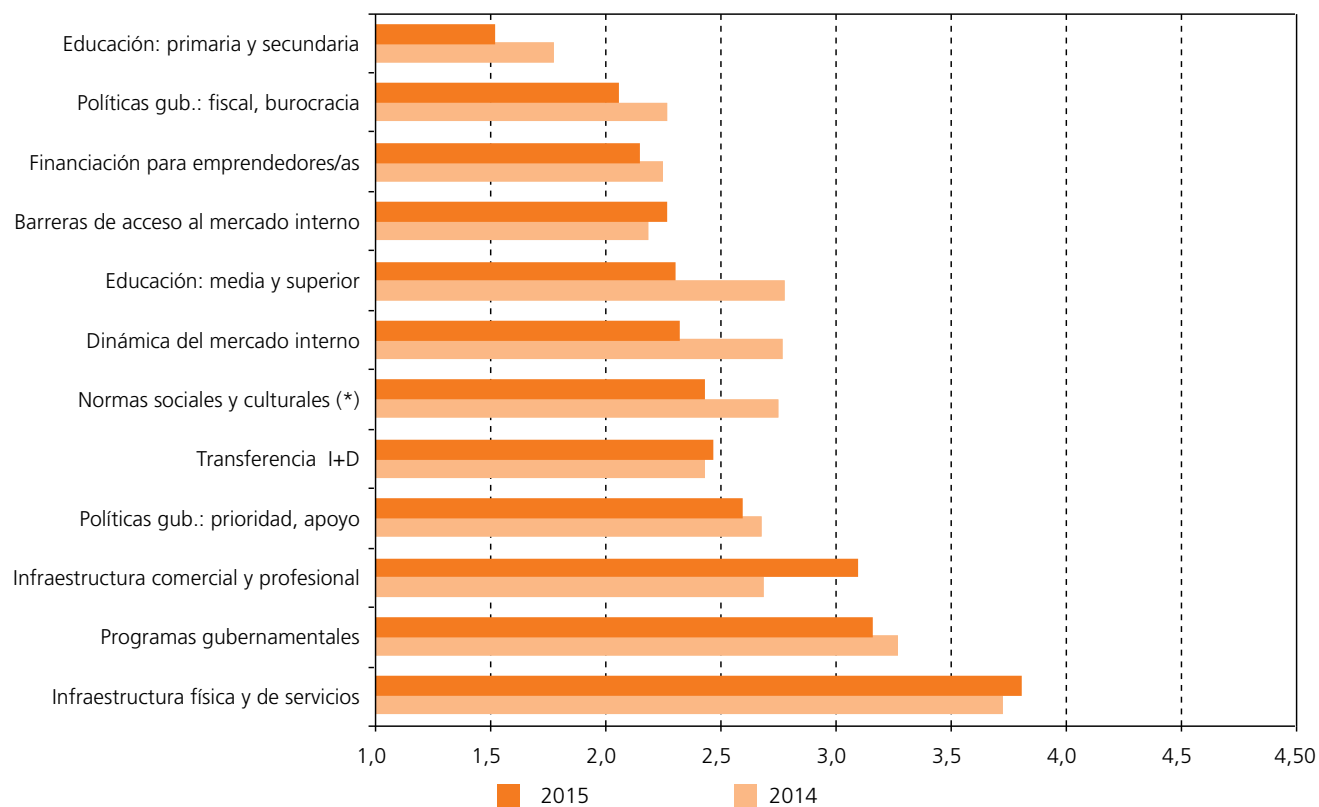
Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2015



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

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2014-2015



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

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

ligera disminución tales como la educación primaria y secundaria (de 1,78 al 1,52), las políticas fiscales (de 2,27 a 2,06), el apoyo financiero (de 2,25 a 2,15), programas gubernamentales (de 3,27 a 3,16), la transferencia I+D (de 2,47 a 2,44), y políticas de apoyo (de 2,68 a 2,60). La *tercera*, donde se constatan las condiciones del entorno que han mejorado notablemente como la infraestructura comercial (de 2,69 a 3,10) e infraestructura física (de 3,73 a 3,81); así como aquellas, que han recibido valoraciones con ligeras mejoras como las barreras de mercado (de 2,19 a 2,27).

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

Este apartado presenta un análisis dinámico para observar las variaciones en las valoraciones de cada una de las condiciones del entorno emprendedor obtenidas en esta edición respecto a las ediciones anteriores (véase el Cuadro 2.1.1). Respecto al año anterior, tal como se mencionaba en el apartado anterior, tan sólo cuatro de las doce condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV en 2015 presentan una ligera mejoría. Entre ellas destaca la infraestructura comercial y profesional seguida de las normas sociales, infraestructura física, y la transferencia de I+D. Si concentramos el análisis en el conjunto de las condiciones respecto al promedio obtenido de las ediciones anteriores, la valoración actual está por debajo de la media del periodo y evidencia una tendencia hacia una ligera disminución en la valoración de la mayoría de las condiciones que configuran el entorno emprendedor vasco.

Cuadro 2.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2015

| Tipo | Condición del entorno | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Variación 2015/2014 | Media 2004-2015 |
|------|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------------|-----------------|
| CF | Infraestructura física | 4,30 | 4,15 | 4,02 | 3,97 | 3,89 | 4,00 | 3,92 | 4,03 | 3,84 | 3,90 | 3,73 | 3,81 | 0,02 | 3,96 |
| CF | Programas Gubernamentales | 3,30 | 3,25 | 3,49 | 3,28 | 3,37 | 3,34 | 3,11 | 3,13 | 3,11 | 3,29 | 3,27 | 3,16 | -0,03 | 3,26 |
| CF | Infraestructura comercial | 3,50 | 3,72 | 3,27 | 3,38 | 3,00 | 2,91 | 3,27 | 2,71 | 2,96 | 2,82 | 2,77 | 3,10 | 0,12 | 3,12 |
| CF | Políticas: prioridad, apoyo | 3,30 | 3,11 | 3,08 | 2,76 | 3,05 | 2,78 | 2,74 | 2,68 | 2,58 | 2,69 | 2,75 | 2,60 | -0,06 | 2,84 |
| CF | Transferencia de I+D | 2,60 | 2,73 | 2,54 | 2,53 | 2,70 | 2,55 | 2,86 | 2,51 | 2,54 | 2,47 | 2,44 | 2,47 | 0,01 | 2,58 |
| CI | Normas sociales y culturales. | 2,90 | 3,05 | 2,90 | 2,77 | 2,56 | 2,57 | 2,56 | 2,48 | 2,59 | 2,36 | 2,25 | 2,43 | 0,08 | 2,62 |
| CF | Dinámica mercado | 1,90 | 2,25 | 2,28 | 1,89 | 2,52 | 2,37 | 2,48 | 2,45 | 2,40 | 2,56 | 2,68 | 2,32 | -0,14 | 2,34 |
| CF | Educación: media, superior | 2,60 | 2,90 | 2,83 | 2,5 | 2,61 | 2,52 | 2,67 | 2,48 | 2,53 | 2,94 | 2,78 | 2,30 | -0,17 | 2,64 |
| CF | Barreras mercado | 2,70 | 2,81 | 2,80 | 2,81 | 2,52 | 2,38 | 2,60 | 2,32 | 2,50 | 2,59 | 2,69 | 2,27 | -0,16 | 2,58 |
| CF | Financiación | 2,90 | 2,79 | 2,97 | 2,76 | 3,06 | 2,39 | 2,42 | 2,18 | 1,96 | 2,16 | 2,19 | 2,15 | -0,02 | 2,49 |
| CF | Políticas: fiscales, burocracia | 3,20 | 3,21 | 2,69 | 3,15 | 2,97 | 2,97 | 2,97 | 2,68 | 2,53 | 2,45 | 2,27 | 2,06 | -0,09 | 2,76 |
| CF | Educación: primaria/ secundaria | 1,70 | 1,84 | 2,04 | 1,76 | 1,87 | 1,85 | 1,89 | 1,55 | 1,66 | 1,84 | 1,78 | 1,52 | -0,15 | 1,77 |
| | Media | 2,91 | 2,98 | 2,91 | 2,80 | 2,84 | 2,72 | 2,79 | 2,60 | 2,60 | 2,67 | 2,63 | 2,52 | -0,05 | 2,75 |

CF = Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

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

Adoptando el marco institucional mencionado en la introducción, en esta sección se presentan las opiniones de las 36 personas expertas entrevistadas sobre los principales apoyos y frenos que consideran que han favorecido/obstaculizado la actividad emprendedora en la CAPV en la edición 2015. A partir de dichas reflexiones, las personas expertas también sugieren una serie de recomendaciones o medidas concretas para fortalecer los elementos que integran el ecosistema emprendedor vasco. Además, este análisis nos ayuda a entender un poco más las tendencias obtenidas en el análisis dinámico.

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

Al igual que las últimas tres ediciones (véase el Cuadro 2.1.2.), las personas expertas de la CAPV entrevistadas en esta edición coinciden en que los principales obstáculos para emprender siguen siendo:

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

En lo relativo al primer obstáculo, sin duda, los recursos financieros son vitales para el alcance de los objetivos definidos en cada fase del proceso emprendedor desde la puesta en marcha hasta la liquidez necesaria en el desarrollo y consolidación en el mercado. Por ello, no sorprende que por séptimo año consecutivo, más del 50% de las personas expertas vascas entrevistadas coincidan que la falta de apoyo financiero siga siendo el principal obstáculo al momento de emprender. Algunas de las expresiones a destacar que han sido recogidas de las personas entrevistadas han sido: «poca iniciativa privada apoyando al emprendimiento», «es necesaria una política de financiación ya que aquella empresa que consigue capital privado en más de un 25% se convierte en gran empresa y pierde las posibilidades de acceder a las ayudas asociadas a la etapa inicial de la iniciativa», «hay restricciones de crédito», «faltan mecanismos para acceder a crédito, subvenciones, capital financiero», «no se estiman los valores asociados a la asunción del riesgo», entre otros.

En cuanto al segundo obstáculo, dada su naturaleza coyuntural, las políticas gubernamentales ha sido una de las condiciones que ha ocupado las primeras tres posiciones desde 2012. En esta edición, el 42,86% de las personas expertas vascas entrevistadas coinciden en que las políticas gubernamentales son uno de los principales obstáculos de la actividad emprendedora en el País Vasco. A pesar de los diversos esfuerzos que ha realizado la administración pública³⁵, las personas entrevistadas aún perciben «una excesiva burocracia y barreras legales», «una necesidad de simplificación de trámites administrativos», «una legislación —fiscal/laboral— muy rígida y elevada», «falta de capacitación/renovación en el personal de los órganos de atención», entre otros aspectos.

En cuanto al tercer obstáculo, dada su naturaleza estructural, ya desde las primeras ediciones las normas sociales y culturales han sido consideradas como una de las principales barreras al emprendimiento en el País Vasco. En 2015, el 40% de las personas expertas vascas entrevistadas continúan percibiendo que la cultura y los valores de la sociedad vasca siguen penalizando el emprendimiento. Desde su perspectiva, los/as expertos/as consideran que existe «una penalización del fracaso», «una imagen negativa del empresario/a», «una falta de reconocimiento y valoración social de las personas emprendedoras», «una sociedad acomodada con poca actitud hacia el esfuerzo, persistencia, tenacidad... que hubo en generaciones anteriores», «ausencia de modelos de referencia vascos», entre otras reflexiones. Hay que reconocer los esfuerzos notables en materia de formación y sensibilización del emprendimiento en formación profesional y universitaria³⁶. Aún hay trabajo por realizar pero también por reconocer que

³⁵ Para mayor información, consultar la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco (Parlamento Vasco, 2012), el Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora (Gobierno Vasco, 2014), y el boletín informativo de UP!Euskadi promovido por la administración [<http://www.spri.eus/eu/up-euskadi>], y los programas de las Diputaciones Forales.

³⁶ Para más detalle, consultar los programas implementados para formación de profesorado/alumnado por el Centro de Innovación para la Formación Profesional de Tknika. Así mismo, los diversos programas educativos, iniciativas y títulos propios puestos en marcha por las Universidades Vascas en ocasiones con apoyo de otras Administraciones Públicas de la CAPV. Por

la cultura/valores generacionales desde edades tempranas y además porque este tipo de condiciones requieren de un tiempo considerable para su configuración y «posible transformación».

Cuadro 2.1.2. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2015, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2015

| Tipo | Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas, 2015 | Ranking | | | | | | | | | | | | % de la tabla |
|------|---|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| CF | Apoyo financiero | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 65,71% |
| CF | Políticas gubernamentales | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 42,86% |
| CI | Normas sociales y culturales | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 3 | 40,00% |
| CF | Educación, formación | 3 | 4 | 3 | 7 | 2 | 5 | 6 | 4 | 5 | 6 | 9 | 4 | 31,43% |
| CI | Capacidad emprendedora | 9 | 8 | 11 | 3 | 6 | 6 | 12 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 25,71% |
| CF | Crisis económica | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 4 | 5 | 6 | 17,14% |
| CF | Transferencia de I+D | 8 | 6 | 12 | 9 | 10 | 8 | 8 | 7 | 7 | 8 | 10 | 7 | 11,43% |
| CF | Apertura de mercado, barreras | 12 | 12 | 8 | 13 | 11 | 9 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 8 | 5,71% |
| CF | Acceso a la información | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 9 | 11 | 8 | 5,71% |
| CF | Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 12 | 8 | 5,71% |
| CF | Acceso a infraestructura física | 11 | 9 | 7 | 12 | 13 | 9 | 11 | — | — | 10 | 7 | 9 | 2,86% |
| CF | Programas gubernamentales | 6 | 3 | 2 | 10 | 5 | 4 | 5 | 7 | 7 | 9 | 12 | 9 | 2,86% |
| CF | Costes laborales, acceso y regulación | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 10 | 12 | 9 | 2,86% |
| CF | Infraestructura comercial y profesional | 13 | 13 | 13 | 11 | 14 | 9 | 9 | 7 | 8 | 10 | 13 | 9 | 2,86% |
| CF | Contexto político, social e intelectual | 7 | 10 | 9 | 5 | 9 | 8 | 7 | 6 | 6 | 10 | 8 | — | 0,00% |
| CF | Estado del mercado laboral | 10 | 11 | 6 | 6 | 8 | 7 | 13 | 7 | — | 10 | 12 | — | 0,00% |
| CF | Internacionalización | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 12 | — | 0,00% |
| CF | Clima económico | 5 | 7 | 10 | 8 | 7 | 3 | 3 | 3 | 4 | — | 13 | — | 0,00% |
| CI | Composición percibida de la población | 14 | 14 | 14 | 14 | 12 | 9 | — | 8 | — | — | 13 | — | 0,00% |

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

mencionar algunos ejemplos, el título propio de especialización en innovación e emprendimiento por la Universidad de Deusto (Innovandis), el Grado en Liderazgo Emprendedor la Universidad de Mondragón, y el Máster en Emprendimiento de la Universidad del País Vasco, así como otras iniciativas de fomento de la cultura emprendedora. Asimismo, hay que reconocer el papel de la universidad en el desarrollo regional y estas acciones van en esta línea (Guerrero y Urbano, 2011; Guerrero *et al.*, 2015).

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

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

- a) La transferencia de I+D,
- b) La educación y la formación de las personas, y
- c) La infraestructura comercial y profesional.

A diferencia de otras ediciones, en esta edición se presenta una tendencia interesante ya que las personas expertas entrevistadas coinciden en que la transferencia de I+D y la infraestructura comercial/profesional han sido dos de los tres principales impulsores de la actividad emprendedora. En ese sentido, el 38,24% de las personas expertas vascas entrevistadas consideran que la transferencia de I+D ha impulsado la actividad emprendedora vasca en el 2015. En el caso particular del País Vasco, es ampliamente reconocido el esfuerzo y las estrategias que ha implementado la administración pública en la generación de conocimiento, la innovación y su transferencia³⁷. De ahí, que las personas expertas entrevistadas reconozcan que las innovaciones e investigación que se lleva a cabo en los diversos Centros Tecnológicos vascos e incluso las subvenciones en este factor impulsen la creación de empresas de base tecnológica. Además, la literatura³⁸ sobre innovación reconoce que el emprendimiento suele ser el vehículo que conecta la innovación con el mercado. Por ello, las estrategias de I+D de una región suele también ser un apoyo a la actividad emprendedora desde la generación hasta la comercialización de nuevos productos/servicios ya sea a través de las personas emprendedoras individuales o incluso personas (intra)emprendedoras desde el interior de las organizaciones existentes³⁹.

En la edición anterior, las personas expertas entrevistadas otorgaban a la educación y la formación la tercera posición de las condiciones del entorno que más había favorecido la actividad emprendedora vasca. En la edición 2015, el 35,29% de las personas expertas entrevistadas le otorga la segunda posición a esta condición. Este hecho evidencia que el reconocimiento de la educación y la formación como impulsor de la actividad emprendedora continua ascendiendo en el ranking. Tal como se mencionaba en la edición anterior, esta condición es muy importante no sólo en etapas de sensibilización sino también en la identificación/generación de oportunidades de negocio. Este hecho es confirmado en los resultados obtenidos en la población adulta de 18-64 años entrevistada en 2015⁴⁰. En concreto, las personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen que poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. En consecuencia, este reconocimiento les hace ver más factible emprender y superar las barreras que se suelen experimentar a lo largo de las diversas etapas que integran el proceso emprendedor.

En lo relativo a la infraestructura comercial y profesional, el 29,41% de las personas expertas entrevistadas reconocen que la existencia y la accesibilidad a servicios profesionales (consultores/as, abogados/as, administradores/as) han favorecido la puesta en marcha y la gestión de nuevas empresas en 2015. Además, existen cada vez más personas que brindan asesoramiento profesional y comercial a los/as emprendedores/as en las diversas etapas.

³⁷ Para mayor detalle consultar los Planes de Competitividad, Innovación y Conocimiento 2000-03 (orientada a la oferta y demanda); Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006-09 (orientación a resultados); y Plan de Competitividad Empresarial 2010-13; así como, los Planes de Ciencia Tecnología e Innovación alineados a dichos planes.

³⁸ Para más detalle, consultar los trabajos de Kirschbaum, 2005; Drucker, 2014; Alcalde y Guerrero, 2014; entre otros.

³⁹ Para más detalle, consultar el capítulo monográfico sobre Emprendimiento Corporativo en España contenido en el Informe GEM-España 2015 (Peña *et al.*, 2016), así como, el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue 2013; Urbano y Turró, 2013; entre otros.

⁴⁰ Para más detalle, véase el Apartado 1.1.1.).

*Cuadro 2.1.3. Apoyos de la actividad emprendedora en 2015,
según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV.
Ranking CAPV 2004-2015.*

| Tipo | Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como apoyos a la creación de empresas, 2015 | Ranking | | | | | | | | | | | | % de la tabla |
|------|---|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| CF | Transferencia de I+D | 7 | 11 | 7 | 5 | 6 | 6 | 6 | 4 | 6 | 3 | 6 | 1 | 38,24% |
| CF | Educación, formación | 6 | 5 | 5 | 9 | 4 | 6 | 2 | 5 | 8 | 4 | 3 | 2 | 35,29% |
| CF | Infraestructura comercial y profesional | 9 | 9 | 14 | 13 | 11 | 9 | 7 | 11 | 4 | 10 | 6 | 3 | 29,41% |
| CF | Programas gubernamentales | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 6 | 2 | 4 | 26,47% |
| CF | Apoyo financiero | 4 | 6 | 8 | 6 | 3 | 3 | 3 | 6 | 9 | 5 | 9 | 4 | 26,47% |
| CF | Políticas gubernamentales | 2 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 5 | 2 | 10 | 5 | 23,53% |
| CF | Estado del mercado laboral | 11 | 12 | 9 | 12 | 10 | 8 | — | 10 | — | 9 | 10 | 5 | 23,53% |
| CI | Normas sociales y culturales | 3 | 3 | 3 | 4 | 8 | 7 | 5 | 9 | 7 | 7 | 7 | 6 | 17,65% |
| CF | Crisis económica | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 1 | 1 | 7 | 14,71% |
| CI | Capacidad emprendedora | 8 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 9 | 8 | 3 | 5 | 9 | 8 | 11,76% |
| CF | Acceso a la información | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 5 | 8 | 9 | 5,88% |
| CF | Costes laborales | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 9 | 5,88% |
| CF | Apertura de mercado, barreras | 10 | 13 | 12 | 11 | 14 | 7 | 8 | 6 | 8 | 8 | 11 | 9 | 5,88% |
| CF | Acceso a infraestructura física | 14 | 8 | 4 | 7 | 7 | 6 | — | 5 | 9 | — | 5 | 10 | 2,94% |
| CF | Contexto político, social e intelectual | 12 | 10 | 11 | 10 | 12 | 8 | — | 7 | 4 | — | 4 | — | 0,00% |
| CF | Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 9 | — | 0,00% |
| CF | Clima económico | 5 | 7 | 10 | 8 | 9 | 4 | — | 1 | 1 | 7 | 10 | — | 0,00% |
| CI | Composición percibida de la población | 13 | 14 | 13 | 14 | 13 | 9 | — | — | 10 | — | 10 | — | 0,00% |
| CI | Corrupción | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 11 | — | 0,00% |
| CF | Internacionalización | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 11 | — | 0,00% |

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

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

A partir de las reflexiones de las personas expertas respecto a las principales condiciones del entorno que obstaculizaron (financiación, políticas gubernamentales, y normas sociales), y que favorecieron (la transferencia de I+D, la educación/formación, y las infraestructuras comerciales/profesionales) la actividad emprendedora vasca en 2015, el Cuadro 2.1.4 resume sus principales recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, sus recomendaciones continúan orientándose a:

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

Cuadro 2.1.4. Recomendaciones de la actividad emprendedora en 2015, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2015.

| Tipo | Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como recomendaciones a la creación de empresas, 2015 | Ranking | | | | | | | | | | | | % de la tabla |
|------|--|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|---------------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| CF | Educación, formación | 1 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 45,71% |
| CF | Políticas gubernamentales | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 6 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 45,71% |
| CF | Apoyo financiero | 3 | 6 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 42,86% |
| CF | Infraestructura comercial y profesional | 8 | 9 | 10 | 8 | 10 | 10 | — | 7 | 8 | 9 | 3 | 3 | 22,86% |
| CF | Transferencia de I+D | 6 | 11 | 11 | 6 | 7 | 5 | 4 | 8 | 7 | 6 | 7 | 4 | 14,29% |
| CF | Programas gubernamentales | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 4 | 6 | 6 | 8 | 4 | 14,29% |
| CI | Normas sociales y culturales | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 9 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 8,57% |
| CI | Capacidad emprendedora | 11 | 4 | 6 | 7 | 9 | 7 | 8 | 6 | 5 | 7 | 7 | 5 | 8,57% |
| CF | Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 4 | 9 | 5 | 8,57% |
| CF | Acceso a la información | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 7 | 5 | 6 | 5,71% |
| CF | Acceso a infraestructura física | 10 | 8 | 7 | 9 | 11 | 9 | 12 | — | — | 10 | 8 | 6 | 5,71% |
| CF | Costes laborales, acceso y regulación | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 10 | 10 | 6 | 5,71% |
| CF | Internacionalización | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 7 | 7 | 7 | 2,86% |
| CI | Composición percibida de la población | 14 | 14 | 12 | 13 | 13 | 10 | — | — | — | 10 | 9 | 7 | 2,86% |
| CF | Contexto político, social e intelectual | 7 | 10 | 8 | 11 | 6 | 6 | 5 | 6 | 10 | 10 | 4 | — | 0,00% |
| CF | Apertura de mercado, barreras | 9 | 13 | 14 | 10 | 12 | 8 | 11 | 8 | 9 | 9 | 6 | — | 0,00% |
| CF | Estado del mercado laboral | 13 | 12 | 9 | 12 | 8 | 10 | 10 | 8 | 9 | 8 | 7 | — | 0,00% |
| CF | Clima económico | 12 | 7 | 13 | 14 | 14 | 8 | 3 | 9 | 10 | 10 | 10 | — | 0,00% |
| CF | Crisis económica | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 10 | 10 | — | 0,00% |
| CI | Corrupción | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 10 | 10 | — | 0,00% |

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015).

El 45,71% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren seguir fortaleciendo la educación y formación, así como, las políticas gubernamentales. Respecto a la educación y formación, los/as entrevistados/as reconocen el importante papel que tiene en las diversas etapas del proceso emprendedor ya que fortalece los conocimientos/habilidades/capacidades del individuo; además de su papel en la sensibilización y fortalecimiento de la cultura emprendedora. En concreto, las personas expertas entrevistadas manifestaron las posibles áreas de mejora en cuanto a las capacidades/competencias para emprender (ej., consideran trabajar en aspectos vinculados a la creatividad, iniciativa, comunicación, liderazgo, entre otras); en cuanto a las estrategias de los centros educativos (ej., fomentar la colaboración universidad-empresa/emprendedores/as, la colaboración entre los propios centros); y en cuanto a la estrategia del sistema educativo (ej., la introducción transversal del emprendimiento desde etapas/edades tempranas hasta las sucesivas etapas formativas, e incluso la inclusión de indicadores de eficiencia de los resultados que se van obteniendo).

En el caso de las políticas gubernamentales, el 45,71% de las personas expertas entrevistadas también manifestaron la necesidad de una «reestructuración de las políticas gubernamentales» en las que haya «claridad, orientación y coordinación» en el diseño de normativas «más facilitadoras», «que creen sinergias» y «que haya un uso eficiente de los recursos/esfuerzos». Además, opinan que dichas políticas deben cubrir las diversas tipologías de emprendimiento (autónomo, avanzado, etc.), las diversas etapas del proceso (creación, crecimiento, consolidación, etc.), y han de mantenerse con una sostenibilidad en el tiempo.

El 42,86% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren que el apoyo financiero es una condición indispensable para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En general, consideran que a pesar de que existen iniciativas públicas y privadas⁴¹ aún no son suficientes. Por un lado, recomiendan el diseño de instrumentos ágiles o nuevas vías público-privadas que permitan acceder a una financiación/inversión flexible y suficiente. Por otro lado, sugieren la colaboración entre entidades locales/nacionales/internacionales interesadas en la coinversión. Asimismo, reconocen que también es importante reforzar la promoción de las diversas acciones que realiza el sector público en este sentido (ej., modalidades y mecanismos de inversión/subvención, redes de inversión existentes, apoyos fiscales y de atracción de talento, entre otros).

De la misma forma, el 22,86% de las personas expertas vascas entrevistadas recomiendan seguir fortaleciendo la orientación, mentorización, y asesoramiento de la persona emprendedora en temas estratégicos (ej. la gestión, los aspectos comerciales/marketing, las finanzas, la contabilidad, los aspectos jurídicos, etc.). Así como la creación de bases de datos públicas en las que se pueda acceder a información sobre mercados en decadencia, existentes, y emergentes que permitan identificar o crear oportunidades de negocio.

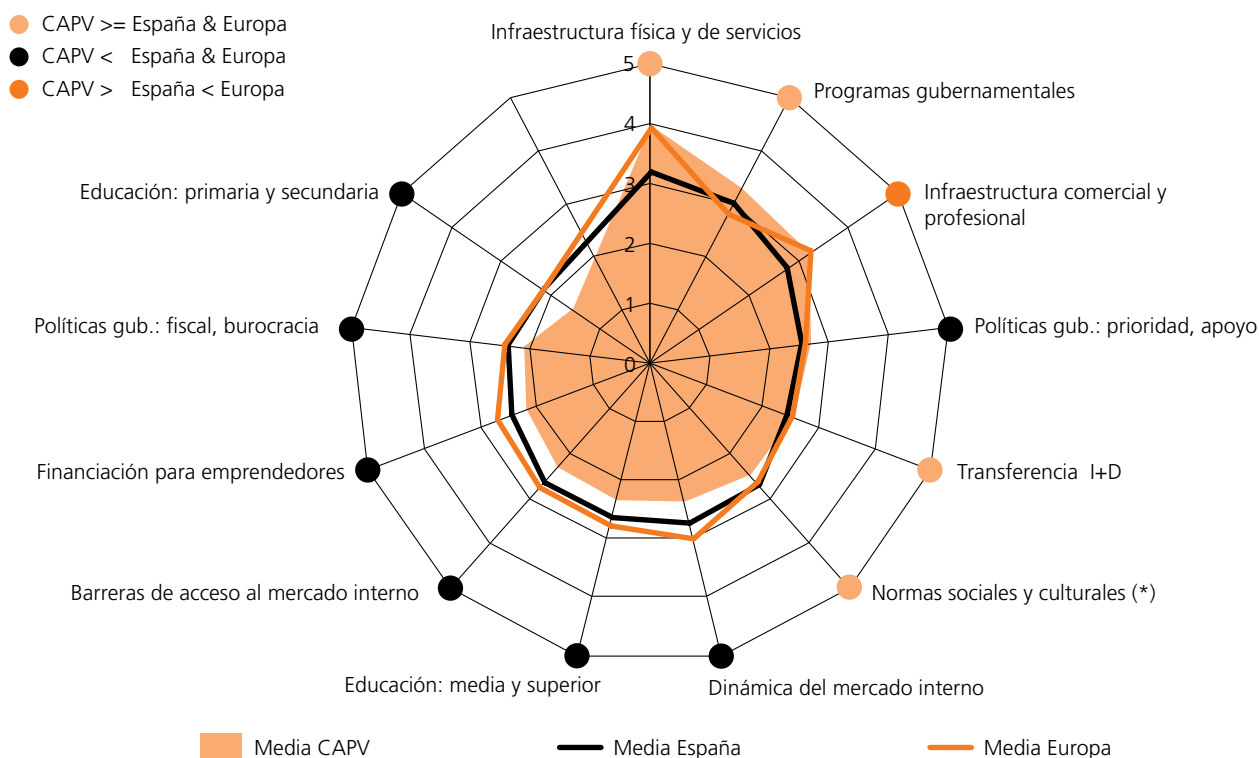
2.3. **Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa**

El Gráfico 2.1.3 muestra el *benchmarking* de las condiciones del entorno, tanto formal como informal, según la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y europeas (756) entrevistadas en 2015. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación⁴², a pesar de la disminución en las valoraciones, la CAPV continúa destacando en dos condiciones formales del entorno: *los programas gubernamentales (3,16 vs 2,68)*, y *las políticas de apoyo (2,60 vs 2,52)*. Si el análisis comparativo se realiza respecto a la media de las valoraciones de las condiciones de la geografía española, además de las antes mencionadas, la CAPV también destaca en las condiciones formales del entorno relacionadas con *la infraestructura física y de servicios (3,81 vs. 3,06)*, *la infraestructura comercial y profesional (3,10 vs. 2,68)*, y *la transferencia de I+D (2,47 vs. 2,36)*. En contrapartida, las condiciones formales del entorno vasco con más bajas valoraciones que la media española y la europea han sido: *la educación primaria y secundaria (1,05 vs. 2,09 respectivamente)*, y *dinámica de mercado (2,32 vs. 2,68 y 2,94)*.

⁴¹ Por ejemplo, durante los últimos tres años, el porcentaje de inversores informales ha ido incrementando pero aún hace falta más sensibilización y coordinación entre las diversas fuentes de financiación (véase el Apartado 1.2.5).

⁴² Alemania, Bélgica, Bulgaria, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Grecia, Países Bajos, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, y Suecia.

Gráfico 2.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2015



Fuente: GEM CAPV (NES, 2015) y GEM ESPAÑA (Peña et al., 2016).

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el *benchmarking* lo hemos realizado con la geografía española y, a pesar de la complejidad existente entre economías europeas basadas en la innovación, también hemos realizado un esfuerzo para presentar las opiniones de las personas expertas entrevistadas en la geografía europea (véase el Cuadro 1.2.5). Por lo general, en los tres contextos —Europa, España y la CAPV—, coinciden en que los principales obstáculos del entorno a la actividad emprendedora están vinculados al apoyo financiero y a las políticas gubernamentales. Esta misma tendencia se observa en lo relativo a las recomendaciones donde las personas expertas entrevistadas coinciden en fortalecer el apoyo financiero. En España y la CAPV, coincide además el tema de la educación y formación. Sin embargo, en el caso de los apoyos a la actividad emprendedora, la única condición que coincide entre el contexto vasco y europeo es la importancia de la transferencia de I+D. Entre las personas expertas vascas y españolas coincide el efecto de la educación y formación.

Cuadro 2.1.5. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2015

| No. | Obstáculos | | | Apoyos | | | Recomendaciones | | |
|-----|------------------------------|------------------|------------------------------|----------------------|----------------------|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | EU | España | CAPV | EU | España | | EU | España | |
| 1 | Políticas gob. | Apoyo financiero | Apoyo financiero | Programas gob. | Educación, formación | Transferencia de I+D | Programas gob. | Apoyo financiero | Políticas gob. |
| 2 | Apoyo financiero | Políticas gob. | Políticas gob. | Políticas gob. | Crisis económica | Educación, formación | Transferencia de I+D | Educación, formación | Educación, formación |
| 3 | Normas sociales y culturales | Crisis económica | Normas sociales y culturales | Transferencia de I+D | Apoyo financiero | Infraestructura comercial y profesional | Apoyo financiero | Políticas gob. | Apoyo financiero |

Fuente: GEM CAPV (NES, 2015) y GEM ESPAÑA (Peña et al., 2016).

Si realizamos un contraste con Comunidades Autónomas españolas, con las que existen similitudes socio-económicas y/o geográficas (Cataluña, Madrid, y Navarra), observamos que la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una de las condiciones de sus entornos emprendedores son muy similares a las del País Vasco (véase el Cuadro 2.1.6). Salvo algunas excepciones, por ejemplo, la financiación es mejor valorada en Madrid; la educación y formación post escolar es mejor valorada en Cataluña y Madrid; y las políticas de apoyo al emprendimiento son mejor valoradas en Madrid y en el País Vasco. Asimismo, el País Vasco destaca en la transferencia de I+D, y en las infraestructuras comerciales/profesionales. En términos generales, esto es un simple reflejo de la diversidad que existen en los ecosistemas emprendedores de cada región y, en consecuencia, en los índices y tipologías de emprendimiento que en cada una de ellas se desarrolla.

Cuadro 2.1.6. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2015

| | Comunidades Autónomas | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------------|--------------------|-----------|---------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| | ANDALUCÍA | ARAGÓN | CANARIAS | CANTABRIA | CASTILLA Y LEÓN | CASTILLA LA MANCHA | CATALUÑA | C. VALENCIANA | EXTREMADURA | GALICIA | MADRID CA | MURCIA | NAVARRA | PAÍS VASCO | MADRID C |
| N.º expertos entrevistados | 36 | 40 | 36 | 36 | 36 | 52 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| Financiación para emprendedores | 1,9 | 2,2 | 1,8 | 2,0 | 2,2 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,5 | 2,2 | 2,3 | 2,2 | 2,9 |
| Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo | 2,5 | 2,7 | 1,8 | 2,5 | 2,2 | 2,3 | 2,4 | 2,5 | 2,7 | 2,3 | 2,6 | 2,5 | 2,4 | 2,6 | 3,7 |
| Políticas gubernamentales: burocracia/ impuestos | 1,8 | 2,0 | 2,3 | 2,1 | 2,2 | 2,1 | 2,0 | 2,1 | 2,4 | 2,2 | 2,2 | 2,0 | 2,3 | 2,1 | 2,9 |
| Programas gubernamentales | 2,7 | 3,3 | 2,6 | 3,0 | 2,9 | 2,7 | 3,2 | 3,0 | 3,0 | 2,7 | 3,1 | 3,1 | 3,1 | 3,2 | 3,7 |
| Educación y formación emprendedora (escolar) | 1,3 | 1,7 | 1,5 | 1,8 | 1,9 | 1,7 | 2,0 | 1,7 | 1,7 | 1,5 | 1,6 | 1,9 | 2,0 | 1,5 | 1,9 |
| Educación y formación emprendedora (post) | 2,5 | 2,7 | 2,6 | 3,0 | 2,9 | 2,6 | 2,7 | 2,9 | 3,0 | 2,8 | 2,7 | 2,8 | 2,9 | 2,3 | 2,9 |
| Transferencia de I + D | 2,2 | 2,6 | 2,1 | 2,6 | 2,3 | 2,3 | 2,3 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,3 | 2,2 | 2,4 | 2,5 | 2,5 |
| Acceso a infraestructura comercial y profesional | 2,7 | 3,3 | 2,8 | 2,9 | 2,8 | 2,6 | 3,1 | 2,8 | 3,1 | 2,8 | 2,8 | 3,0 | 2,9 | 3,1 | 3,3 |
| Dinámica del mercado interno | 2,1 | 2,4 | 1,8 | 2,7 | 2,6 | 2,5 | 2,5 | 2,3 | 2,8 | 1,8 | 2,6 | 2,2 | 2,4 | 2,3 | 2,4 |
| Barreras de acceso al mercado interno | 2,3 | 2,5 | 2,3 | 2,4 | 2,3 | 2,2 | 2,5 | 2,4 | 2,3 | 2,5 | 2,3 | 2,4 | 2,2 | 2,3 | 2,6 |
| Acceso a infraestructura física y de servicios | 3,8 | 3,8 | 3,7 | 3,7 | 3,5 | 3,8 | 3,6 | 4,0 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 3,9 | 3,9 | 3,8 | 4,1 |
| Normas sociales y culturales | 2,0 | 2,6 | 2,1 | 2,5 | 2,7 | 2,7 | 2,8 | 3,0 | 2,4 | 2,3 | 2,2 | 2,8 | 2,7 | 2,4 | 2,4 |

Fuente: GEM ESPAÑA (Peña *et al.*, 2016).

2.4. Conclusiones

El escenario social, económico e incluso político estuvo matizado por diversos hechos que impactaron notablemente en las actuaciones de los diversos agentes que integran el ecosistema emprendedor vasco. En este escenario, es importante destacar que las personas expertas (vascas, españolas, europeas) entrevistadas reconocen la existencia de una serie de condiciones en cada uno de sus ecosistemas emprendedores.

En el caso particular de la CAPV, corroborado en el análisis de *benchmarking*, las personas expertas han valorado relativamente mejor aspectos vinculados al papel de la administración pública en materia del desarrollo de programas y políticas de apoyo. Esta es una fortaleza que refleja las bondades de la autonomía que posee el País Vasco respecto a otras Comunidades Autónomas españolas o Economías Europeas. Sin embargo, las valoraciones también han evidenciado que aún hay camino por recorrer en el fortalecimiento del emprendimiento en sus diversas etapas/modalidades/objetivos. Sin descuidar el resto de condiciones, las personas expertas vascas recomiendan fortalecer el apoyo financiero, la formación/educación, y las normas sociales. La conjunción de todos estos elementos podría explicar algunas tendencias observadas en los indicadores obtenidos con las entrevistas realizadas a la población vasca de 18-64 años. Por ello, para mejorar dichos indicadores se recomienda un esfuerzo y colaboración adicional en cada uno de los agentes públicos/privados involucrados. Por ejemplo,

- El fortalecimiento de una cultura orientada a la asunción de riesgos, esfuerzo, valores y componentes éticos (cultura y normas sociales) para emprender en el País Vasco es una tarea que involucra no sólo al sistema educativo (desde edades tempranas) sino también a las administraciones públicas en materia de educación y a la propia sociedad. Esto además conlleva no sólo a la sensibilización social sino también al desarrollo de competencias emprendedoras que pueden ser aplicables desde la creación de una empresa hasta en las actividades diarias que cada individuo desempeñe. Esta dotación de capital humano y fuerza laboral cualificada podrá dotarse de experiencia, de conocimientos en alguna industria con una visión de negocio... (capital humano).
- El fortalecimiento de los indicadores de calidad del emprendimiento vasco (potencial, nuevo y consolidado) requieren una efectiva transferencia, cooperación abierta, gestión y comercialización de las innovaciones / conocimiento tecnológico (innovación), así como, de trabajar en mecanismos de acceso a mercados y su respectiva diferenciación (dinámica de mercados). Sin duda, estas características brindarán una mayor generación de valor y harán más atractivo el acceso a fuentes de financiación (capital financiero).

Aunque en este camino, la calidad en los sistemas de apoyo, acompañamiento y regulatorio por parte del gobierno (programas de apoyo/políticas) siempre será un aliado para reducir las barreras individuales, del mercado, de la sociedad... Es vital la existencia de una estrecha colaboración/compromiso entre los diversos niveles gubernamentales y los diversos agentes vinculados al fortalecimiento de la economía y competitividad de la CAPV. Ante todo, lo más primordial es compartir una visión hacia donde se quiere llegar, y actuar en consecuencia de manera constante en tiempo y en espacio. Asimismo, han de medirse y evaluarse sus acciones/resultados para seguir o reorientar el camino hacia una sociedad vasca más emprendedora.

2.5. Referencias

- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Alcalde, H., y Guerrero, M. (2014). Open business models in entrepreneurial stages: evidence from young Spanish firms during expansionary and recessionary periods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10.1007/s11365-014-0348-x.

- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Drucker, P. (2014). *Innovation and entrepreneurship*. Routledge.
- Gobierno Vasco (2013). *Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora*. Obtenida el 27 de octubre del 2014, https://www.euskadi.eus/contenidos/noticia/xleg_plan_departamento/es_p_depart/adjuntos/plan%20apoyo%20actividad%20emprendedora%202014.pdf
- Guerrero, M. y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Guerrero, M. y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Guerrero, M. y Urbano, D. (2011). *The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain: An Institutional Approach*. New York: Nova Publishers.
- Guerrero, M., Cunningham, J., y Urbano, D. (2015). Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, 44: 748-764.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica*. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Kirschbaum, R. (2005). Open innovation in practice. *Research-Technology Management*, 48(4), 24-28.
- Lee, S. M., Hwang, T., y Choi, D. (2012). Open innovation in the public sector of leading countries. *Management Decision*, 50(1), 147-162.
- Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs*, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Parlamento Vasco (2012). *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco*. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L. et al. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2015*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Urbano, D., y Turró, A. (2013). Conditioning factors for corporate entrepreneurship: an in (ex) ternal approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 379-396.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Anexo 2.1

Ficha técnica del estudio: Encuesta NES

Ficha técnica de la encuesta a las personas expertas

| | |
|--|--|
| Población objetivo | 36 personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno |
| Muestra | 36 personas distribuidas por provincia |
| Período de realización de encuestas | Mayo-Julio de 2015 |
| Metodología | Encuesta Online asistida por el <i>GERA Data Quality Team</i> . Integrada por una serie de preguntas cerradas que son valoradas con una escala Likert 5 puntos, así como, una serie de preguntas abiertas en las que se consulta su opinión sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones ⁴³ . |
| Trabajo de campo | Equipo investigador |
| Grabación y creación de base de datos | GERA Data Quality Team & Equipo investigador |

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

| Provincia | Área de Experiencia | | | | | | | | | Total |
|-----------|---------------------|---------------------------|---------------------------|-----------|-----|------------------------------|--------------------|----------------------------|--------------------|-------|
| | Financia- ción | Política gubernamental | Programa gubernamental | Educación | I+D | Infraestructura comercial | Mercado interno | Infraestructura físicas | Normas sociales | |
| Araba | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 |
| Bizkaia | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 18 |
| Gipuzkoa | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 |
| Total | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 36 |

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

— Sexo:

- 61% masculino.
- 39 % femenino.

⁴³ En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, estos se definían a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de un listado de 20 temas definidos por el equipo internacional.

— Edad promedio: 38 años.

— Años de experiencia promedio en el área/condición del entorno: 8 años.

— Nivel educativo:

- 5,6% Formación profesional.
- 38,9% Formación universitaria.
- 55,6% Formación post-universitaria (Maestría/Doctorado).

— Perfil:

- 28% Emprendedor/a.
- 6% Administración pública.
- 11% Servicios de apoyo al emprendedor/a.
- 56% Combina dos o más perfiles de los anteriores.

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



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2015, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales y, por otro lado, se contrasta internamente la realidad de los emprendedores que residen en los tres territorios históricos de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2015 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetan bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen da.

L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2015, réalise un diagnostic de l'activité entrepreneuriale de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entrepreneuriale de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques, et d'un autre côté, on compare intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

