



# Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

*Informe Ejecutivo 2016*

Report

13



Global Entrepreneurship Monitor  
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2016

**13**



# 13

## Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2016

### **Equipo investigador**

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

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

Mondragón Unibertsitatea  
Nerea González

Newcastle Business School, Northumbria University  
Maribel Guerrero

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 2016 / María Saiz, Jon Hoyos, José L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nerea González, Maribel Guerrero y David Urbano; Bilbao: Universidad de Deusto 2017.

163 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Saiz, M. II. et al., III. 2017. IV. Tít.

---

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz, M.; Hoyos, J.; González-Pernía, J. L.; Peña, I.; González, N.; Guerrero, M.; Urbano, D. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2016*. Bilbao, España: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://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: María Saiz (Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea), Jon Hoyos (Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea), José L. González-Pernía (Deusto Business School, Universidad de Deusto/Deustuko Unibertsitatea), Iñaki Peña (Deusto Business School, Universidad de Deusto/Deustuko Unibertsitatea), Nerea González (Mondragón Unibertsitatea), Maribel Guerrero (Newcastle Business School, Northumbria University) y David Urbano (Universitat Autònoma de Barcelona).

© Publicaciones de la Universidad de Deusto  
Apartado 1 - E48080 Bilbao  
Correo electrónico: [publicaciones@deusto.es](mailto: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 2016

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-Cise  Asociación RED GEM España	<b>Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España)</b> Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria GEM España) Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España	Banco Santander  UCEIF-CISE  Asociación RED GEM España Fundación Rafael del Pino
Andalucía	Universidad de Cádiz	<b>José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)</b> Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Universidad de Cádiz  Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz  Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. Consejería de Economía y Conocimiento. Junta de Andalucía
Aragón	Universidad de Zaragoza	<b>Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón)</b> Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón  Cátedra Emprender  Universidad de Zaragoza  Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón  Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  Universidad de La Laguna	<b>Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)</b> Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	<b>Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria)</b> Paula San Martín Espina (Coordinadora) Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Pérez Lidia Sánchez Ruiz	Santander  Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona  Universitat Autònoma de Barcelona	<b>Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)</b> Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local.  Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Coneixement
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	<b>Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha)</b> Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE)  Universidad de León	<b>Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León)</b> Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León  Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Ceuta	Universidad de Granada	<b>Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta)</b> María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada  Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada  Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)



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><b>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)</b> Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías</p> <p>Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés</p>	<p>Universidad Autónoma de Madrid</p> <p>Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)</p>
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	<p><b>José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana)</b> Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M.<sup>a</sup> José Alarcón García M.<sup>a</sup> Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lopera M.<sup>a</sup> Isabel Borreguero Guerra</p>	<p>Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Goldcar Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche</p>
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	<p><b>Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura)</b> J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)</p> <p>Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunió Raúl Rodríguez Preciado</p>	<p>Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Avante Extremadura Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Fundación Academia Europea de Yuste Philip Morris Spain, S.L. Imedexsa Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Fundación Universidad Sociedad Iberdoex Tambo Caja Rural de Extremadura Tany Nature</p>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Galicia	<p>Universidad de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)</p>	<p><b>Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)</b>  Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica GEM-Galicia)  Sara Fernández López (Coordinadora Equipo GEM-USC)  María Bobillo Varela  Nuria Calvo Babío  Jacobo Feás Vázquez  Marta Portela Maseda  Lucía Rey Ares  David Rodeiro Pazos  M.ª Milagros Vivel Búa  Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p> <p>Norberto Penedo Rey  Guillermo Viña González  Enrique Gómez Fernández</p> <p>Carmen José López Rodríguez</p>	<p>Universidade de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)</p> <p>Secretaría Xeral de Universidades</p>
La Rioja	<p>Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p> <p>Universidad de La Rioja</p>	<p><b>Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja)</b>  Rubén Fernández Ortiz  Mónica Clavel San Emeterio  Jorge Pelegrín Borondo</p>	<p>Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja</p> <p>EmprendeRioja</p> <p>Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca  Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p>
Madrid Ciudad	<p>Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)</p> <p>Universidad Autónoma de Madrid</p>	<p><b>Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)</b>  Yolanda Bueno Hernández  Begoña Santos Urda  Miguel Angoitia Grijalba  Esperanza Valdés Lías</p>	<p>Ayuntamiento de Madrid</p>
Melilla	<p>Universidad de Granada</p>	<p><b>María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)</b>  Juan Antonio Marmolejo Martín  Carlos Antonio Albacete Sáez  Ana María Bojica  Rocío Llamas Sánchez  Matilde Ruiz Arroyo  Jenny María Ruiz Jiménez</p>	<p>Universidad de Granada</p> <p>Ciudad Autónoma de Melilla</p> <p>Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)</p>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Murcia	Universidad de Murcia	<b>Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón</b> <b>(Directores GEM-Murcia)</b> 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	Conserjería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Banco Mare Nostrum Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra  King's College London (UK)  CEIN	<b>Ignacio Contin Pilart (Director GEM-Navarra)</b> Martín Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez  Víctor Martín Sánchez  Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano	Universidad Pública de Navarra  Gobierno de Navarra
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU  Deusto Business School  Mondragón Unibertsitatea  Newcastle Business School  Universitat Autònoma de Barcelona	<b>María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco)</b> Jon Hoyos  José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Iñaki Peña  Nerea González  Maribel Guerrero  David Urbano	Innobasque  Diputación Foral de Bizkaia  Diputación Foral de Gipuzkoa  Fundación Emilio Soldevilla
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Asociación RED GEM España



# Índice de contenido

PRÓLOGO	23
Carta del socio institucional	25
Erakunde bazkidearen gutuna	26
Letter from the Institutional Partner	27
Lettre du Partenaire Institutionnel	28
Carta del Equipo Investigador	29
Ikertzaileen taldearen gutuna	31
Letter from the Research Team	33
Lettre de l'Équipe de Recherche	35
INTRODUCCIÓN	37
El proyecto GEM ( <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> )	39
Modelo teórico	39
Conceptualización de la actividad emprendedora	40
Fuentes de información	41
Balanced Scorecard	43
Resumen Ejecutivo	45
Laburpen Exekutiboa	49
Executive Summary	53
Résumé Exécutif	57
PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	61
Capítulo 1. El fenómeno emprendedor	63
1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años	63
1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender	63
1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento	67
1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV	70
1.2. Resultados de la actividad emprendedora	73
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	73
1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad <i>versus</i> necesidad	76
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	79
	13

1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	83
1.2.5. Financiación del proceso emprendedor	86
1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	94
1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora	103
1.3.1. Actividad económica	103
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	105
1.3.3. Nivel de innovación	111
1.3.4. Orientación internacional	116
1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	118
1.4. Resultados de la actividad (intra)emprendedora	122
1.5. Referencias	124
Anexo 1.1. Glosario	127
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS	129
PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	131
Capítulo 2. El entorno emprendedor	133
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	134
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2016	134
2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	136
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	137
2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	137
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	139
2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	140
2.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa	142
2.4. Referencias	145
Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES	147
PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	149
Conclusiones y recomendaciones	151
Ondorioak eta gomendioak	154
Conclusions and recommendations	157
Conclusions et recommandations	160

## Listado de Tablas

Tabla 1.1.1.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2016	63
Tabla 1.1.2.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2016	66
Tabla 1.1.3.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2016	68
Tabla 1.1.4.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2016	69
Tabla 1.2.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2016	74
Tabla 1.2.2.	Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2016	85
Tabla 1.2.3.	Motivos para emprender según el género. CAPV 2016	86
Tabla 1.2.4.	Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Periodo 2010-2016	91
Tabla 1.2.5.	Porcentaje de población adulta involucrada en fase inicial (TEA), empresas consolidadas, y potencial emprendedor. Países según la etapa de desarrollo y CCAA españolas, GEM 2016	95
Tabla 2.0.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional	134
Tabla 2.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2016	136
Tabla 2.1.2.	Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016	138
Tabla 2.1.3.	Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016	140
Tabla 2.1.4.	Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016	141
Tabla 2.1.5.	Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2016	143
Tabla 2.1.6.	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2016	144





## Listado de Figuras

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



## Listado de Gráficos

Gráfico 1.1.1.	Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2016	65
Gráfico 1.1.2.	Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2016	68
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 2016	71
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 2016	72
Gráfico 1.2.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2016	74
Gráfico 1.2.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2016	75
Gráfico 1.2.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2016	76
Gráfico 1.2.4.	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2016	77
Gráfico 1.2.5.	Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2016	77
Gráfico 1.2.6.	Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2016	78
Gráfico 1.2.7.	Principal motivo para emprender. CAPV-España 2016	78
Gráfico 1.2.8.	La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender. TEA CAPV 2016	79
Gráfico 1.2.9.	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016	79
Gráfico 1.2.10.	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2016	80
Gráfico 1.2.11.	Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016	81
Gráfico 1.2.12.	Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2016	81
Gráfico 1.2.13.	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016	82
Gráfico 1.2.14.	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016	83
Gráfico 1.2.15.	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2016	84
Gráfico 1.2.16.	Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2016	85
Gráfico 1.2.17.	Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2016) y España 2016	87
Gráfico 1.2.18.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una <i>start-up</i> . CAPV 2011-2016	87
Gráfico 1.2.19.	Capital semilla requerido en el arranque de la actividad. Personas emprendedoras nacientes y consolidadas. CAPV 2016	88

Gráfico 1.2.20.	Principal fuente de procedencia del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. Proyectos nacientes CAPV 2016	89
Gráfico 1.2.21.	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2016	90
Gráfico 1.2.22.	Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2015 y España 2016	90
Gráfico 1.2.23.	Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2016	92
Gráfico 1.2.24.	Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2016	93
Gráfico 1.2.25.	Relación cuadrática 2016 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico	97
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 2016	98
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 2016	99
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 2016	100
Gráfico 1.2.29.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2016	101
Gráfico 1.2.30.	Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2016	101
Gráfico 1.2.31.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2016	102
Gráfico 1.2.32.	Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2016	102
Gráfico 1.3.1.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por sector de actividad	104
Gráfico 1.3.2.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2016	105
Gráfico 1.3.3.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por tramo de empleo actual	106
Gráfico 1.3.4.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2016	107
Gráfico 1.3.5.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses	108
Gráfico 1.3.6.	Características del empleo creado por el subconjunto de negocios de la CAPV que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses	108
Gráfico 1.3.7.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por tramo de empleo esperado a 5 años	109
Gráfico 1.3.8.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2016	110
Gráfico 1.3.9.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por grado de novedad del producto o servicio	112
Gráfico 1.3.10.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2011-2016	113
Gráfico 1.3.11.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por grado de competencia percibida	113
Gráfico 1.3.12.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2016	114

Gráfico 1.3.13.	Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por antigüedad de las tecnologías utilizadas	115
Gráfico 1.3.14.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2011-2016	116
Gráfico 1.3.15.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por proporción de ventas en el exterior	117
Gráfico 1.3.16.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2016	118
Gráfico 1.3.17.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2016 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	119
Gráfico 1.3.18.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2016 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	120
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, 2015 y 2016	122
Gráfico 1.4.2.	Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, según el tipo de economía en 2016	123
Gráfico 1.4.3.	Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2016	124
Gráfico 2.1.1.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2016	135
Gráfico 2.1.2.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2015-2016	135
Gráfico 2.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2016	142



---

# Prólogo

---





## Carta del socio institucional

Para Innobasque colaborar, por tercer año consecutivo, en la presentación de los resultados del Informe *Global Entrepreneurship Monitor* de la Comunidad Autónoma del País Vasco, GEM CAPV, correspondiente al ejercicio 2016 es un privilegio. La Agencia Vasca de la Innovación es una firme convencida de la necesidad de monitorizar y evaluar, porque así se dispone de un mejor conocimiento y entendimiento de la realidad, en este caso del fenómeno emprendedor en Euskadi.

Organismos internacionales de referencia, como la OCDE y la Comisión Europea, vienen enfatizando durante los últimos años la necesidad de evaluar y medir con el fin de generar un proceso de aprendizaje que facilite la correcta toma de decisiones y la inversión de recursos en las áreas que ofrezcan los mayores retornos socio-económicos. Así, el GEM se presenta como una metodología probada y exitosa, que se pone al servicio de la sociedad y de los responsables de gestionar y decidir sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento. Se trata de potenciar y acelerar cualquier proyecto o iniciativa emprendedora con potencial, creando a la vez las mejores condiciones para el fortalecimiento de un ecosistema vasco de emprendimiento.

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

El emprendimiento es una de las principales manifestaciones de la actividad innovadora, puesto que facilita la llegada al mercado de nuevas soluciones, productos y tecnologías, apoyada en la visión y esfuerzo de muchas personas con buenas ideas y la ambición de llevarlas a cabo. Sin esa capacidad de tomar riesgos y emprender, muchas veces esas ideas quedarían desaprovechadas, sin explotar todo su potencial.

Los resultados del GEM 2016 son especialmente esperanzadores en este sentido, desde el punto de vista de la innovación. El nivel de innovación de quienes emprenden en Euskadi ha mejorado, lo cual nos posiciona por encima de la mayor parte de comunidades autónomas y de países de la Unión Europea.

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

Desde estas líneas queremos también reconocer el trabajo del equipo que ha hecho posible este proyecto durante tantos años, personas investigadoras de la Universidad de Deusto, UPV/EHU y Mondragon Unibertsitatea.

Jose Maria Villate  
Director Adjunto a Presidencia de Innobasque

## Erakunde bazkidearen gutuna

Innobasquerentzat, pribilegio bat da hirugarren urtez GEM Euskadi, Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* Txostenaren emaitzen aurkezpenean parte hartzea. Berrikuntzaren Euskal Agentziak zinez uste du monitorizatu eta ebaluatu egin behar dela, horrela errealitatea hobeto ezagutu eta ulertuko baitugu. GEM Txostenaren kasuan, Euskadiko ekintzailetza dugu aztergai, oraingoan, 2016rako.

Erreferentziazko nazioarteko hainbat erakundek, ELGEk eta Europar Batasunak, esate baterako, azken urteetan behin baino gehiagotan azpimarratu izan dute ebaluatu eta neurtu egin behar dela, erabaki zuzenak hartzen eta baliabideak gizarte eta ekonomia emaitza onenak eskaintzen dituzten arloetan inbertitzen lagunduko duen ikaskuntza prozesu bat sortzeko. Ildo horretatik, GEM metodologia sendoa eta arrakastatsua da, gizartearen eta ekintzailetzari laguntzeko politika publikoak kudeatu eta erabaki behar dituzten arduradunen zerbitzura jartzen dena. Aurrera egiteko potentziala duen edozein proiektu edo ekimen ekintzaile bultzatu eta bizkortzea da helburua eta, bide batez, ekintzailetzako euskal sistema sendotzeko baldintzarik onenak sortzea.

Eusko Jurlaritzak eta hiru foru aldundiek bideratutako Jarduera Ekintzaileari Laguntzeko Erakunde arteko Planak helburu hori du, hain zuzen ere. Hala, ekimen ekintzaileak lagundu nahi ditu, baliabideak, gaitasunak eta azpiegitura eskainiz, aberastasuna eta enplegua sortzeko duten ahalmen guztia ustia dezaten. Zientzia, Teknologia eta Berrikuntzako Euskadi 2020 Planak, herrialdearen berrikuntza estrategia jasotzen duenak, espezializazio adimenduna azpimarratuz, ekimen berriak sustatzen ari da eta baliabideak lehentasunezko esparru jakin batzuetara bideratzen. Ingurune horrek aukerak identifikatzea eskatzen du eta, zalantzarik gabe, ekintzailetzako ekimenek ere tokia izango dute bertan. Halaxe jasotzen da Txostenaren aurtengo edizioan, bertan ikus baitateke industria eta energia sektoreetan enpresa berriak sortu direla.

Ekintzailetza berrikuntzaren adierazpide nagusietako bat da, aukera ematen baitu merkatura irtenbide, produktu eta teknologia berriak eramateko, ideia onak eta ideia horiek gauzatzeko nahia duten pertsona askoren ikuspegiari eta ahaleginari esker. Arriskuak hartzeko eta ekiteko gaitasun hori gabe, ideiak horiek, sarri askotan, hutsean geratuko lirateke, eskaintzen dituzten aukera guztiak aprobetxatu gabe.

2016ko GEM txostenaren emaitzak, alde horretatik, itxaropentsuak dira, berrikuntzari dagokionez. Euskadin ekintzailetzan aritzen direnen berrikuntza mailak hobera egin du. Horrela, Espainiako autonomia erkidego gehienek eta Europar Batasuneko herrialde askoren gaitetik gaude.

Berrikuntzak eta ekintzailetzak baikortasun eta gogo bizi handia eskatzen dute. Ekintzaileek, indar horiek bultzatuta, etorkizun hobea eraiki nahi dute eta horren alde lan egiteko prest daude. Innobasquek ere Euskadirentzat etorkizun hobea nahi du, lankidetzan eraikia. Gizartea eraldatu nahi dugu, jakintza eta berrikuntza oinarri hartuta. Horrela, euskal gizartean berrikuntzari eta ekintzailetzari lotutako balioak eta jarrerak sustatzen lagundu nahi dugu.

Lerro hauen bidez, hainbeste urtetan proiektu hau gauzatzen lan egin duen taldearen ahalegina ere eskertu nahi dugu, Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko eta Mondragon Unibertsitateko ikertzaileena, alegia.

Jose Maria Villate  
Innobasqueko presidentetzako zuzendariondokoa

## Letter from the Institutional Partner

For Innobasque, collaborating for the third consecutive year in presenting the results corresponding to the financial year 2016 of the Basque Country *Global Entrepreneurship Monitor* report – GEM CAPV – is a privilege. The Basque Innovation Agency is firmly convinced of the need to monitor and assess, because that is the way for ensuring better awareness and understanding of the reality of the situation – in this case, of the entrepreneurial phenomenon in Euskadi-Basque Country.

International bodies of reference such as the OECD and the European Commission have over the past few years been stressing the need to assess and measure in order to give rise to a learning process that may facilitate proper decision-making and investment in resources in areas that may offer better socio-economic returns. Thus, the GEM is presented as a proven, successful methodology offered to society and those responsible for administering and taking decisions about public policies that lend support to entrepreneurship. The aim is to boost and accelerate any entrepreneurial project or initiative with potential by in turn creating the optimum conditions for strengthening a Basque entrepreneurial ecosystem.

The Inter-institutional Support Plan for Entrepreneurial Activity being promoted by the Basque Government, together with the three provincial councils, is designed to support these types of initiative by offering resources, capacities and infrastructure – in such a way as to be able to exploit their potential for wealth and job creation. The Euskadi 2020 Science, Technology and Innovation Plan is also underway, which focuses on the country's innovation strategy by highlighting smart specialisation, promoting new initiatives and channelling resources towards a series of priority areas. This scenario involves identifying opportunities where there will necessarily be a place for the introduction of entrepreneurial initiatives. This is reflected in this edition of the report, which shows that it is in the industrial and energy sectors where the most businesses have been created.

Entrepreneurship is one of the main manifestations of innovation activity, as it facilitates the arrival on the market of new solutions, products and technologies backed up by the vision and effort of many individuals with good ideas and the ambition needed to bring them to fruition. Without that capacity to take risks and embark on a business venture, those ideas would very often be wasted without their full potential being exploited.

The results obtained from the 2016 GEM are especially promising in this sense from the innovation standpoint. The innovation level of those who embark on business ventures in Euskadi has improved, which places us above most autonomous regions and countries in the European Union.

Innovation, like entrepreneurship, requires large amounts of optimism and enthusiasm. Driven by their own strengths, entrepreneurs pursue a better future and are willing to fight for it. We at Innobasque also pursue a better future for Euskadi, founded on collaboration and by seeking transformation through knowledge and innovation. We therefore share the common aim of promoting values and attitudes linked to innovation and entrepreneurship in Basque society.

We should also like here to acknowledge the teamwork that has made this project possible over so many years, involving researchers at the University of Deusto, UPV/EHU and Mondragon Unibertsitatea.

José María Villate  
Director Adjunct to Innobasque Presidency

## Lettre du Partenaire Institutionnel

Pour Innobasque, c'est un privilège de collaborer, pour la troisième année consécutive, à la présentation des résultats du Rapport *Global Entrepreneurship Monitor* de la Communauté Autonome du Pays Basque, GEM CAPV, correspondant à l'exercice 2016. L'Agence basque de l'Innovation est fermement convaincue du besoin de suivi et d'évaluation, dans le but d'avoir une meilleure connaissance et une meilleure compréhension de la réalité, en l'occurrence du phénomène entrepreneur en Euskadi-Pays basque.

Des organismes internationaux de référence, comme l'OCDE et la Commission européenne, mettent l'accent depuis quelques années sur le besoin d'évaluation et de mesure afin de générer un processus d'apprentissage qui facilite la prise de décisions et l'investissement les plus appropriés de ressources dans les domaines qui offrent les retours socio-économiques les plus importants. C'est ainsi que le GEM se présente comme une méthodologie qui a fait ses preuves et qui est mise au service de la société et des responsables de la gestion et de la décision des politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat. Il s'agit de renforcer et d'accélérer tout projet ou toute initiative entrepreneuriale avec potentiel, tout en créant les meilleures conditions pour le renforcement d'un écosystème basque de l'entrepreneuriat.

Le Plan interinstitutionnel de soutien à l'activité entrepreneuriale mis en place par le Gouvernement autonome basque épaulé par les trois députations forales (Conseils provinciaux) (Guipuscoa, Biscaye et Alava) a été conçu pour atteindre cet objectif : soutenir ce type d'initiatives en offrant des ressources, des capacités et des infrastructures, de façon à ce qu'elles puissent exploiter leur potentiel de création de richesse et d'emploi. La mise en place du Plan la Science, la Technologie et l'Innovation Euskadi 2020, qui recueille la stratégie d'innovation du pays en mettant l'accent sur la spécialisation intelligente, va lui aussi dans ce sens : il impulsa de nouvelles initiatives et dirige les ressources vers une série de domaines prioritaires. Ce scénario suppose l'identification des opportunités où il y aura nécessairement de la place pour l'entrée d'initiatives d'entrepreneuriat. Cette édition du Rapport montre en effet que c'est dans le secteur industriel et énergétique qu'a augmenté la création d'entreprises.

L'entrepreneuriat est l'une des principales manifestations de l'activité d'innovation, puisqu'il facilite l'arrivée sur le marché de nouvelles solutions, de nouveaux produits et de nouvelles technologies, reposant sur la vision et sur l'effort de nombreuses personnes qui ont de bonnes idées et qui ont l'ambition de les matérialiser. Sans cette capacité de prendre des risques et d'entreprendre, très souvent ces idées resteraient lettre morte, et leur potentiel ne serait pas exploité.

Les résultats du GEM 2016 sont particulièrement optimistes dans ce sens, du point de vue de l'innovation. Le niveau d'innovation de ceux qui entreprennent en Euskadi s'est amélioré, ce qui nous situe au-dessus de la plupart des communautés autonomes d'Espagne et des pays de l'Union européenne.

L'innovation, tout comme l'entrepreneuriat, requiert de fortes doses d'optimisme et d'enthousiasme. Les personnes entrepreneuriales recherchent, poussés par ces forces, un avenir meilleur et elles sont prêtes pour le combat. Chez Innobasque, nous poursuivons nous aussi un avenir meilleur pour Euskadi, construit dans la collaboration, dans la transformation depuis la connaissance et l'innovation. Nous partageons ainsi l'objectif de promotion, au sein de la société basque, des valeurs et des attitudes liées à l'innovation et à l'entrepreneuriat.

Nous souhaitons également saluer le travail de l'équipe qui a rendu possible ce projet pendant toutes ces années, les chercheurs et les chercheuses de l'Université de Deusto, UPV/EHU et de la Mondragon Unibertsitatea.

José María Villate  
Directeur Adjoint à la Présidence d'Innobasque

## Carta del Equipo Investigador

En la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) existen aproximadamente un millón 350 mil personas adultas en edad laboral (18-64 años). Alrededor del 3,3% de estas personas se encontraba involucrada a mediados de 2016 en la puesta en marcha o propiedad y gestión de un negocio con menos de 42 meses de actividad. Se trata de una cifra que representa entre 35 mil y 55 mil personas emprendedoras a las que se les podría atribuir la existencia de aproximadamente 42 mil empresas de hasta tres años de las que, a su vez, dependen unos 82 mil empleos en la CAPV.<sup>1</sup>

Estos datos reflejan el impacto que las personas emprendedoras generan en la Sociedad a través de las nuevas empresas que crean. Pero la importancia de la actividad emprendedora trasciende más allá de la contribución que esta puede hacer a la generación de empleo, ya que constituye también un mecanismo para la introducción de innovaciones, el incremento de la productividad y la búsqueda de soluciones a problemas tanto económicos como sociales. Es por ello que la comprensión del fenómeno emprendedor ha despertado un amplio interés alrededor del mundo por parte de responsables de políticas públicas, la comunidad académica y las empresas existentes, entre otros agentes.

Debido a este interés, en los últimos años se han hecho esfuerzos por aumentar el conocimiento que tenemos de las personas emprendedoras, sus proyectos de negocio y el entorno en el que desarrollan sus actividades. Un ejemplo de ello es el estudio que aquí se presenta, que es fruto de la colaboración entre investigadores de la Universidad de Deusto, la Universidad del País Vasco, la Universidad de Mondragón, la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad de Northumbria; así como también, de la colaboración dentro del consorcio internacional de investigación *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Con este estudio se da continuidad un año más a la serie de informes que, en el marco de la metodología GEM y con el apoyo de las administraciones públicas vascas, ofrecen una radiografía anual de la actividad emprendedora de la CAPV desde el año 2004. Desde el inicio, estos informes han servido no sólo para dar a conocer el perfil de las personas emprendedoras que se encuentran dentro de la CAPV y las características de sus negocios en general, sino también para hacer comparaciones con otras comunidades autónomas y países, todo ello con el fin de ayudar a orientar en el diseño de políticas públicas. En este sentido, los análisis ofrecidos en esta nueva edición pretenden seguir contribuyendo a hacer diagnósticos y a tomar decisiones que estén adaptadas a la realidad particular del territorio.

Antes de invitar al lector a adentrarse en contenido del informe, el equipo de investigación quiere subrayar que este estudio ha sido posible gracias al apoyo y la confianza que han brindado el 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. Asimismo, el equipo de investigación quiere agradecer la labor de Innobasque, Agencia Vasca de la Innovación, por su papel como socio institucional del proyecto GEM CAPV desde la edición correspondiente al año 2014 hasta la edición actual. A todos, ¡muchas gracias!

---

<sup>1</sup> Estimaciones propias hechas a partir de los resultados de este informe y los datos del Directorio de Actividades Económicas, disponibles en el sitio web del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT): [www.eustat.es](http://www.eustat.es)

## **Equipo Investigador**

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

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

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

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

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

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

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

## Ikertzaileen taldearen gutuna

Euskal Autonomia Erkidegoan (EAEn), 1.350.000 pertsona inguru daude lan egiteko adinean (18-64 urte artean). Pertsona horien % 3,3 negozio bat abian jartzen edo 42 hilabete baino gutxiagoko negozio bat kudeatzen edo haren jabetzan ari zen 2016ko erdialdera. Kopuru horrek, guztira, 35.000-55.000 pertsona ekintzaile adierazten ditu. Ekintzaile horiek hiru urte arteko 42.000 enpresa inguru dituzte eta, hala, EAEn 82.000 enplegu sortu dituzte.<sup>2</sup>

Datu horiek erakusten dute pertsona ekintzaileek gizartean duten eragina, sortzen dituzten enpresa berrien bidez. Baina ekintzailetzaren garrantzia enplegu sorrerari egin diezaiokeen ekarpena baino gehiago da. Izan ere, ekintzailetza berrikuntzak sartzeko, produktibitatea handitzeko, eta ekonomia eta gizarte arazoei irtenbidea bilatzeko bide bat ere bada. Horregatik, ekintzailetza ulertzeak politika publikoen arduradunen, komunitate akademikoaren eta enpresen interesa sortu du, mundu osoan zehar.

Interes hori dela eta, azken urteetan ahaleginak egin dira pertsona ekintzaileen, beren negozio proiektuen eta beren jarduera gauzatzeko ingurunearen inguruan gehiago jakiteko. Horren adibide dugu aurkeztera goazen azterlan hau, Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko, Mondragon Unibertsitateko, Bartzelonako Unibertsitate Autonomoko eta Northumbriako Unibertsitateko ikertzaileen lankidetzaren emaitza; *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* ikerketako nazioarteko partzuergoak babestuta.

Ikerketa honekin, 2004az geroztik, urtero-urtero, EAEko jarduera ekintzailearen urteko erradiografia eskaintzen dugu, GEM metodologiaz baliatuz eta EAEko administrazio publikoek lagunduta. Hasiera-hasieratik, txosten horiek baliagarri izan dira EAEko pertsona ekintzaileen profila eta beren negozioen ezaugarriak ezagutzeko eta, gainera, beste autonomia erkidegoko eta herrialde batzuetako errealitateekin alderatzeko. Horrela, politika publikoen diseinuan lagundu ahal izango da. Ildo horretatik, aurtengo edizioako analisisiek diagnostikoak egiten laguntzen jarraitu nahi dute, baita lurraldearen errealitatera egokitutako erabakiak hartzen ere.

Txostenaren edukian barneratzera gonbidatu aurretik, ikertaldeak azpimarratu nahi du azterlan hau egin ahal izan dela hainbat erakunderen laguntzari eta konfiantzari esker: Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomia eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila, Gipuzkoako Foru Aldundiko Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentua, eta Emilio Soldevilla Fundazioa. Era berean, ikertaldeak Innobasque-Berrikuntzako Euskal Agentziaren lana eskertu nahi du, EAEko GEM proiektuaren erakunde bazkide baita, 2014ko ediziotik gaur egunera arte. Guztiei, mila esker!

### Ikertzaileen taldea

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

---

<sup>2</sup> Geuk egindako zenbatespenak, txosten honetako emaitzak eta Ekonomia Jardueren Direktorioko datuak erabilia, Eustat-Euskal Estatistika Erakundeko webgunean eskuragarri: [www.eustat.es](http://www.eustat.es)

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

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

Maribel Guerrero, PhD. Northumbriako Unibertsitatea. Erakunde publiko eta pribatuen ekintzailetzan, erakundeetan, eta (barne)ekintzailetzako jardueraren eraginean aditua.

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

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

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



## Letter from the Research Team

There are around one million 350 thousand adults of working age (18-64 years) living in the Basque Country. Around 3.3% of these people were in mid-2016 involved in the setting-up or ownership and administering of a business that had been operating for less than 42 months. This is a figure that represents between 35 and 55 thousand entrepreneurs to whom the existence of approximately 42 thousand companies that have been operating for up to three years can be attributed and on which, in turn, around 82 thousand jobs depend in the Basque Country.<sup>3</sup>

This data reflects the impact entrepreneurs have on society via the new companies they are setting up. Yet the importance of entrepreneurial activity transcends the contribution it may make to job creation, as it also constitutes a mechanism for introducing innovations, an increase in productivity and the search for solutions to both economic and social problems. This is why understanding the entrepreneurial phenomenon has aroused major interest around the world on the part of those responsible for public policies, the academic community and existing companies, among other agents.

As a result of this, efforts have been made in recent years to increase our awareness about entrepreneurs, their business projects and the milieu in which they carry out their activities. One example of this is the study presented here, which is the result of collaboration between researchers at the University of Deusto, the University of the Basque Country, the University of Mondragon, the Autonomous University of Barcelona and the University of Northumbria, and also collaboration within the *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) international research consortium.

This study provides a further year of continuity to the series of reports which, within the framework of the GEM methodology and with the support of Basque public administrative bodies, offer a detailed annual look at entrepreneurial activity in the CAPV since 2004. Since the outset, these reports have helped not only to make known the profile of entrepreneurs within the CAPV and the features of their businesses in general, but also to make comparisons with other autonomous communities and countries – all for the purpose of providing guidance in designing public policies. In this respect, the analyses provided in this new edition attempt to continue helping to offer diagnoses and take decisions that may be then adapted to the specific situation of the territory.

Before inviting the reader to delve into the report's content, the research team wishes to highlight the fact that this study has been made possible thanks to the support provided and trust placed in us by the Department of Economic and Territorial Development (Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila) of the Provincial Council of Bizkaia, the Department for Economic Promotion, Rural Milieu and Territorial Balance (Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Orekako Departamentua) of the Provincial Council of Gipuzkoa, and the Emilio Soldevilla Foundation. The research team also wishes to express their gratitude for the work undertaken by Innobasque, the Basque Innovation Agency, for its role as institutional agent within the GEM CAPV project from the time the 2014 edition was published to that of the current edition. Thank you all very much!

---

<sup>3</sup> Our own estimates made from the results obtained in this report and data provided by the Directory of Economic Activities available from the website of the Basque Statistics Institute (EUSTAT): [www.eustat.es](http://www.eustat.es)

## Research Team

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

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

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

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

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

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

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

## Lettre de l'Équipe de Recherche

Dans la Communauté autonome du Pays basque (CAPV), il y a environ 1 million 350 mille personnes adultes en âge de travailler (18-64 ans). Autour de 3,3 % de ces personnes se trouvaient impliquée à la mi-2016 dans la mise en marche ou la propriété et la gestion d'une entreprise avec moins de 42 mois d'activité. Il s'agit d'un chiffre qui représente entre 35 mille et 55 mille entrepreneurs auxquels on pourrait attribuer l'existence d'environ 42 mille entreprises jusqu'à trois ans d'âge desquelles dépendent quelque 82 mille emplois dans la CAPV.<sup>4</sup>

Ces données reflètent l'impact que les entrepreneurs génèrent dans la Société à travers les nouvelles entreprises qu'elles créent. Mais l'importance de l'activité entrepreneuriale transcende la contribution que celle-ci peut faire à la création d'emploi, constitue également d'ores et déjà un mécanisme pour l'introduction d'innovations, la hausse de la productivité et la recherche de solutions à des problèmes aussi bien économiques que sociaux. C'est pourquoi la compréhension du phénomène entrepreneurial a soulevé un fort intérêt dans le monde entier de la part de responsables de politiques publiques, la communauté académique et les entreprises existantes, entre autres agents.

En raison de cet intérêt, au cours des dernières années, des efforts ont été faits pour augmenter la connaissance que nous avons des entrepreneurs, de leurs projets d'entreprise et du contexte dans lequel ils développent leurs activités. Un exemple en est l'étude qui est présentée ici, qui est le fruit de la collaboration entre les chercheurs de l'Université de Deusto, l'Université du Pays basque, l'Université de Mondragón, l'Université Autonome de Barcelone et l'Université de Northumbria ; et également, de la collaboration dans le consortium international de recherche *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

Con cette étude se da continuité un an plus à la série de rapports qui, dans le cadre de la méthodologie GEM et avec le soutien des administrations publiques basques, offrent une radiographie annuelle de l'activité entrepreneuriale de la CAPV depuis 2004. Depuis le début, ces rapports ont servi non seulement à faire connaître le profil des entrepreneurs qui se trouvent dans la CAPV et les caractéristiques de sus entreprises en général, mais également pour faire des comparaisons avec d'autres communautés autonomes et pays, tout cela afin d'aider à orienter dans la conception de politiques publiques. Dans ce sens, les analyses offertes dans cette nouvelle édition prétendent continuer à contribuer à faire des diagnostics et à prendre des décisions qui soient adaptées à la réalité particulière du territoire.

Avant d'inviter le lecteur à se plonger dans le contenu du rapport, l'équipe de recherche souhaite souligner que cette étude a été rendue possible grâce au soutien et à la confiance du Département de Développement Économique et Territorial (Ekonomi eta Lurralde Garapena Sustatzeko Saila) de la Députation forale (Conseil provincial) de Biscaye ; du Département de Promotion Économique, du Monde rural et de l'Équilibre territorial (Ekonomia Sustapeneko, Landa Inguruneko eta Lurralde Oreka Departamentua) de la Députation forale (Conseil provincial) de Guipuscoa ; et de la Fondation Emilio Soldevilla. L'équipe de recherche souhaite également saluer le travail d'Innobasque, l'agence basque de l'innovation, pour son rôle comme partenaire institutionnel du projet GEM CAPV depuis l'édition correspondant à l'année 2014 jusqu'à l'édition actuelle. A tous, merci infiniment !

---

<sup>4</sup> Estimations propres faites à partir des résultats de ce rapport et des données de la Direction des activités économiques, disponibles sur la page Web de l'Institut basque des statistiques (EUSTAT) : [www.eustat.es](http://www.eustat.es)

## Équipe de Recherche

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

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

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

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

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

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

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

---

# Introducción

---

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



## El proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

El proyecto GEM es un observatorio internacional que con carácter anual analiza el fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*, 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 monográficos<sup>1</sup> 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, 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.

### Modelo teórico

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

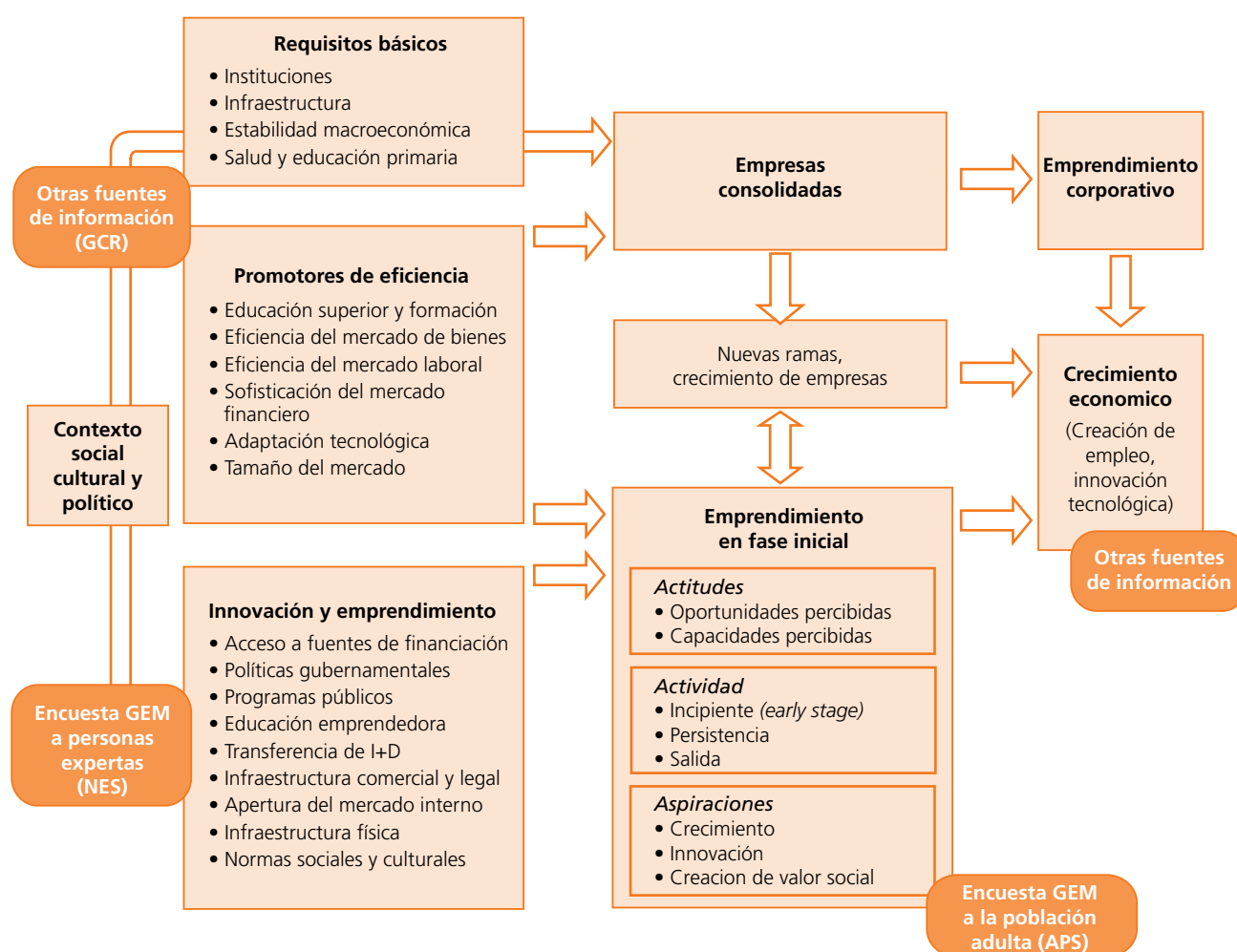
Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos aspectos que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, distinguiendo para ello tres subconjuntos de países según la competitividad —el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados—<sup>2</sup>. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes dan lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza junto con la contribución de la actividad emprendedora en fase inicial (conocida como *TEA-Total Entrepreneurial Activity*). El modelo se fortaleció a partir del estudio de emprendimiento corporativo que se realizó en la edición 2011, que ayudó a incorporar el papel que juega también la actividad emprendedora de los empleados (*EEA-Entrepreneurial Employee Activity*).

---

<sup>1</sup> Para más detalle, favor de visitar <http://www.gemconsortium.org> y <http://www.gem-spain.com>

<sup>2</sup> 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 del proyecto GEM



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

## Conceptualización de la actividad emprendedora

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

Esta conceptualización concibe el emprendimiento como un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio.<sup>3</sup> Para ello, el proyecto GEM ofrece una serie de indicadores que permiten valorar los niveles de actividad emprendedora de un territorio mediante la identificación de personas involucradas en iniciativas de negocio que se encuentran en distintas etapas del proceso emprendedor. Tales etapas comprenden el periodo en que una persona tiene la intención de emprender en el futuro próximo, el periodo en que está inmersa en la puesta en marcha de un negocio naciente, el periodo en que ya posee y gestiona un negocio nuevo, el periodo en que el negocio creado se considera establecido o consolidado, e incluso el momento en que abandona una actividad empresarial.

<sup>3</sup> Shane y Venkataraman (2000) fueron quienes contribuyeron a expandir, dentro de la comunidad académica, esta concepción del emprendimiento como un proceso, ayudando a poner énfasis en entender cómo, por quién y con qué efectos las oportunidades de negocio son descubiertas, evaluadas y explotadas.



Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



A continuación se describen los distintos indicadores del proyecto GEM asociados al proceso emprendedor.<sup>4</sup>

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

## Fuentes de información

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

<sup>4</sup> Para estimar los indicadores asociados al proceso emprendedor, el proyecto GEM hace una distinción entre empresas nacientes, nuevas y consolidadas en base al tiempo transcurrido desde el momento en que un negocio comienza a pagar salarios, bien sea a los empleados o al propio emprendedor. Este criterio es coherente con los criterios que, según Katz y Gartner (1988), permiten identificar a una organización emergente o en fase temprana, antes de su existencia definitiva en el mercado. En concreto, estos autores consideran que el intercambio, entendido como la realización de transacciones económicas (p. ej., la venta de productos o servicios, pago de salarios, etc.), es una de las cuatro propiedades de la organización que puede usarse como variable de muestreo para identificar organizaciones emergentes.

idad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables.

*Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM*



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

Para más detalles sobre las fuentes de datos se recomienda leer la ficha técnica del estudio que se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final de cada parte del informe. Para acceder a otros informes nacionales que publican los equipos de los diversos países participantes en el consorcio GEM, así como a los informes publicados por la Red Española de Equipos Regionales GEM se recomienda visitar: <http://www.gemconsortium.org/> y <http://www.gem-spain.com/>.

## Balanced Scorecard

A continuación, la Tabla 1.1 recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM CAPV 2016 en forma de Cuadro de Mando Integral o *Balanced Scorecard*. Los indicadores se muestran de manera integrada para brindar una visión de conjunto del estado del emprendimiento en la CAPV durante el año 2016, permitiendo distinguir entre los siguientes apartados:

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

Tabla 1.1. *Balanced Scorecard GEM CAPV 2016*

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

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

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

# GEM. CAPV. Resumen Ejecutivo 2016

## Resumen Ejecutivo

El proyecto GEM CAPV 2016 supone la decimotercera edición de este estudio en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Gracias al esfuerzo de las entidades colaboradoras y financiadoras, para la realización de este estudio se ha encuestado a 2.000 personas de 18-64 años residentes en la CAPV y se ha entrevistado a 36 personas expertas en temas vinculados al entorno emprendedor vasco<sup>5</sup>. A nivel internacional, esta edición representa el decimotavo año consecutivo del proyecto GEM, que en esta ocasión cuenta con la participación de 65 países que representan el 69,2% de la población mundial y el 84,9% del PIB mundial (Herrington y Kew, 2017). En todos los países participantes se mide, bajo una misma metodología, la actividad emprendedora, la dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico, lo que facilita la comparación entre territorios de referencia y representa una de las ventajas más valoradas del proyecto GEM. A continuación se ofrece una selección de los principales resultados del informe.

### Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

La actividad emprendedora total en la CAPV se muestra estable en 2016, con un 3,3% de la población vasca (entre 18 a 64 años) emprendiendo un nuevo negocio de menos de 3,5 años de vida. Se observa asimismo, un importante avance en la creación de iniciativas *nacientes* (0-3 meses) y también en la intención futura de emprender de la población de la CAPV. Por el contrario, se observa una caída de *empresas nuevas* (3-42 meses) y un importante retroceso de las *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida). La tasa de cierre empresarial se mantiene en niveles bajos, incluso con el elevado índice de jubilación de personas empresarias que muestra el informe en esta edición.

### Perfil de la persona emprendedora vasca

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

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

Si tenemos en cuenta la perspectiva de género, los datos indican que el TEA femenino sigue estando por debajo del masculino aunque se ve con el paso de los años que se está equiparando. Desde una perspectiva de formación, tanto los emprendedores como las emprendedoras muestran un nivel alto de formación en ambos casos.

---

<sup>5</sup> Para más detalle, favor de consultar la descripción metodológica que se presentan en cada una de las partes que integran este informe.

## Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

La mitad de las personas emprendedoras nacientes en la CAPV inician su actividad con unas necesidades de capital inferiores a 20.000 euros, dato del 2016 que consolida una tendencia a la baja en la evolución de esta variable. Las aportaciones del equipo promotor representan la principal fuente de financiación en aproximadamente tres de cada cuatro de las iniciativas que se están creando mientras que sólo en el 15,7% de los casos la financiación bancaria es el principal canal para reunir el capital que necesitan para emprender.

La tasa de inversión informal se situó en la CAPV en el 2,8% de la población adulta, recuperando en parte el retroceso de un punto porcentual que experimentó esta variable en el año 2015. No obstante, desciende la aportación media realizada por dichas personas, situándose su valor mediana en 6.000 euros. Por segundo año consecutivo son mayoría de mujeres quienes invierten, con una edad media de 48 años, detectándose una importante caída en el porcentaje de personas que invierten siendo a su vez emprendedoras o empresarias en sus propios proyectos. Esta menor capacidad de aportar experiencia empresarial a los proyectos financiados coincide con un descenso porcentual en el segmento de inversión profesional, es decir, personas que invierten tras detectar una buena idea o proyecto de negocio.

## Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

La información recogida sobre los indicios de calidad de la actividad emprendedora que tiene lugar en la CAPV refleja un año más que la mayoría del TEA corresponde a actividades de servicios. En concreto, el 84,9% de las personas emprendedoras con negocios nacientes y nuevos que fueron identificadas en la CAPV durante 2016 se dedicaba a actividades de servicios, siendo el 16,7% servicios intensivos en conocimiento y el 68,2% servicios no intensivos en conocimiento. Sin embargo, mientras el peso relativo del TEA correspondiente a actividades de servicios no intensivos en conocimiento aumentó en el último año (desde el 65,6% que se observaba en 2015 hasta el 68,2% observado en 2016), el correspondiente a servicios intensivos en conocimientos disminuyó (desde el 17,9% hasta el 16,7%). Del resto de actividades económicas, ha aumentado la proporción de personas emprendedoras en fase inicial dedicadas a actividades de industria, energía y saneamiento; mientras que ha disminuido la proporción de personas emprendedoras en fase inicial dedicadas a actividades de construcción y a actividades de agricultura, ganadería y pesca.

Los datos analizados también indican que los negocios de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas en 2016 tenían un tamaño medio de 2,7 empleados en el momento de la entrevista que, comparativamente, es mayor que el tamaño observado en 2015. Este aumento se debe principalmente a los porcentajes del TEA con un tamaño de entre 6 y 19 empleados y de 20 o más empleados, que han aumentado su peso conjunto en el último año hasta el 7,6%. En cuanto a las expectativas de empleo para el futuro, la población emprendedora en fase inicial identificada en 2016 esperaba emplear a una media de 4,2 personas al cabo de los próximos cinco años. En términos relativos, el 65,1% del TEA lo constituían iniciativas que esperaban emplear a al menos una persona en cinco años, mejorando así las expectativas con respecto al año anterior. A la vista de estos resultados, la CAPV se ubicó por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas según el porcentaje del TEA con expectativas de emplear a 20 o más personas en cinco años, aunque con un porcentaje inferior al observado en la mayoría de economías basadas en la innovación.

Otro aspecto a destacar es que el nivel de innovación de la población emprendedora en fase inicial ha mejorado en el último año. En concreto, la CAPV experimentó un aumento del porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas cuyo producto o servicio era novedoso total o parcialmente, que varió del 28,3% en 2015 al 45,4% en 2016. Esta mejora posicionó a la CAPV por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas y por encima de la mayoría de países de la Unión Europea y economías basadas en la innovación de acuerdo a la novedad del producto o servicio ofrecido por la población emprendedora. De igual forma, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad aumentó del 26,9% en 2015 al 30,4% en 2016, ubicando a la CAPV por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas aunque con unos niveles similares a los de la media de la Unión Europea y de las economías basadas en la innovación. El único aspecto de la innovación que se mantuvo con ligeros cambios fue el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que afirmaba tener poca o ninguna competencia, que pasó del 40,3% al 39,4% en el último año. Aun así, la CAPV se ubicó por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas en este indicador, con unos niveles también superiores a los observados en la medida de la Unión Europea y de las economías basadas en la innovación.

Finalmente, el 24,2% del TEA de la CAPV en 2016 correspondió a iniciativas con al menos un 1% de ventas anuales provenientes del extranjero, lo que supone una ligera disminución de la orientación internacional de la población emprendedora en fase inicial con respecto al año anterior cuando este subconjunto había alcanzado el 25,4%. Las iniciativas que tenían entre 1% y 25% de ventas provenientes del exterior representaron el 16,7% 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 3,0%. Con estos niveles de orientación internacional de la actividad emprendedora vasca, la CAPV se posicionó por detrás de las economías basadas en la innovación y por debajo de más de la mitad de las comunidades autónomas.

### **Actividad (intra)emprendedora en la CAPV**

En lo relativo a la actividad (intra)emprendedora, el 3,0% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en la edición 2016 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. Este porcentaje refleja un aumento de 1,6 puntos porcentuales respecto a la edición 2015. Aunque la CAPV ocupa una posición aún alejada de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,1%), se posiciona por encima de la media española (2,7%) y junto a la Comunidad Valenciana (3,9%), Madrid (3,5%), Navarra (3,2%) y Cataluña (3,2%) que evidencian los mayores porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)emprendedoras. Estas tendencias muestran indicios de una orientación emprendedora en algunas empresas que forman parte del tejido empresarial vasco que puede traducirse en una serie de bondades a nivel empresarial y territorial (crecimiento, diversificación, rejuvenecimiento, competitividad). Ante las actuales necesidades y cambios estructurales a los que hace frente la CAPV, el emprendimiento y la innovación suelen ser palancas de transformación que requieren ser fortalecidas a través de diversas áreas de actuación de parte de los agentes que forman parte del ecosistema emprendedor e innovador vasco.

### **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, se observa una ligera disminución en el porcentaje de la población vasca de 18 a 64 años que percibe la existencia de oportunidades para emprender en su entorno respecto la edición anterior (26,9% en 2015 y 23,1% en 2016). Al mismo tiempo, se observa un ligero aumento en la identificación de modelos de referencia (29,0% en 2015 y 32,8% en 2016), en su percepción de poseer los conocimientos/habilidades necesarias para emprender (40,5% en 2015 y 42,1% en 2016), así como en la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender (42,7% en 2015 y 48,4% en 2016). Al contrastar estos indicadores con otras economías referencia, se observa una amplia diferencia respecto a las medias obtenidas tanto en la población española como en la población europea. Otro aspecto también a destacar es una ligera mejoría en la opinión de la sociedad vasca respecto al reconocimiento del emprendimiento como una buena opción profesional (50,1% en 2015 y 55,0% en 2016), como una actividad que tiene una retribución socioeconómica relevante (48,4% en 2015 y 40,3% en 2016) o al papel de los medios de comunicación en la difusión del emprendimiento (49,3% en 2015 y 52,9% en 2016).

Segunda, desde una perspectiva de género y a diferencia de ediciones anteriores, destaca que en esta edición los hombres (tanto involucrados como no involucrados en el proceso emprendedor) perciben más obstáculos para emprender en cuanto al miedo al fracaso respecto a las mujeres. Además, las emprendedoras continúan evidenciando una ligera ventaja en la percepción de modelos de referencia y percepción de oportunidades frente a los emprendedores entrevistados en esta edición. Aunque se mantiene la tendencia en el porcentaje menor de mujeres (tanto involucradas como no involucradas en el proceso emprendedor) que perciben que poseen los conocimientos y habilidades para emprender respecto al de los hombres, la diferencia porcentual está viéndose reducida en cada nueva edición.

Por lo anterior y tal como se ha expresado en ediciones anteriores, 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 2016, 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), los programas gubernamentales (3,2) y la infraestructura física (3,8), todas ellas condiciones que tradicionalmente reciben este tipo de valoraciones favorables. En contraste, las condiciones del entorno para emprender que continúan recibiendo las valoraciones más bajas han sido las relacionadas con el 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 las condiciones del ecosistema emprendedor han recibido una valoración baja por parte de las personas expertas vascas entrevistadas, es importante destacar que al contrastarlos con las opiniones de personas expertas españolas y europeas, existe un reconocimiento y buen posicionamiento en lo relativo a la puesta en marcha de políticas de apoyo al emprendimiento, programas gubernamentales y las normas sociales.

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 existencia de programas gubernamentales. Por lo anterior, las *principales recomendaciones* de las personas vascas entrevistadas nuevamente 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 2016

## Laburpen exekutiboa

EAEko GEM proiektuaren 2016ko edizioa hamahirugarrena da, Euskal Autonomia Erkidegorako. Erakunde laguntzaileen eta finantzatzaileen ahaleginari esker, gure ikerketan EAEn bizi diren 2.000 pertsona elkarrizketatu ditugu, 18-64 urte artekoak. Gainera, EAEko ingurune ekintzaitzari lotutako gaiak lantzeko, 36 pertsona aditu elkarrizketatu ditugu<sup>6</sup>. Nazioarteari dagokionez, GEM proiektuaren hemezortzigarren edizioa da aurtengoa. Guztira, 65 herrialdek hartu dute parte, hau da, munduko biztanleriaren % 69,2 eta BPGren % 84,9 (Herrington eta Kew, 2017). Herrialde guztietan, metodologia bera erabiliz, jarduera ekintzailea, enpresa dinamika eta ekintzailetasunak hazkunde ekonomikoan duen eragina neurtzen dira. Horrela egiteak ahalbidetzen du erreferentziazko lurraldeen arteko alderapena egitea. Hain zuzen ere, horixe da GEM proiektuan gehien baloratzen den abantailetakoa bat. Jarraian, txostenaren emaitza nagusiak aurkeztuko ditugu.

### Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

EAEko jarduera ekintzailea egonkor egon da 2016an. Urte horretan, 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 3,3k du 3,5 urte baino gutxiagoko negozio berri bat. Era berean, aurrerapen handiak ikusten dira ekimen *sortu berrietan* (0-3 hilabetekoak) eta etorkizunean ekiteko asmoetan. Aitzitik, *enpresa berriek* (3-42 hilabete-koek) behera egin dute, eta *enpresa sendotuetan* (42 hilabete baino gehiago) atzerapena handia izan da. Enpresak ixteko tasa txikia da, nahiz eta, Txosten honetan ikus daitekeen bezala, enpresaburuen erretiro indizea handia izan.

### EAEko ekintzailearen profila

Portaera ekintzailearen ikuspegitik, datuek iradokitzen digute orain ere aukerak identifikatzea dela ekiteko arrazoi nagusia, ekintzaitza prozesuaren fase guztietan.

EAEko ekintzailearen profila aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonezkoak dira, 35 eta 45 urte artean daude, prestakuntza maila handia dute eta errenta handia.

Genero ikuspegia kontuan hartuz gero, datuek erakusten digute emakumeen ekintzaitza tasa gizonetzkoenaren azpitik dagoela, baina ikusten da urteek aurrera egin ahala, parekatzen ari direla. Prestakuntzari dagokionez, ekintzaileek prestakuntza maila handia dute.

### Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

EAEko pertsona ekintzaileen erdiak 20.000 eurotik beherako kapital beharrekin hasten du bere jarduera. 2016ko datu horrek kapital behararen beheranzko joera berresten du. Talde sustatzailearen ekarpenak dira fi-

<sup>6</sup> Xehetasun gehiago nahi izanez gero, irakurri metodologiaren deskribapena, Txosten honen zatietako bakoitzean.

nantzaketa iturri nagusia sortzen ari diren lau ekimenetatik hirutan. Soilik ekimenen % 15,7an da banku finantzaketa ekiteko beharrezkoa den kapitala biltzeko bide nagusia.

Inbertsio informalararen tasa herritar helduen % 2,8 izan zen EAEn, 2015ean aldagai horrek izan zuen puntu bateko atzerakada, neurri batean, berreskuratuta. Hala ere, pertsona horiek egiten duten batez besteko ekarpenak behera egin du. Ekarpene horren medianaren balioa 6.000 eurokoa izan da. Bigarren urtez jarraian, inbertsioa egiten duten gehienak emakumeak dira eta 48 urte dituzte, batez beste. Nabarmen jaitsi da beren proiektuen ekintzaile edo enpresaburu izanik, proiektu horietan inbertitzen duten pertsonen ehunekoak. Finantzatutako proiektuei enpresa esperientzia emateko ahalmena gutxitzearekin batera, inbertsio profesionalaren segmentuaren beherakada ere gertatu da, hau da, ideia edo negozio proiektu on bat antzeman ondoren inbertsioa egiten duten pertsonen ehunekoak behera egin du.

## **Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn**

EAeko jarduera ekintzailearen kalitatearen zantzuen inguruan jasotako informazioak aurten ere islatzen du jarduera ekintzaile gehienak zerbitzuen sektorekoak direla. Zehazki, negozio sortu berriak eta berriak dituzten pertsona ekintzaileen % 84,9 zerbitzuei lotutako jardueretan aritzen ziren; horietatik % 16,7 jakintzan intentsiboak ziren zerbitzuak ziren; eta % 68,2, berriz, jakintzan intentsiboak ez ziren zerbitzuak. Jakintzan intentsiboak ez diren zerbitzuen ekintzailetza tasak azken urtean gora egin zuen (2015eko % 65,6tik 2016ko % 68,2ra); jakintzan intentsiboak diren zerbitzuen ekintzailetza tasak, ordea, behera (% 17,9tik % 16,7ra). Gainerako ekonomia jarduerari dagokienez, hasierako faseetan handitu egin da industria, energia eta saneamendu jardueretan aritzen diren pertsona ekintzaileen ehunekoak; aldiz, behera egin du eraikuntzan aritzen diren pertsonen ehunekoak, baita nekazaritzan, abeltzaintzan eta arrantzan aritzen direnenak ere.

Datuek erakusten digute 2016an hasierako fasean zeuden pertsona ekintzaileen negozioek, batez beste, 2,7 langile zituztela elkarrizketa egiterakoan. 2015eko datuarekin alderatuta, tamaina handiagoa da. Hazkundea nagusiki 6 eta 19 langile arteko eta 20 langile edo gehiagoko jardueren ekintzailetza tasaren ondorio da, azken urtean, guztira, % 7,6 arte handitu baita. Etorkizuneko enplegu igurikimenak kontuan hartuta, 2016an hasierako fasean identifikatutako biztanleria ekintzaileak espero zuen batez beste 4,2 pertsonari lana ematea hurrengo bost urteetan. Termino erlatiboetan, ekintzaileen % 65,1ek espero zuen hurrengo bost urteetan gutxienez pertsona bati enplegua ematea. Hala, aurreko urteko igurikimenak hobetu dira. Emaitza horiek ikusita, EAE autonomia erkidego erdian gaineratik jarri zen bost urteren buruan 20 pertsona edo gehiagori enplegua emateko igurikimena duen ekintzailetza tasaren ehunekoan. Hala ere, berrikuntzan oinarritutako ekonomia gehienetan ikusitakoa baino txikiagoa da ehuneko hori.

Azpimarratzeko beste alderdi bat da hasierako faseetako ekintzaileen berrikuntza mailak hobera egin duela azken urtean. Zehazki, EAEn neurri batean edo guztiz berriak ziren produktu edo zerbitzuen ekimenen ekintzailetza tasaren ehunekoak handitu egin da: 2015ean % 28,3 izan zen eta 2016an, berriz, % 45,4. Hobekuntza horrekin, EAE autonomia erkidego erdian gaineratik eta Europar Batasuneko herrialde eta berrikuntzan oinarritutako ekonomia gehienek aurretik jarri zen, ekintzaileek eskaintzen duten produktu edo zerbitzuaren berrietasunari begiratuta. Era berean, urte bete baino gutxiagoko edo urte bat eta bost urte arteko antzintasuna duten teknologiak erabiltzen dituzten ekimenen ekintzailetza tasaren ehunekoak 2015ean % 26,9 izatetik 2016an % 30,4 izatera igaro zen. Hala, EAE autonomia erkidego erdian gaineratik gelditu zen, baina Europar Batasuneko eta berrikuntzan oinarritutako ekonomietako batezbestekoaren antzeko mailetan. Berrikuntzaren alderdi bakar batek izan zituen oso aldaketa txikiak: lehiakide gutxi edo bat ere ez zuen hasierako faseko ekintzaileen ehunekoak. Ehuneko hori % 40,3 izatetik % 39,4 izatera igaro zen azken urtean. Hala eta guztiz ere, adierazle horretan EAE autonomia erkidego erdian gaineratik geratu zen, baita Europar Batasuneko batezbestekoan eta berrikuntzan oinarritzen diren ekonomietan ikusitako balioen gaineratik ere.

Azkenik, 2016an EAeko ekintzailetza tasaren % 24,2 salmenten % 1 gutxienez atzerrian lortzen zuten ekimenak izan ziren. Hasierako faseetako ekintzaileen nazioarteko orientazioak behera egin du aurreko urtearekin alderatuta, iaz % 25,4koa izan baitzen. Salmenten % 1 eta % 25 artean atzerrian lortzen zuten ekimenek jarduera ekintzaile guztien % 16,7 hartzen zuten; salmenten % 25 eta % 75 artean atzerrian lortzen zuten ekimenek, berriz, % 4,5; eta salmenten % 75 baino gehiago atzerrian eskuratzen zuten ekimenek, % 3,0. EAeko jarduera ekintzailearen nazioarteko orientazioa hori izanik, herrialdea berrikuntzan oinarritutako ekonomien atzetik geratu zen, baita autonomia erkidego erdian azpitik ere.

## **(Barne) ekintzailtzako jarduera EAEn**

(Barne) ekintzailtzako jarduerari dagokionez, 2016ko edizioan elkarrizketatutako 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren % 3,0k adierazi du azken hiru urteetan bere lantokian ekintzailtzako ideiak eta ekimenak abian jartzen parte hartu duela edo ekimen horiek gidatu dituela. Ehuneko hori 2015ekoa baino 1,6 puntu handiagoa da. Adierazle horretan, EAE Espainiako batezbestekoaren (% 2,7) gainetik dago, eta Valentziako Erkidegoarekin (% 3,9), Madrilgo Autonomia Erkidegoarekin (% 3,5), Nafarroarekin (% 3,2) eta Kataluniaren (% 3,2) batera, 2016ko edizioan (barne) ekintzailtzako jardueretan parte hartu duten 18 eta 64 urte arteko pertsonen ehunekorik handiena duten lurraldeen artean kokatzen da. Baina EAEn kokapena berrikuntzan oinarritzen diren Europako ekonomietan ikusi den (barne) ekintzailtzako jardueraren batezbestekotik (% 5,1) urrun dago oraindik. Datu horiek erakusten dute euskal enpresetako batzuek ekintzailtzari garrantzia ematen diotela, eta hori onuragarria da bai enpresarentzat eta bai lurraldearentzat (hazkundera, dibertsifikazioa, gaztetzea eta lehiakortasuna ekartzen baititu). EAEn gaur egun aurrean dituen beharren eta egiturazko aldaketan aurrean, ekintzailtza eta berrikuntza eraldaketarako palankak izan daitezke, baina EAEn ekintzailtza eta berrikuntza ekosistema osatzen duten eragile guztiek indartu egin behar dituzte palanka horiek.

## **EAEn herritarren balioen eta jarreraren hautematea**

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

Lehenengo, pixka bat behera egin du inguruan ekiteko aukerak ikusten dituen 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren ehunekoak, aurreko edizioarekin alderatuta (% 26,9 2015ean eta % 23,1 2016an). Era berean, gorakada txiki bat ikusten da erreferentziazko ereduak identifikatzerakoan (% 29,0 2015ean eta % 32,8 2016an), ekiteko behar diren jakiteak/trebetasunak dituztela uste dutenetan (% 40,5 2015ean eta % 42,1 2016an) eta ekiteko eragozpen nagusietako bat porrot egiteko beldurra dela uste dutenetan (% 42,7 2015ean eta % 48,4 2016an). Adierazle horiek erreferentziazko beste ekonomia batzuetakoekin alderatzerakoan, ikusi da alde handiak daudela bai Espainiako biztanlerian eta bai Europakoan lortutako batezbestekoekiko. Azpimarratu behar dugun beste alderdi bat da hobera egin duela euskal gizarteak ekintzailtzaren aurrean duen jarrera. Hala, gora egin dute lanbideko aukera ona dela uste dutenen ehunekoak (% 50,1 2015ean eta % 55,0 2016an), gizarte eta ekonomia ordainsari garrantzitsua duen jarduera dela uste dutenen ehunekoak (% 48,4 2015ean eta % 40,3 2016an) edo hedabideak ekintzailtza zabaltzeko garrantzitsuak direla uste dutenen ehunekoak (% 49,2 2015ean eta % 52,9 2016an).

Bigarren, genero ikuspegitik, eta aurreko edizioetan ez bezala, aurtengoan azpimarratu behar dugu gizonen (ekintzailtza prozesuan ari direnak eta ari ez direnak) ekiteko zailtasun gehiago ikusten dituztela emakumeek baino, porrot egiteko beldurraren eraginez. Gainera, emakume ekintzaileek abantaila txiki bat erakusten jarraitzen dute erreferentziazko ereduak identifikatzerakoan eta aukerak hautematerakoan, aurtengo ediziorako elkarrizketatu ditugun gizon ekintzaileekin alderatuta. Emakume gutxiagok (ekintzailtza prozesuan ari direnak edo ari ez direnak) uste dute ekiteko jakite eta trebetasunak dituztela, gizonen batezbestekotik alderatuta. Baina, hala ere, generoen arteko aldea gutxitzen ari da urtetik urtera.

Arrazoi horregatik, eta aurreko edizioetan adierazi izan dugun bezala, gertaera horiek agerian uzten dute garrantzitsua dela euskal herritarrek ekintzailtzaren aurrean dituzten balioak eta jarrerak etengabe indartzea, ekintzailtza ikus dezaten enpresak/enplegua sortzeko bide gisa ez ezik, baita bizimodu gisa ere. Hori lortzeko, espazio, denbora eta ingurune baldintzak aztertu behar dira, prozesu ekintzailearen etapetako bakoitzaren garapena lagundu edo 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 zaie. EAEn dagokionez, elkarrizketatu ditugun bertako 36 pertsona adituek onartzen dute, proiektu honen edizio askotan, ekintzailtzari lotutako eragileek ahalegin handia egiten dutela EAEn ekiteko ingurunearen baldintzak hobetzeko. Hala ere, nabarmentzen dute ingurune hori garatzeko/indartzeko lanean jarraitu behar dela.

2016ko edizioan, 1etik 5erako eskala erabilia, elkarrizketatutako adituek batez bestekoaren (3) gainetiko balioa eman diote EAEko ingurune ekintzailearen hamabi baldintzetatik soilik hiruri. Zehazki, balioespen handieneko baldintzak izan dira merkataritza/lanbide azpiegitura (3,1), gobernuaren programak (3,2) eta azpiegitura fisikoak (3,8). Hiru alderdi horiek aurreko txostenetan ere balioespen ona jaso izan dute. Aitzitik, EAEko jarduera ekintzaileari lotuta, ekiteko ingurunearen baldintzen artean balioespenik kaxkarrenak jaso dituzte, berriro ere, 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, balorazio ona dutela ekintzailetzari laguntzeko politika eta gobernu programek eta gizarte arauak.

Era berean, EAEko adituei eskatu diegu beren iritzia emateko *jarduera ekintzaileari oztopoak jartzen dizkioten edo jarduera ekintzaileari laguntzen dioten inguruneko 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 gobernuaren programak direla. Aurreko guztiagatik, aurtengo ediziorako elkarrizketatutako bertako pertsonen *gomendio nagusiak* hauek 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 2016

## Executive Summary

The GEM CAPV 2016 GEM CAPV project is the thirteenth edition of this study in the Basque Country. Thanks to the effort made by collaborating and funding bodies, 2,000 individuals of between 18 and 64 years of age who are resident in the Basque Country were interviewed for this study, together with 36 experts in areas linked to the Basque entrepreneurial milieu<sup>7</sup>. On an international level, this edition represents the twelfth consecutive year of the GEM project which on this occasion involved the participation of 65 countries representing 69.2% of the world's population and 84.9% of the world's GDP (Herrington and Kew, 2017). The following were measured in all participant countries using the same methodology: entrepreneurial activity, business dynamics and their impact on economic growth, which facilitates comparison between territories and constitutes one of the most highly-regarded advantages of the GEM project. A selection of the main results obtained from the report is provided below.

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

Total business activity in the Basque Country was seen to be stable in 2016, with 3.3% of the Basque population (between 18 and 64 years of age) having embarked on a new business venture that had been operating for less than 3.5 years. Major advances were also noted in the setting-up of *nascent* initiatives (0-3 months in operation) and also in the future intention to embark on a business venture on the part of the population in the Basque Country. Conversely, a drop in the number of *new companies* (3-42 months in operation) was noted alongside a major reduction in the number of *consolidated companies* (in operation for more than 42 months). The business closure rate remains low, even taking into account the high retirement rate of entrepreneurs shown in this edition's report.

### Profile of Basque entrepreneurs

From the standpoint of entrepreneurial behaviour, data suggests that identifying opportunities remains the chief reason for embarking on all phases of the entrepreneurial process.

The profile of the individual involved in the entrepreneurial process in the Basque Country is very similar to that of previous editions. Most entrepreneurs are male between 35 and 45 years of age who have received a high level of training and belong to the higher income bracket.

If we take into account the gender perspective, data shows that female total entrepreneurial activity (TEA) remains below the male rate although it is increasing to the same level as the years go by. From a training perspective, both male and female entrepreneurs evidence having received high level of training in both cases.

---

<sup>7</sup> Please consult the methodological description provided in each part of this report for further details.

## **Funding of the entrepreneurial process in the Basque Country**

Half of the nascent entrepreneurs in the Basque Country embark on their activity with capital requirements of less than 20,000 Euros – a 2016 datum which consolidates a downward trend in the evolution of this variable. Contributions made by the team promoting the business venture represent the main source of funding in approximately three out of every four initiatives that are being set up, whereas bank funding is the main channel for acquiring the capital required in only 15.7% of cases.

The informal investment rate accounted for 2.8% of the adult population in the Basque Country, recovering a part of the drop by one percentage point experienced by this variable in 2015. Nonetheless, the average contribution made by these individuals fell to a mean value of 6,000 Euros. For the second consecutive year, the number of women who wish to invest are in a majority, with an average age of 48, whereas a major fall is noted in the percentage number of individuals who invest who are in turn entrepreneurs in their own project. This lower capacity to provide business experience to funded projects coincides with a percentage drop in the professional investment sector, i.e. those individuals who invest after detecting a good idea or business project.

## **Quality indices of the businesses identified in the Basque Country**

The information gathered about quality indices of the entrepreneurial activity that takes place in the Basque Country reflects a further year in which most TEA referred to activities linked to service industries. Specifically, 84.9% of entrepreneurs with nascent and new businesses identified in the Basque Country during 2016 were involved in such activities, with intensive services in knowledge accounting for 16.7% and non-intensive services in knowledge accounting for 68.2%. However, whereas the relative weight of TEA referring to non-intensive services in knowledge increased over the last year (from 65.6% in 2015 to 68.2% in 2016), that referring to intensive services in knowledge decreased (from 17.9% to 16.7%). Of the remaining economic activities, the proportion of entrepreneurs in the initial phase devoted to industrial, energy and sanitation-related activities increased, while the proportion of those in the initial phase in construction and agricultural, livestock and fishing activities fell.

The data analysed also shows that businesses set up by entrepreneurs in the initial phase which were identified in 2016 had an average number of 2.7 employees at the time the interview was conducted which, comparatively speaking, is higher than the number noted in 2015. This increase is mainly due to the TEA percentages with between 6 and 19 employees and with 20 or more employees, which increased their joint weight over the past year by 7.6%. In terms of job expectations for the future, the entrepreneurial population in the initial phase identified in 2016 expected to employ an average 4.2 people over the next five years. In relative terms, 65.1% of TEA constituted initiatives that expected to employ at least one person within five years, thus improving on expectations from the previous year. In view of these results, the Basque Country was situated in the top half of autonomous regions according to the percentage TEA with expectations of employing 20 or more people within five years, albeit with a lower percentage to that noted in most innovation-based economies.

Another aspect to which attention should be drawn is the fact that the level of innovation among the entrepreneurial population in the initial phase improved over the past year. Specifically, the Basque Country experienced an increase in TEA percentage corresponding to initiatives involving a totally or partially new product or service, which varied from 28.3% in 2015 to 45.4% in 2016. This improvement placed the Basque Country in the top half of autonomous regions and above most EU countries and innovation-based economies in accordance with the new nature of the product or service being offered by the entrepreneurial population. Likewise, the TEA percentage referring to initiatives that use technologies and have been operating from less than a year or between one and five years increased from 26.9% in 2015 to 30.4% in 2016, placing the Basque Country in the top half of autonomous regions, albeit with similar levels to those of the EU average and innovation-based economies. The only aspect of innovation that was maintained with slight changes was the percentage of entrepreneurial population in the initial phase that stated having little or no competition, which fell from 40.3% to 39.4% over the past year. Despite this, the Basque Country was ranked in the top half of autonomous regions in terms of this indicator, with levels also higher than those noted for the EU average and innovation-based economies.

Lastly, 24.2% of TEA for the Basque Country in 2016 referred to initiatives with at least 1% of annual overseas sales, which means a slight decrease in international orientation among the entrepreneurial population in the initial phase in comparison to the previous year in which this subset attained 25.4%. Initiatives that ac-

counted for between 1% and 25% of overseas sales represented 16.7% of TEA, those between 25% and 75% represented 4.5% and those that accounted for over 75% of sales represented 3.0%. With these levels of international orientation on the part of Basque entrepreneurial activity, the Basque Country was ranked behind innovation-based economies and in the bottom half of the autonomous regions.

### **(Intra)entrepreneurial activity in the Basque Country**

In terms of (intra)entrepreneurial activity, 3.0% of the Basque population interviewed between 18 and 64 years of age in the 2016 edition stated having taken part in/led the setting in motion of entrepreneurial ideas and initiatives for organisations in which they had performed their work over the past three years. This percentage reflects a 1.6 percentage point increase over the 2015 edition. Although the Basque Country is still far off the (intra)entrepreneurial activity noted in innovation-based economies (5.1%), it remains in the top half among Spanish cases (2.7%) and, together with the Valencian Community (3.9%), Madrid (3.5%), Navarre (3.2%) and Catalonia (3.2%), evidence the highest percentages of individuals between 18 and 64 years of age involved in (intra)entrepreneurial activities. These trends show signs of an entrepreneurial orientation in some companies that form part of the Basque business fabric that can be translated into a series of positive aspects on a business and territorial level (growth, diversification, rejuvenation, competitiveness). In view of current needs and structural changes being faced by the Basque Country, entrepreneurship and innovation tend to constitute transformation levers that need to be strengthened via different areas of activity on the part of those agents that form part of the Basque entrepreneurial and innovative ecosystem.

### **Perception of values and attitudes among the Basque population**

Some of the trends in indicators linked to the entrepreneurial process in the Basque Country may be a reflection of the *perception of some values and attitudes* among the Basque population interviewed with regard to entrepreneurship. Attention should be drawn to two trends in this edition:

Firstly, a slight fall was noted in the percentage of Basque population between 18 and 64 years of age that perceive the existence of entrepreneurial opportunities in comparison to the previous edition (26.9% in 2015 and 23.1% in 2016). At the same time, a slight increase was noted in the identifying models of reference (29.0% in 2015 and 32.8% in 2016) in terms of their perception of being in possession of the expertise/skills required to embark on entrepreneurial activity (40.5% in 2015 and 42.1% in 2016), and the perception of fear of failure as a hindrance to embarking on such activity (42.7% in 2015 and 48.4% in 2016). In contrasting these indicators with other economies of reference, a major difference was noted between them and the averages obtained both in Spanish and European populations. Another aspect to which attention should also be drawn was the slight improvement in Basque society's opinion of recognition of entrepreneurship as a good professional option (50.1% in 2015 and 55.0% in 2016), as an activity that may be deemed rewarding from a major socio-economic standpoint (48.4% in 2015 and 40.3% in 2016) or regarding the role of the media in disseminating entrepreneurship (49.3% in 2015 and 52.9% in 2016).

Secondly, from a gender perspective and unlike previous editions, attention should be drawn to the fact that in this edition men (both those involved and uninvolved in the entrepreneurial process) perceive there to be more hindrances in terms of fear of failure than women. Moreover, female entrepreneurs continue to evidence a slight advantage in terms of the perception of models of reference and the perception of opportunities in comparison to the male entrepreneurs interviewed for this edition. Although the trend remains in terms of the lower percentage of women (both involved and uninvolved in the entrepreneurial process) who consider themselves to have the expertise and skills required to embark on a business venture than men, the percentage difference is falling in each new edition.

As a result of the above and as has been expressed in previous editions, these facts highlight the importance of the permanent reinforcement of values and attitudes among the Basque population towards entrepreneurship – not only as business/job creation but also as a lifestyle. To attain this, it is necessary to take into consideration space, time and recognition of the conditions attached to the milieu as factors that may favour/hinder the development of each stage in the entrepreneurial process.

## Conditions for entrepreneurship within the milieu in the Basque Country

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

In the 2016 edition, the Basque experts interviewed rated only three of the twelve conditions attached to the Basque entrepreneurial milieu above the average (3), using a scale from 1 to 5. Specifically, the most-highly rated conditions were business/professional infrastructure (3.1), government programmes (3.2) and physical infrastructure (3.8), all of them conditions that are traditionally subject to this type of favourable rating. In contrast, the conditions for entrepreneurship within the milieu that continue to be given lower ratings were related to the role of primary and secondary education (1.5), tax policies and bureaucracy (2.1) and financial support (2.2) in Basque entrepreneurial activity. Although most of the conditions attached to the entrepreneurial ecosystem obtained a low rating from the Basque experts interviewed, the fact should be highlighted that when contrasting them with the opinions of Spanish and European experts, there is recognition and a good stance in terms of the setting in motion of policies that support entrepreneurship, government programmes and social norms.

Likewise, the Basque experts interviewed were requested to give their opinion about the *conditions for entrepreneurship within the milieu that may hinder or favour* entrepreneurial activity, as well as their recommendations for strengthening the Basque entrepreneurial milieu. In this regard, the experts draw attention to the fact that the main *condition that may hinder* entrepreneurial activity in the Basque Country remains access to public/private funding in the different stages of the entrepreneurial process. The experts interviewed also recognise the fact that one of the *most favourable conditions* for embarking on a business venture within the Basque milieu was the existence of government programmes. For the aforementioned reasons, the main recommendations made by the Basque experts interviewed are once again geared towards the following: (i) that support for the funding of entrepreneurial initiatives be continued; (ii) that entrepreneurship be strengthened via education and training; and (iii) that work be continued on government policies that provide support throughout the entrepreneurial process.



# GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2016

## Résumé Exécutif

Le projet GEM CAPV 2016 suppose la treizième édition de cette étude dans la Communauté autonome du Pays basque (CAPV). Grâce à l'effort des entités collaboratrices et de financement, pour la réalisation de cette étude on a sondé 2.000 personnes de 18-64 ans résidant dans la CAPV et on a interviewé 36 personnes expertes dans des sujets liés au contexte entrepreneurial basque<sup>8</sup>. Au niveau international, cette édition représente la dix-huitième année consécutive du projet GEM, auquel à cette occasion ont participé 65 pays qui représentent 69,2% de la population mondiale et 84,9% du PIB mondial (Herrington et Kew, 2017). Dans tous les pays participants sont mesurés, avec une même méthodologie, l'activité entrepreneuriale, la dynamique entrepreneuriale et leur impact sur la croissance économique, ce qui facilite la comparaison entre les territoires de référence et représente l'un des avantages les plus reconnus du projet GEM. On trouvera ci-dessous une sélection des principaux résultats du rapport.

### Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV

L'activité entrepreneuriale totale dans la CAPV se montre stable en 2016, avec 3,3% de la population basque (entre 18 et 64 ans) qui s'engage dans une nouvelle entreprise de moins de 3,5 ans d'âge. L'on observe également une importante avancée dans la création d'initiatives *naissantes* (0-3 mois) et également quant à l'intention future d'entreprendre de la population de la CAPV. En revanche, on observe une chute des *entreprises nouvelles* (3-42 mois) et un important recul des *entreprises consolidées* (plus de 42 mois de vie). Le taux de fermeture d'entreprises se maintient à des niveaux bas, malgré le taux élevé de retraite de chefs d'entreprise montré dans le rapport cette édition.

### Profil de l'entrepreneur basque

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

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

Si nous tenons compte de la perspective de genre, les données indiquent que le TEA féminin reste inférieur au masculin quoique, avec les années, on voit que cela expérimente peu à peu un nivellement. Depuis une perspective de formation, aussi bien les entrepreneurs hommes que les entrepreneures femmes présentent un niveau élevé de formation dans les deux cas.

---

<sup>8</sup> Pour plus de détail, veuillez consulter la description méthodologique qui est présentée dans chacune des parties qui intègrent ce rapport.

## Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

La moitié des entrepreneurs naissants dans la CAPV débute son activité avec des besoins de capital inférieurs à 20.000 euros, donnée du 2016 qui consolide une tendance à la baisse dans l'évolution de cette variable. Les apports de l'équipe de promotion représentent la principale source de financement dans environ trois initiatives sur quatre qui sont créées alors que seulement dans 15,7% des cas, le financement bancaire est le principal canal pour réunir le capital dont ils ont besoin pour entreprendre.

Le taux d'investissement informel se situe dans la CAPV à 2,8% de la population adulte, ce qui compense en partie le recul d'un point qu'a expérimenté cette variable en 2015. Cependant, l'apport moyen réalisé par ces personnes diminue, sa valeur moyenne se situe à 6.000 euros. Pour la deuxième année consécutive, c'est une majorité de femmes qui investit, avec un âge moyen de 48 ans, et on a détecté une chute importante du pourcentage de personnes qui investissent et qui sont à la fois entrepreneurs de projets propres. Cette moindre capacité à apporter une expérience entrepreneuriale dans les projets financés coïncide avec une baisse du pourcentage dans le segment de l'investissement professionnel, c'est-à-dire de personnes qui investissent suite à la détection d'une bonne idée ou d'un bon projet d'entreprise.

## Indices de qualité des entreprises identifiées dans la CAPV

Les informations recueillies concernant les indices de qualité de l'activité entrepreneuriale qui a lieu dans la CAPV reflètent cette année encore que la majorité du TEA correspond à des activités de services. Concrètement, 84,9% des entrepreneurs avec des entreprises naissantes et nouvelles qui ont été identifiées dans la CAPV au cours de 2016 étaient consacrées à des activités de services, 16,7% de services intensifs en connaissance et 68,2% de services non intensifs en connaissance. Toutefois, alors que le poids relatif du TEA correspondant à des activités de services non intensifs en connaissance a augmenté l'année dernière (de 65,6% en 2015 jusqu'à 68,2% en 2016), le poids correspondant à des services intensifs en connaissances a diminué (de 17,9% à 16,7%). Du reste des activités économiques, la proportion des entrepreneurs en phase initiale consacrés à des activités d'industrie, d'énergie et d'assainissement a augmenté ; alors qu'a diminué la proportion des entrepreneurs en phase initiale consacrés à des activités de construction et à des activités d'agriculture, d'élevage et de pêche.

Les données analysées indiquent également que les entreprises des entrepreneurs en phase initiale identifiées en 2016 avaient une taille moyenne de 2,7 employés au moment de l'entretien, ce qui, comparativement, est supérieur à la taille observée en 2015. Cette augmentation est due principalement aux pourcentages du TEA avec une taille d'entre 6 et 19 employés et de 20 employés ou plus, qui ont augmenté leur poids d'ensemble l'année dernière jusqu'à 7,6%. Quant aux perspectives d'emploi pour l'avenir, la population entrepreneuriale en phase initiale identifiée en 2016 espérait employer une moyenne de 4,2 personnes dans les cinq prochaines années. En termes relatifs, 65,1% du TEA sont constitués d'initiatives qui espéraient employer au moins une personne en cinq ans, améliorant ainsi les perspectives par rapport à l'année précédente. Avec ces résultats, la CAPV s'est située au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes espagnoles selon le pourcentage du TEA avec des perspectives pour employer 20 personnes ou plus en cinq ans, quoique avec un pourcentage inférieur à celui qui a été observé dans la majorité des économies basées sur l'innovation.

Un autre aspect à signaler est que le niveau d'innovation de la population entrepreneuriale en phase initiale s'est amélioré l'année dernière. Concrètement, la CAPV a expérimenté une augmentation du pourcentage du TEA correspondant à des initiatives dont le produit ou le service était novateur, en partie ou dans sa totalité, qui a varié de 28,3% en 2015 à 45,4% en 2016. Cette amélioration a situé la CAPV au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes d'Espagne et au-dessus de la majorité de pays de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation en fonction de la nouveauté du produit ou du service proposé par la population entrepreneuriale. De la même façon, le 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 a augmenté de 26,9% en 2015 à 30,4% en 2016, situant ainsi la CAPV au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes, mais avec des niveaux similaires à ceux de la moyenne de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation. Le seul aspect de l'innovation qui s'est maintenu, avec de légers changements, a été le pourcentage de la population entrepreneuriale en phase initiale qui affirmait posséder peu ou aucune compétence, qui est passé de 40,3% à 39,4% l'année dernière. Quoi qu'il en soit, la CAPV s'est située au-dessus de plus de la moitié des communautés autonomes pour cet indicateur, avec des niveaux également supérieurs à ceux qui ont été observés dans la moyenne de l'Union européenne et des économies basées sur l'innovation.

Enfin, 24,2% du TEA de la CAPV en 2016 a correspondu à des initiatives avec au moins un 1% de ventes annuelles en provenance de l'étranger, ce qui suppose une légère diminution de l'orientation internationale de la population entrepreneuriale en phase initiale par rapport à l'année précédente alors que ce sous-ensemble avait atteint 25,4%. Les initiatives qui avaient entre 1% et 25% de ventes provenant de l'extérieur ont représenté 16,7% du TEA, ceux qui avaient entre 25% et 75% de ventes de l'extérieur ont représenté 4,5% et ceux qui avaient plus de 75% de ventes provenant de l'extérieur ont représenté 3,0%. Avec ces niveaux d'orientation internationale de l'activité entrepreneuriale basque, la CAPV s'est positionnée derrière les économies basées sur l'innovation et au-dessous de plus de la moitié des communautés autonomes.

### **Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV**

En ce qui concerne l'activité (intra)entrepreneuriale, 3,0% de la population basque de 18 à 64 ans consultée pour l'édition 2016 a déclaré avoir participé / dirigé la mise en marche d'idées et d'initiatives entrepreneuriales pour les organisations dans lesquelles ils réalisaient leur travail au cours des trois dernières années. Ce pourcentage reflète une augmentation de 1,6 point par rapport à l'édition 2015. Quoique la CAPV occupe une position encore éloignée de la moyenne d'activité (intra)entrepreneuriale observée dans les économies européennes basées sur l'innovation (5,1%), elle se positionne au-dessus de la moyenne espagnole (2,7%) et avec la Communauté Valencienne (3,9%), Madrid (3,5%), la Navarre (3,2%) et la Catalogne (3,2%) qui présentent les plus forts pourcentages de personnes de 18-64 ans impliquées dans des activités (intra)entrepreneuriales. Ces tendances montrent les indices d'une orientation entrepreneuriale dans certaines entreprises qui font partie du tissu entrepreneurial basque qui peut se traduire en une série d'atouts au niveau entrepreneurial et territorial (croissance, diversification, rajeunissement, compétitivité). Face aux besoins et aux changements structurels actuels auxquels doit faire face la CAPV, l'entrepreneuriat et l'innovation sont en général des leviers de transformation qui demandent à être renforcés à travers les différentes aires d'action de la part des agents qui font partie de l'écosystème entrepreneurial et d'innovation basque.

### **Perception des valeurs et des attitudes de la population basque**

Certaines tendances des indicateurs liés au processus entrepreneurial dans la CAPV peuvent être le reflet de la *perception de certaines valeurs et attitudes* de la population basque consultée autour de l'entrepreneuriat. Dans cette édition, les deux tendances suivantes sont à prendre en compte :

Tout d'abord, on observe une légère diminution dans le pourcentage de la population basque de 18 à 64 ans qui perçoit l'existence d'opportunités pour entreprendre dans son contexte par rapport à l'édition précédente (26,9% en 2015 et 23,1% en 2016). En même temps, on observe une légère augmentation dans l'identification de modèles de référence (29,0% en 2015 et 32,8% en 2016), dans sa perception de posséder les connaissances / compétences nécessaires pour entreprendre (40,5% en 2015 et 42,1% en 2016), ainsi que dans la perception de la peur de l'échec comme un obstacle pour entreprendre (42,7% en 2015 et 48,4% en 2016). Lorsqu'on compare ces indicateurs avec d'autres économies référence, on observe une différence importante par rapport aux moyennes obtenues aussi bien dans la population espagnole que dans la population européenne. Un autre aspect également à souligner est une légère amélioration dans l'opinion de la société basque par rapport à la reconnaissance de l'entrepreneuriat comme une bonne option professionnelle (50,1% en 2015 et 55,0% en 2016), comme une activité qui implique une rétribution socioéconomique pertinente (48,4% en 2015 et 40,3% en 2016) ou au rôle des moyens de communication dans la diffusion de l'entrepreneuriat (49,3% en 2015 et 52,9% en 2016).

Deuxièmement, depuis une perspective de genre et à la différence des éditions précédentes, cette édition montre que les hommes (aussi bien impliqués que non impliqués dans le processus entrepreneurial) perçoivent plus d'obstacles pour entreprendre en termes de peur de l'échec que les femmes. De plus, les entrepreneurs femmes continuent à présenter un léger avantage dans la perception de modèles de référence et dans la perception d'opportunités face aux entrepreneurs hommes consultés lors de cette édition. Quoique la tendance se maintienne dans le pourcentage inférieur des femmes (aussi bien impliquées que non impliquées dans le processus entrepreneurial) qui perçoivent qu'elles possèdent les connaissances et les compétences pour entreprendre par rapport aux hommes, la différence de pourcentage se voit réduite à chaque nouvelle édition.

C'est ainsi que, tel qu'il a été exprimé dans les éditions précédentes, ces faits mettent en lumière l'importance du renforcement permanent des valeurs et des attitudes de la population basque envers l'entrepreneuriat, non seulement en tant que création d'entreprises / d'emploi mais aussi comme mode de vie. Pour atteindre cela, il est nécessaire de considérer l'espace, le temps et la reconnaissance des conditions du contexte comme des facteurs qui favorisent / entravent le développement de chacune des étapes du processus entrepreneurial.

### **Conditions du contexte pour entreprendre dans la CAPV**

Sur la base d'une série de questions fermées et ouvertes qui sont adressées à 36 personnes expertes, la méthodologie GEM permet l'analyse des conditions du contexte 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 consultées reconnaissent l'effort des différents agents impliqués dans le développement des *conditions du contexte basque pour entreprendre* dans les différentes éditions de ce projet, quoiqu'elles mettent également en évidence le besoin de continuer à travailler à son développement / à son renforcement.

Pour l'édition 2016, pour une échelle de 1 à 5, les personnes expertes basques consultées n'ont noté au-dessus de la moyenne (3) que trois des douze conditions du contexte 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 sont toutes des conditions qui traditionnellement reçoivent ce type d'évaluations favorables. En revanche, les conditions du contexte pour entreprendre qui continuent à recevoir les évaluations les plus basses ont été celles qui sont 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 entrepreneuriale basque. Quoique la plupart des conditions de l'écosystème entrepreneurial aient reçu une note basse de la part des personnes expertes basques consultées, il est important de signaler que si on les compare avec les opinions des personnes expertes espagnoles et européennes, on constate une reconnaissance et un bon positionnement en ce qui concerne la mise en marche de politiques de soutien au entrepreneuriat, de programmes gouvernementaux et les normes sociales.

De la même façon, on a demandé aux personnes expertes basques consultées d'émettre leur opinion sur les *conditions du contexte qui entravent et qui favorisent l'activité entrepreneuriale, ainsi que leurs recommandations pour renforcer le contexte entrepreneurial basque*. Leurs réponses démontrent que, selon elles, la principale *condition qui entrave* l'activité entrepreneuriale dans la CAPV reste l'accès au financement public / privé au cours des différentes étapes du processus entrepreneurial. Ainsi, les personnes expertes consultées reconnaissent que l'une des *conditions les plus favorables* pour entreprendre dans le contexte basque a été l'existence des programmes gouvernementaux. C'est ainsi que les *principales recommandations* des personnes basques consultées sont de nouveau orientées comme suit : (i) que le financement des initiatives entrepreneuriales continue à être soutenu ; (ii) que l'entrepreneuriat soit renforcé à travers l'éducation et la formation ; et (iii) que l'on continue à travailler à 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 los datos APS, obtenidos de la encuesta dirigida a 2.000 personas de 18 a 64 años residentes en la CAPV en 2016, la primera parte del informe presenta el análisis de los aspectos más relevantes del fenómeno emprendedor vasco, así como un *benchmarking* de los principales indicadores en comparación con otras economías a nivel internacional y otras Comunidades Autónomas dentro del Estado español. En concreto, (i) se evidencia la importancia de los valores, las percepciones y las actitudes para emprender por parte de la población adulta en la CAPV; (ii) se profundiza en los resultados más destacados en la actividad emprendedora vasca (principales indicadores, motivaciones para emprender, perfil de las personas emprendedoras, financiación, etc.); y (iii) se exploran los indicios de calidad de la actividad emprendedora vasca (actividad económica, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación, orientación internacional, etc.). Finalmente, se presenta 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

Un estado de alerta suele ser el punto de partida del reconocimiento, descubrimiento o generación de una oportunidad orientada a crear un valor económico o social.<sup>9</sup> Este estado de alerta suele estar condicionado por una serie de factores del individuo (conocimientos, habilidades, miedo al fracaso, modelos de referencia) y del entorno (estándares de vida, la imagen de la persona emprendedora en la sociedad...) que al conjugarse llegan a convertirse en valores, percepciones y actitudes.

Debido al papel de estos factores en la actividad emprendedora, la metodología GEM incluye algunos indicadores individuales y contextuales vinculados a los valores, percepciones y actitudes de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada. Algunos de esos rasgos se analizan tanto para la población involucrada en el proceso emprendedor como para la población que no está involucrada en dicho proceso.<sup>10</sup>

#### 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 la Tabla 1.1.1).

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2016

	% 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	<b>29,3%</b>	22,5%	23,1%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	<b>83,1%</b>	38,4%	42,1%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	33,1%	<b>49,8%</b>	48,4%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	<b>52,8%</b>	31,0%	32,8%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

<sup>9</sup> Para mayor detalle, consultar los modelos propuestos por Ardichvili y Cardozo (2000) y Sarasvathy *et al.* (2010).

<sup>10</sup> Para efectos de este apartado, se considera involucrada en el proceso emprendedor tanto las personas emprendedoras involucradas en negocios que han pagado salarios por hasta 42 meses (en etapa inicial) como las personas propietarias de negocios que han pagado salarios por más de 42 meses (etapa consolidada).

La **percepción de una oportunidad** para emprender representa el principal antecedente del proceso emprendedor donde una persona o grupo de personas identifican condiciones que le permitan descubrir ideas de negocio que den respuesta a una necesidad o incluso crear una nueva necesidad en un mercado existente.<sup>11</sup> En esta edición, el 23,1% 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 tres de cada diez personas vascas involucradas en el proceso emprendedor perciben oportunidades para emprender en el entorno donde realizan sus actividades económicas. En concreto, esta tendencia muestra una disminución de doce puntos porcentuales respecto a la edición anterior (41,5% en 2015 frente a 29,3% en 2016). Esto evidencia una postura menos optimista por parte de las personas emprendedoras vascas respecto a la identificación de oportunidades para emprender en la CAPV.

En lo relativo a la posesión de **conocimientos y habilidades** para emprender, el 42,1% de la población vasca encuestada ha manifestado que posee los conocimientos y las habilidades (ej., de gestión, de mercado, de innovación/creatividad, y más especializadas) para llevar a cabo una idea de negocio. En relación a la edición anterior (40,5% en 2015), se observa un ligero aumento de casi dos puntos porcentuales en este indicador. Además, en forma similar a la edición anterior, se destaca que ocho de cada diez personas vascas involucradas en el proceso emprendedor reconocen que poseen dichos conocimientos y habilidades. Sin embargo, tan sólo entre tres y cuatro de cada diez personas vascas no involucradas reconocen que poseen este capital humano. Este factor es 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 emprendedor.<sup>12</sup> De ahí que, mientras más personas consideren que poseen este capital humano, mayor será la probabilidad de que consideren factible emprender.

En contraste, el **miedo al fracaso** podría ser un obstáculo en el momento de llevar a cabo una iniciativa emprendedora. Al respecto, el 48,4% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en 2016 ha manifestado que percibe este obstáculo. Además, se observa un aumento de casi seis puntos porcentuales en este indicador respecto a las cifras obtenidas en la edición anterior (42,7% en 2015). 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 cinco de cada diez personas perciben este miedo al fracaso. En particular, en este último grupo se presenta un aumento de casi seis puntos porcentuales respecto a la edición anterior (44,3% en 2015). Esta tendencia reflejaría una percepción menos favorable de las personas vascas entrevistadas en esta edición sobre la influencia del miedo al fracaso en el emprendimiento.

En lo relativo a la existencia de **modelos de referencia** en su entorno más cercano, se observa que el 32,8% de la población vasca encuestada ha manifestado que conoce personalmente a alguna persona que ha iniciado su propia empresa en los últimos dos años. Este indicador muestra un aumento de casi cuatro puntos porcentuales respecto a la edición anterior (29,0% en 2015). Además cinco de cada diez personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen conocer a otro emprendedor que ha creado su empresa en los últimos dos años. Esto evidencia la importancia de los modelos de referencia en la actividad emprendedora vasca.

El Gráfico 1.1.1 muestra el análisis **en términos evolutivos** de las percepciones de los valores y actitudes para emprender en la población vasca durante el periodo 2005-2016.

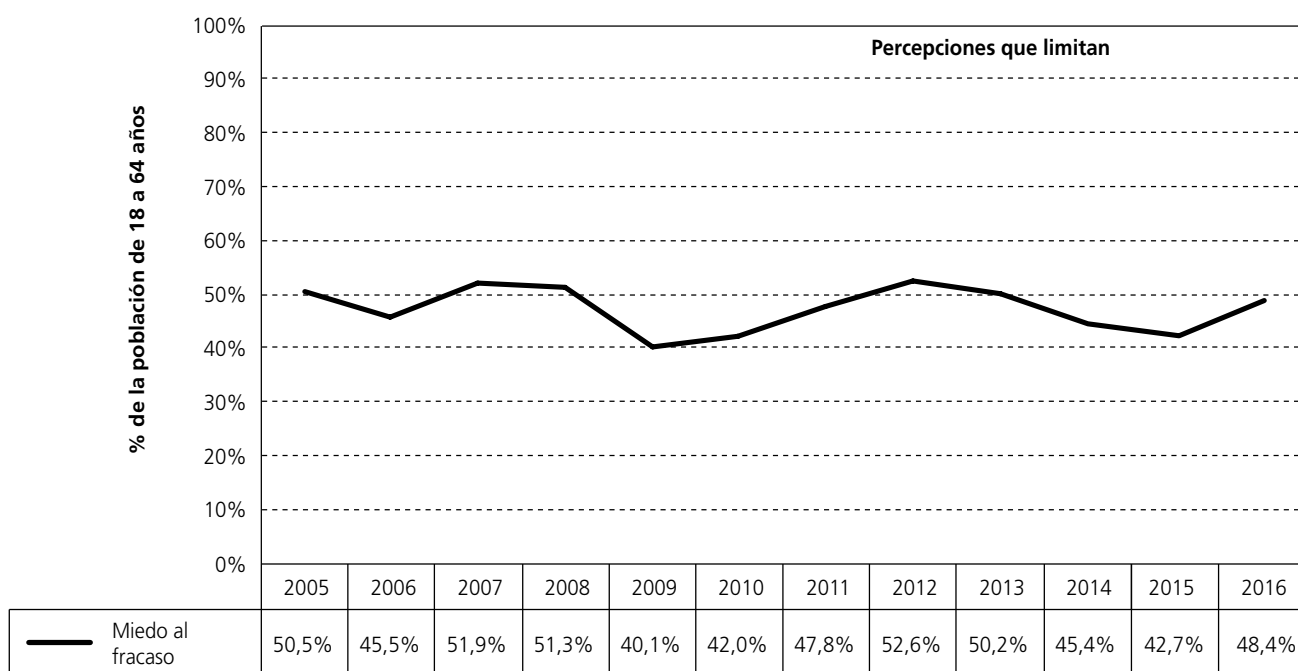
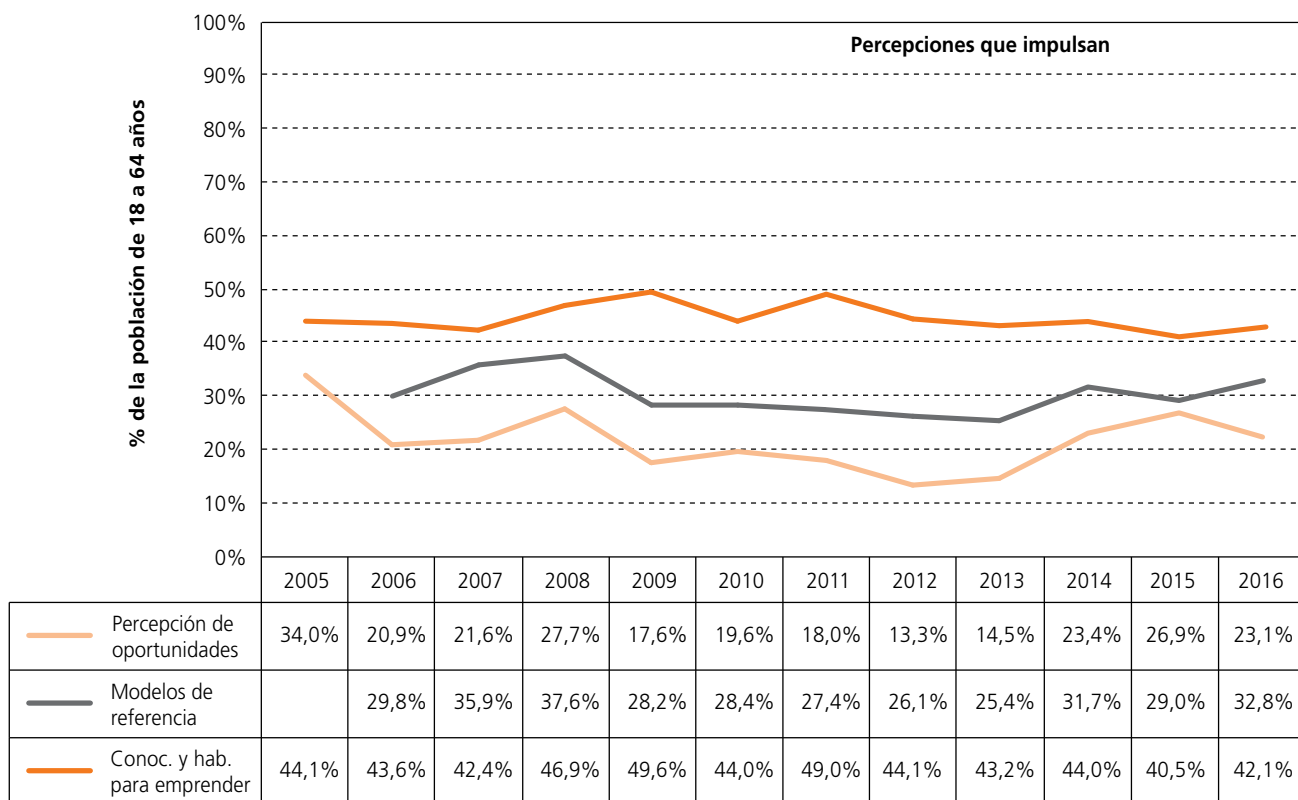
Respecto a las percepciones **que impulsan la actividad emprendedora**, en este periodo se observan considerables fluctuaciones en el porcentaje de la población vasca que percibía oportunidades para emprender (del 34,0% en 2005 al 23,1% en 2016) alcanzando los porcentajes bajos durante la crisis y recesión económica (de 2009 al 2013). Aunque aún no se alcanzan los indicadores obtenidos al inicio del proyecto hace más de una década, en las últimas ediciones (de 2014 al 2016) se han presentado ligeras señales de recuperación en la percepción de oportunidades para emprender en la CAPV. Por otro lado, con ligeras variaciones, un tercio de la población entrevistada ha percibido la existencia de modelos de referencia (del 29,8% en 2006 al 32,8% en 2016). Asimismo, menos de la mitad de la población entrevistada vasca sigue percibiendo que posee los conocimientos y habilidades requeridas para emprender (del 44,1% en 2005 al 42,1% en 2016). En lo relativo a las percepciones **que limitan la activi-**

<sup>11</sup> Para mayor detalle, consultar el trabajo elaborado por Ardichvili *et al.* (2003).

<sup>12</sup> Para complementar este análisis, se recomienda profundizar en el nivel de estudios de las personas emprendedoras que se presenta en el apartado de actividad emprendedora.



Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender.  
CAPV 2005-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

**dad emprendedora**, la tendencia sobre el miedo al fracaso ha fluctuado durante el periodo de análisis. En contraste a la percepción de oportunidad, durante el periodo más crítico de crisis y recesión económica (2009 al 2011) se observaron los porcentajes más bajos en la percepción de la población vasca del miedo como un obstáculo para emprender. Una posible explicación a esta tendencia estaría vinculada al efecto impulsor de épocas de incertidumbre económica y social que motivan al emprendimiento por necesidad debido al deterioro del mercado laboral e incluso el emprendimiento por oportunidad debido a la existencia de condiciones que favorecen el desarrollo de iniciativas.

#### Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

Desde una perspectiva de género, en la literatura y en la práctica empresarial se ha evidenciado que las cualidades psicológicas y sociológicas de las personas pueden influir en su propensión al emprendimiento.<sup>13</sup> Al respecto, 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) debido a la existencia de una serie de factores al momento de emprender.<sup>14</sup> Por ello, 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 la Tabla 1.1.2).

*Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2016*

	% 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	22,2%	<b>36,7%</b>	29,3%	<b>23,5%</b>	21,5%	22,5%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	<b>83,5%</b>	82,7%	83,1%	<b>40,1%</b>	36,7%	38,4%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	<b>36,0%</b>	29,8%	33,1%	<b>50,1%</b>	49,6%	49,8%
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	51,2%	<b>54,6%</b>	52,8%	<b>32,2%</b>	29,8%	31,0%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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 la Tabla 1.1.1, tan sólo el 23,1% de la población adulta en la CAPV percibe oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Desde una perspectiva de género, 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 la Tabla 1.1.2). En general, ambas tendencias son muy similares a las observadas en la edición anterior. Sin embargo, se presentan variaciones a la baja tanto en las emprendedoras vascas (de 43,3% en 2015 a 36,7% en 2016) como en los no emprendedores vascos (de 26,6% en 2015 a 23,5% en 2016) que perciben oportunidades para emprender.

<sup>13</sup> Para mayor detalle, consultar Arenius y Minniti (2005).

<sup>14</sup> 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).

En lo relativo a la existencia de **modelos de referencia**, desde una perspectiva de género, se observa una tendencia similar a la percepción de oportunidades para emprender. Es decir, en el colectivo emprendedor, destaca que ligeramente las mujeres han manifestado conocer más personas que han emprendido en los últimos dos años (54,6%) que en el caso de los hombres (51,2%). En el caso de la población no involucrada, el porcentaje de los hombres (32,2%) ligeramente supera al de las mujeres (29,8%) que percibe modelos de referencia. Sin embargo, a pesar de los diversos programas de sensibilización que se han puesto en marcha y el papel relevante de los medios de comunicación en la difusión de este tipo de noticias, la mayoría de la población ha manifestado no conocer personalmente a ninguna persona que haya emprendido en los últimos dos años. Asimismo, es importante destacar que ambas tendencias no presentan variaciones a las observadas en la edición anterior.

En lo relativo a la percepción de **habilidades y conocimientos** para emprender, el 82,7% (involucradas) y el 36,7% (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 83,5% (involucrados) y el 40,1% (no involucrados). En estas cifras se sigue observando una tendencia de que las mujeres tienen una percepción de sus capacidades que es ligeramente inferior respecto a la de los hombres, lo que conlleva a que las mujeres no vean factible emprender tanto como los hombres. A pesar de estas tendencias desde la perspectiva de género, en las últimas ediciones, se destaca un reconocimiento en el colectivo emprendedor de que posee las experiencias, habilidades y conocimientos vinculados a la identificación, puesta en marcha y desarrollo de iniciativas emprendedoras.

En lo relativo a la percepción del **miedo al fracaso**, el 29,8% (involucradas) y el 49,6% (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 36,0% (involucrados) y el 50,1% (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 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 particular, en esta edición se destacan los porcentajes más altos de personas que consideran el miedo al fracaso como un obstáculo en el caso de los hombres emprendedores (26,7% en 2015 frente a 36,0% en 2016) y en el caso de las mujeres no emprendedoras (46,8% en 2015 frente a 49,6% en 2016).

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

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

En la introducción de este apartado se hacía mención a la importancia del contexto en la configuración de las intenciones y acciones emprendedoras. Directa o indirectamente, una serie de aspectos sociales influyen positiva o negativamente al llevar a cabo una iniciativa emprendedora. La metodología GEM incluye algunos indicadores (véase la Tabla 1.1.3) que recogen la opinión de la población vasca encuestada sobre los aspectos socio-culturales que podrían influir en su comportamiento emprendedor (ej., 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).

Toda decisión emprendedora suele estar motivada por las **expectativas y los estándares de vida** de la población vasca, de ahí que en cada tipo de economía se observen más o menos personas que emprenden por necesidad y/o por oportunidad.<sup>15</sup> Según la opinión de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada, el 76,7% ha manifestado su preferencia hacia una equidad en los estándares de vida (véase la Tabla 1.1.3). Entre los grupos de análisis, esto es, personas involucrados/as y no involucrados/as

---

<sup>15</sup> Para mayor detalle, consultar Peña *et al.* (2017).

Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2016

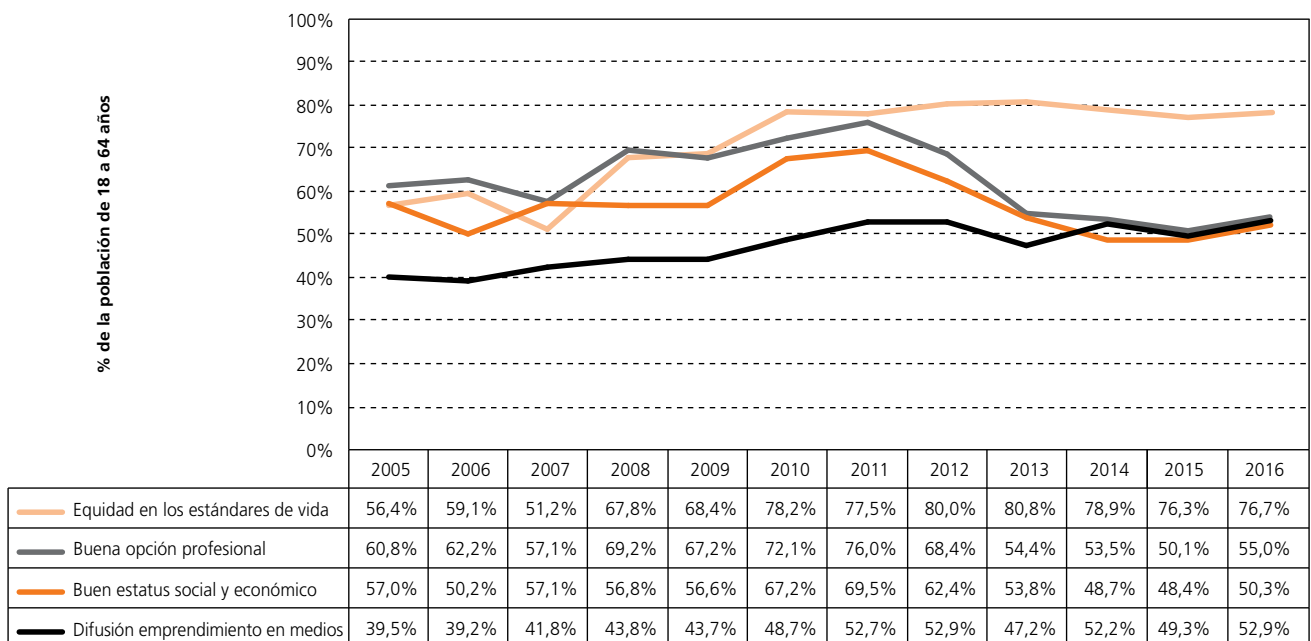
	% de la población de 18-64 años		
	involucrada en el proceso emprendedor	no involucrada en el proceso emprendedor	total (involucrada + no involucrada)
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	76,3%	76,7%	76,7%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	58,3%	54,7%	55,0%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	46,5%	50,6%	50,3%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	65,8%	51,7%	52,9%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

en el proceso emprendedor, no se observan diferencias relevantes. Sin embargo, porcentualmente, este indicador ha disminuido gradualmente respecto a las últimas cuatro ediciones (véase el Gráfico 1.1.2).

En lo relativo a la percepción de que emprender es **una buena opción profesional** en la CAPV, aproximadamente el 55,0% de la población vasca encuestada coincide en que la actividad emprendedora puede ser una buena alternativa profesional. En esta edición, este indicador muestra un aumento de cinco puntos respecto a la edición anterior y tras varios años en los que se venía observando una tendencia a la baja (véase el Gráfico 1.1.2). Por otro lado, tan sólo el 50,3% de la población vasca de 18 a 64 años considera que emprender brinda un **buen estatus social y económico** a la persona emprendedora. Esta percepción mejora respecto a la edición anterior (48,4% en 2015) e interesantemente se muestra más acentuada este año en el colectivo no emprendedor (50,6%) que en el colectivo emprendedor (46,5%).

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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 reconoce el papel de los medios de comunicación como agentes difusores de historias de éxito empresarial. Según su nivel de involucramiento dentro del proceso emprendedor, destaca que la población involucrada tiene una mayor percepción de la existencia de noticias sobre emprendedores de éxito en los medios (65,8%) que la población no involucrada (51,7%). No obstante, en ambos casos las cifras muestran un ligero aumento de esta percepción con respecto a la edición anterior (véase el Gráfico 1.1.2).

#### 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 la influencia de la cultura en la actividad emprendedora. La Tabla 1.1.4 muestra que la población de las mujeres tiene una mejor perspectiva que la de los hombres en la mayoría de los indicadores.

*Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2016*

	% 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	73,5%	<b>79,7%</b>	76,3%	75,0%	<b>78,4%</b>	76,7%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	51,3%	<b>66,2%</b>	58,3%	53,6%	<b>55,7%</b>	54,7%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	<b>51,3%</b>	41,2%	46,5%	<b>53,3%</b>	47,9%	50,6%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	<b>68,4%</b>	62,7%	65,8%	50,2%	53,3%	51,7%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Si bien la mayoría de personas entrevistadas considera que la población en general valora que haya equidad en los estándares de vida, son las mujeres, independientemente de si están involucradas o no en el proceso emprendedor, las que perciben en mayor medida esta preferencia social (79,7% de las mujeres involucradas y 78,4% de las no involucradas así lo consideran). Asimismo, las mujeres perciben, en mayor proporción que los hombres, que la sociedad considera el emprendimiento como una buena opción profesional (66,2% de las mujeres involucradas frente a 51,3% de los hombres involucrados, y 55,7% de las mujeres no involucradas frente a 53,6% de los hombres no involucrados). Por el contrario, la población masculina tanto involucrada como no involucrada en el proceso emprendedor percibe, en mayor medida que la población femenina, que para la sociedad vasca emprender con éxito es un hecho que brinda un buen estatus social y económico (51,3% de los hombres involucrados frente a 41,2% de las mujeres involucradas y 53,3% de los hombres no involucrados frente a 47,9% de las mujeres no involucradas). En lo relativo al papel que juegan los medios de comunicación, dentro del colectivo involucrado en el proceso emprendedor son los hombres los que en mayor medida consideran que es cierto que los medios difunden a menudo noticias sobre emprendedores exitosos (68,4% frente a 62,7% en el caso de las mujeres); mientras que en el colectivo no involucrado en el proceso emprendedor son las

mujeres las que manifiestan esta percepción con mayor intensidad (53,3% frente a 50,2% en el caso de los hombres).

A partir de estos resultados, resulta interesante ver la ratio mujer/hombre que se presenta más adelante en el apartado vinculado al perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor. Además, para complementar el análisis presentado en este apartado, se recomienda leer la segunda parte de este informe sobre las condiciones del entorno para emprender, que presenta la perspectiva de las 36 personas vascas expertas entrevistadas en 2016.

### 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, se adopta la metodología desarrollada por el Foro Económico Mundial<sup>16</sup> 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. El *benchmarking* evidencia que el porcentaje de población vasca de 18 a 64 años que **perciben oportunidades** (23,1%) está ligeramente por debajo de la media Española (25,6%), de la media del grupo de economías basadas en la innovación (41,3%), y de la media de las economías europeas que forman parte de ese grupo (39,9%). En general, podemos destacar que economías europeas como Suecia (78,5%) y Países Bajos (54,3%) ocupan las principales posiciones de este ranking. Asimismo, economías como Grecia (13,0%), Eslovenia (25,3%) y España (25,6%) se ubican en las últimas posiciones.

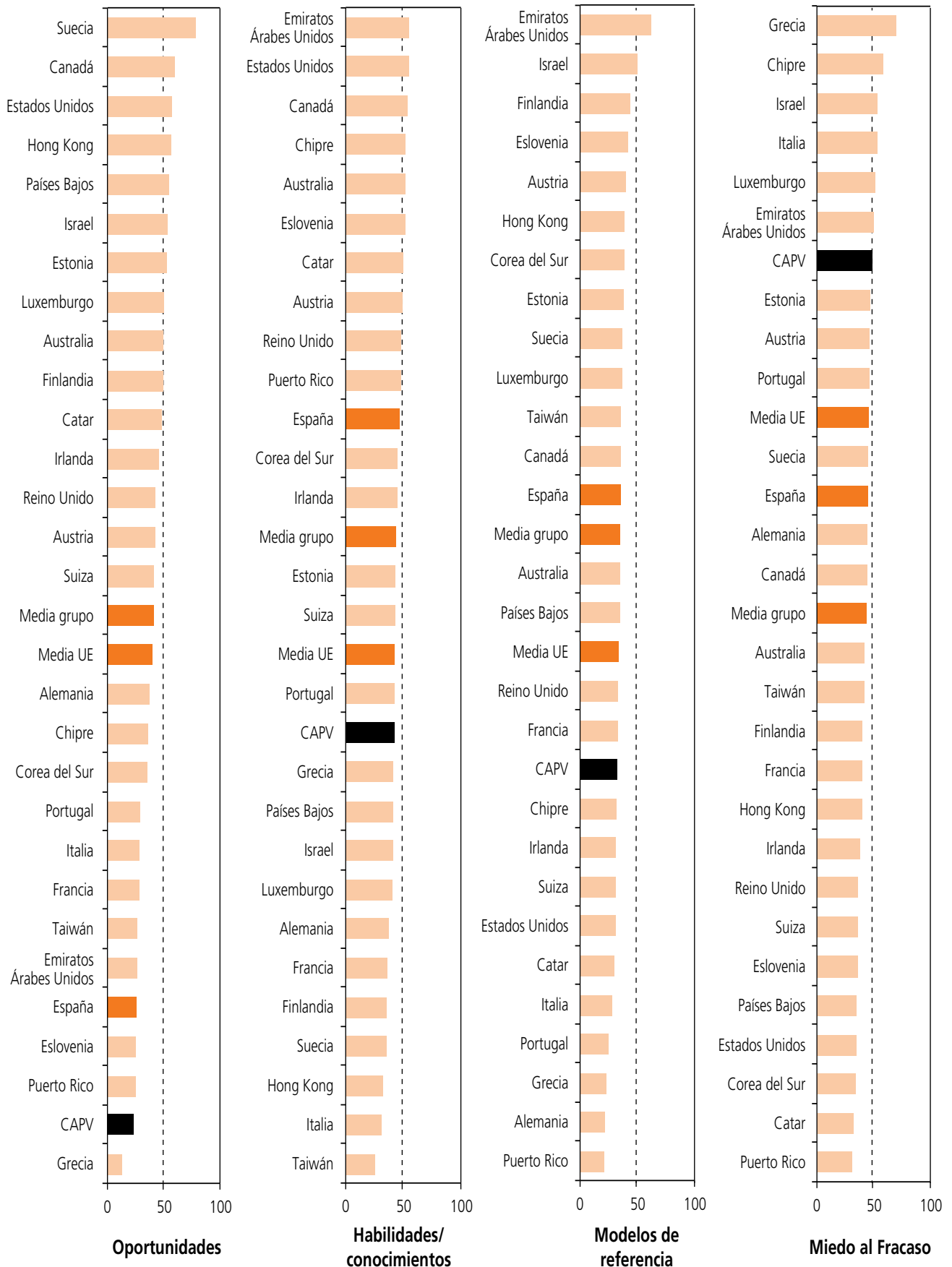
En lo relativo a la percepción de que se poseen **los conocimientos y habilidades** necesarias para emprender, economías europeas como Chipre (52,4%), Eslovenia (51,8%) y Reino Unido (48,0%) se posicionan en las primeras posiciones en este ranking (tan sólo superadas por Emiratos Árabes, Estados Unidos, Canadá y Australia que forman parte del grupo de economías basadas en la innovación); mientras que la población de economías europeas como Italia (31,2%) y Suecia (35,5%) están dentro de las ocupan las últimas posiciones (tan sólo por encima de Taiwán y Hong Kong que forman parte del grupo de economías basadas en la innovación). En este contexto, el posicionamiento de la población vasca en lo que respecta al porcentaje de la población que percibe tener conocimiento y habilidades para emprender (42,1%), está por debajo del valor para España (46,7%), de la media del grupo de economías basadas en la innovación (43,8%), y de la media de las economías europeas que forman parte de ese grupo (42,5%).

En la percepción **de modelos de referencia** en emprendimiento, las economías europeas que encabezan este indicador son Finlandia (44,0%), Eslovenia (41,8%) y Austria (39,9%); mientras las que ocupan las últimas posiciones son Alemania (22,4%) y Grecia (22,7%). En este indicador, el posicionamiento del País Vasco (32,8%) presenta una tendencia por debajo de la media del conjunto de las economías europeas (33,5%), de las economías basadas en la innovación (35,1%) e incluso del conjunto de España (35,6%).

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 afirma tener esta percepción (48,4%) es ligeramente mayor que la población española (45,0%), la europea (45,9%), y la de los países que integran las economías basadas en la innovación (43,5%). Además, hay que destacar que Países Bajos (35,1%) y Eslovenia (35,7%) son economías mejor posicionadas en este indicador, mientras que Grecia (70,2%) y Chipre (58,6%) presentan los porcentajes más elevados.

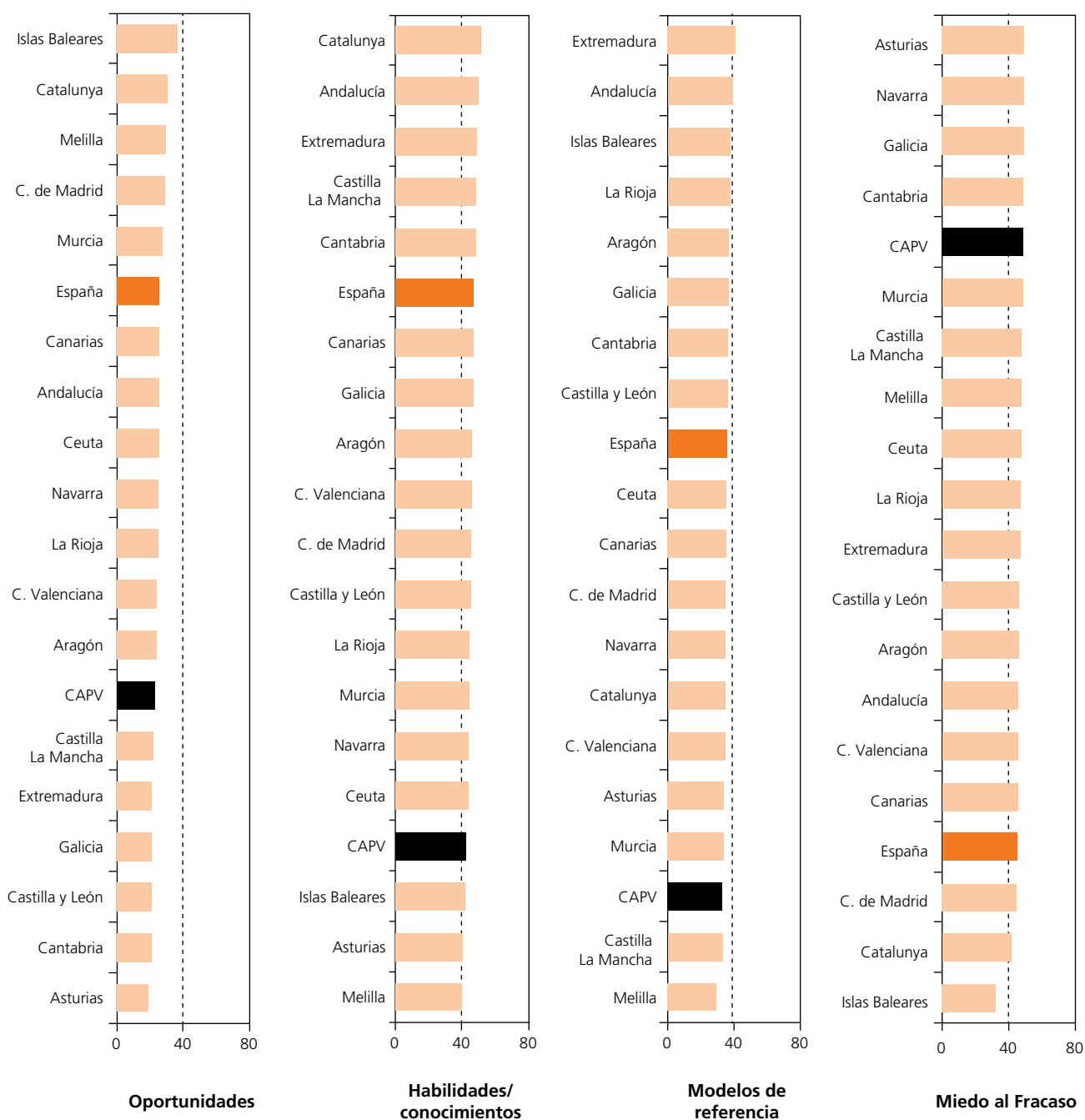
<sup>16</sup> Para más información, consultar su *website*: <http://www.weforum.org>

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 2016



Fuente: GEM (APS, 2016).

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 2016



Fuente: GEM (APS, 2016).

Complementariamente, a continuación se presenta el análisis de *benchmarking* por Comunidades Autónomas (véase el Gráfico 1.1.4). A diferencia de la edición anterior, la percepción de **oportunidades para emprender** de las personas vascas entrevistadas (23,1%) se posiciona ligeramente por debajo de los niveles que se observan en las regiones de referencia como Cataluña (30,0%), Madrid (28,7%) o Navarra (25,0%). Asimismo, en este indicador, la CAPV tan sólo está por encima de Castilla-La Mancha (21,6%), Extremadura (20,9%), Galicia (20,8%), Castilla y León (20,8%), Cantabria (20,5%) y Asturias (18,4%). En la percepción de la población sobre la **posesión de conocimientos y habilidades** para emprender, el País Vasco (42,1%) se posiciona en las últimas posiciones de este ranking y tan sólo le anteceden Islas Baleares (41,6%), Asturias (40,2%) y Melilla (39,5). En este sentido, la



CAPV está posicionada, según este indicador, por debajo de las regiones de referencia como Cataluña (50,8%), Madrid (45,1%) o Navarra (43,4%). Esta tendencia también se observa en el indicador **modelos de referencia** ya que el País Vasco (32,8%) ocupa la antepenúltima posición y tan sólo le anteceden Melilla (28,7%) y Castilla-La Mancha (32,8%). Sin embargo, en este indicador la CAPV está ligeramente a dos puntos porcentuales por debajo de las regiones de referencia como Cataluña (34,2%), Madrid (34,7%) o Navarra (34,6%). En cuanto al **miedo al fracaso**, la CAPV (48,4%) se posiciona ligeramente por debajo de Asturias (48,9%), Navarra (48,8%), Galicia (48,7%) y Cantabria (48,5%), aunque por encima de las comunidades de referencia como Madrid (44,4%) y Cataluña (41,3%).

## 1.2. Resultados de la actividad emprendedora

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

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, tal y como se definen en la conceptualización del proceso emprendedor descrito en la introducción del informe. En concreto, se ofrece un análisis de:
  - a) El índice de población *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 2015-julio 2016).
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 internacional<sup>17</sup>, nacional y por comunidades autónomas españolas.

### 1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

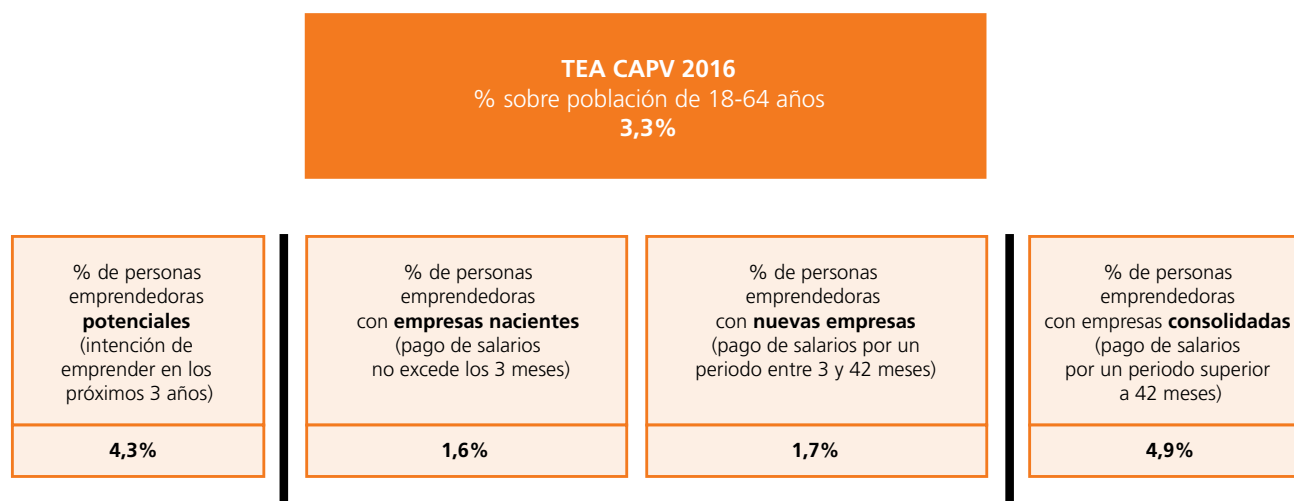
La actividad emprendedora total en la CAPV en 2016 muestra un dato muy similar al observado en el ejercicio anterior, con un 3,3% de la población vasca (entre 18 a 64 años) involucrada en la creación o puesta en marcha de un nuevo negocio (de hasta 42 meses de vida). La aparente estabilidad del principal indicador que mide la dinámica creadora de empresas en la CAPV oculta un importante avance de las iniciativas *nacien-*

---

<sup>17</sup> 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.

tes (0-3 meses), que se recuperan en un 26,9%, y contrasta con la caída del indicador de *empresas nuevas* (3-42 meses) que sufre un retroceso de un 19% respecto del año anterior (véase el Gráfico 1.2.1).

Gráfico 1.2.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial.  
CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Se observa un repunte muy interesante, equivalente a un incremento anual del 16,3%, en la intención futura de emprender de la población de la CAPV, siendo un 4,3% el porcentaje de personas emprendedoras *potenciales* que en 2016 declaran su intención de emprender en los tres próximos años. El indicador que sufre el retroceso más acusado es la población propietaria de *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida), que tras una década situado en un dato muy estable en torno al 7-8%, disminuye hasta el 4,9%, lo que supone una caída del 30,9% con respecto al año anterior. La tasa de cierre empresarial se mantiene en niveles bajos (véase la Tabla 1.2.1).

Tabla 1.2.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial.  
CAPV 2004-2016

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
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%	3,3%
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%	1,6%
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%	1,7%
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%	4,9%
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%	4,3%
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%	0,9%

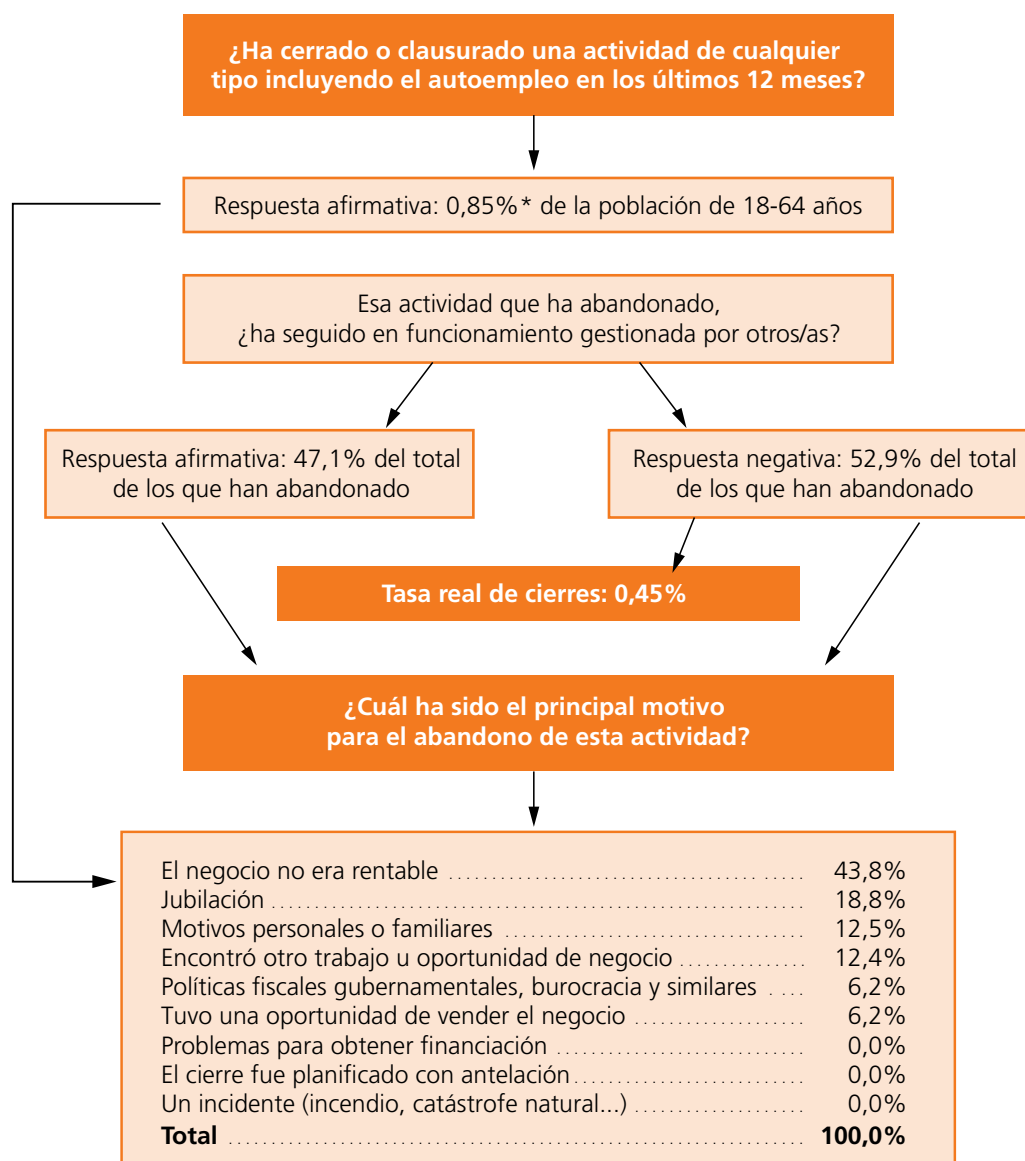
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

En definitiva, observamos un avance positivo de las *empresas Nacientes* (0-3 meses) y de la predisposición a emprender futura (próximos 3 años) y un importante retroceso de las actividades empresariales *consolidadas*. La tasa *abandono de la actividad emprendedora* es uno de los indicadores más positivos, con solo el 0,9% de la población involucrada en un cese empresarial, que sitúa a la CAPV en un escenario de cierre empresarial similar al trienio 2004-2006. Debemos además añadir que el 47,1% de los *abandonos* empresariales supone traslado del negocio a otros/as propietarios/as y no cierres definitivos, por lo que la

tasa neta de *cierres* se sitúa en un 0,45%. Estos datos se explican de manera ilustrativa si analizamos en el Gráfico 1.2.2 las razones de abandono del negocio y su continuidad con otros/as propietarios/as.

La principal razón de cierre es la falta de rentabilidad del negocio (43,8%). Y si aglutinamos la jubilación (18,8%), encontrar otra oportunidad laboral o de negocio (12,4%) y la posibilidad de vender la empresa (6,2%), su suma (37,4%) se acerca a la cifra de traspaso de la empresa a otros dueños/gestores. Durante esta edición, la falta de financiación no parece ser un problema que motive el cierre, si bien, si han sido citadas las políticas fiscales, gubernamentales y la burocracia, que están detrás del 6,2% de los casos de cese. Merece la pena reseñar que la cifra de ceses por jubilación este año se ha más que duplicado respecto a la del año anterior. Parece que la elevada edad media de las personas empresarias en la CAPV está incrementando este fenómeno que exige políticas que faciliten la sucesión empresarial y la continuidad de los negocios consolidados.

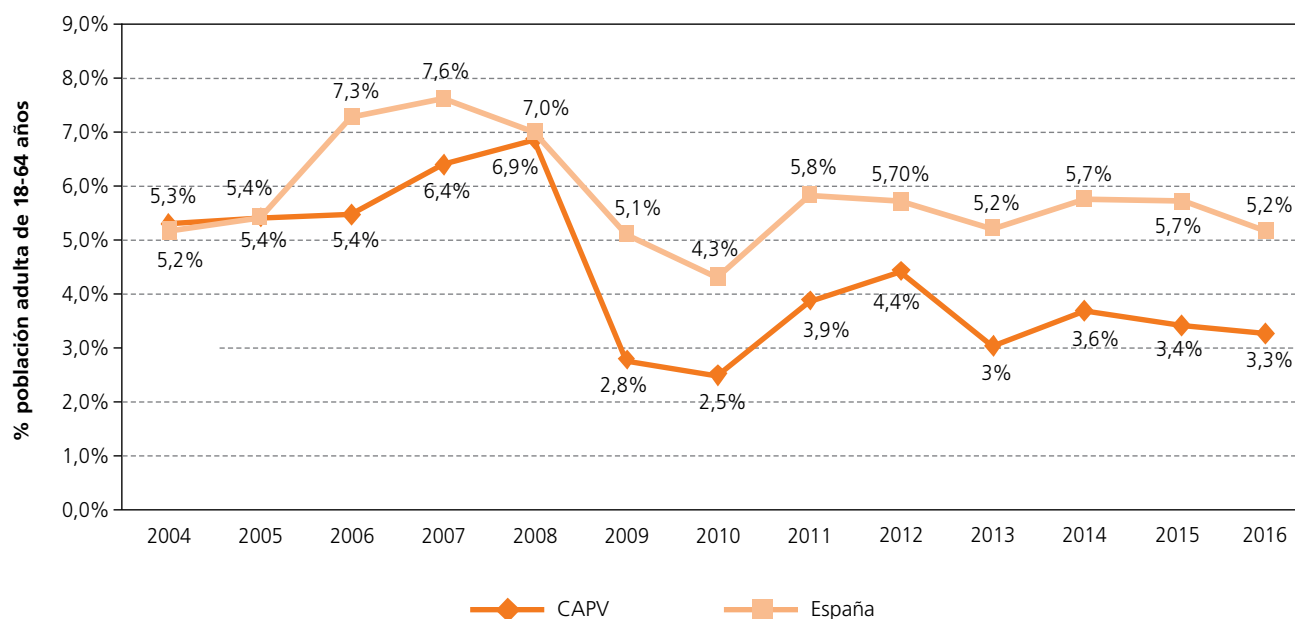
Gráfico 1.2.2. Abandono empresarial y motivo de abandono.  
CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

En el entorno estatal, el retroceso de la actividad emprendedora recorta levemente la diferencia entre la CAPV y España, que supone menos de dos puntos porcentuales (véase el Gráfico 1.2.3).

Gráfico 1.2.3. Evolución del índice de actividad emprendedora.  
TEA, CAPV-España, 2004-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

### 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 2016, 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 (BB). Además, se analiza la tasa de actividad emprendedora que aglutinaría a iniciativas nacientes y nuevas.<sup>18</sup>

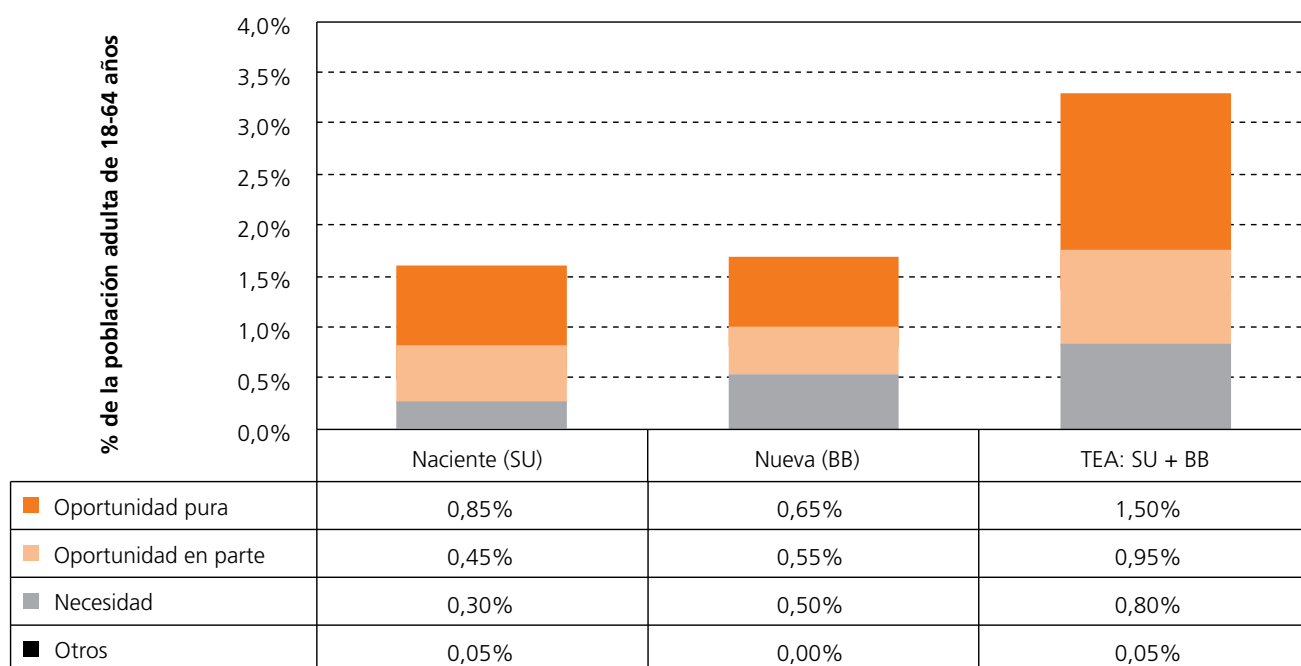
Tal y como se ha mencionado anteriormente, la TEA se sitúa en el 3,3% de la población vasca de 18-64 años de edad entrevistada en 2016, entre los cuales, el 2,45% de la población adulta corresponde a personas emprendedoras en fase inicial por oportunidad, bien motivadas por la identificación de una oportunidad pura (1,50%) o parcial (0,95%). Al desagregar dicha tasa, el 1,3% corresponde a iniciativas emprendedoras nacientes y el 1,2% a actividades emprendedoras nuevas que han sido originadas por la identificación de una oportunidad de negocio.

Por el contrario, el 0,8% de la población vasca está involucrada en iniciativas emprendedoras en fases iniciales debido a la necesidad como motivación principal por emprender. Por su parte, el 0,3% de la población son personas identificadas como emprendedoras nacientes por necesidad, mientras que el 0,5% son personas identificadas como emprendedoras con empresas nuevas que crearon su negocio por necesidad (véase el Gráfico 1.2.4).

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 74,3% de las personas emprendedoras en fase inicial manifestó en 2016 que el motivo para emprender fue porque identificaron una oportunidad, mientras que el 24,2% reveló haberlo hecho motivada 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 (56,1%) e incluso por aumentar (19,9%) o mantener (20%) sus ingresos.

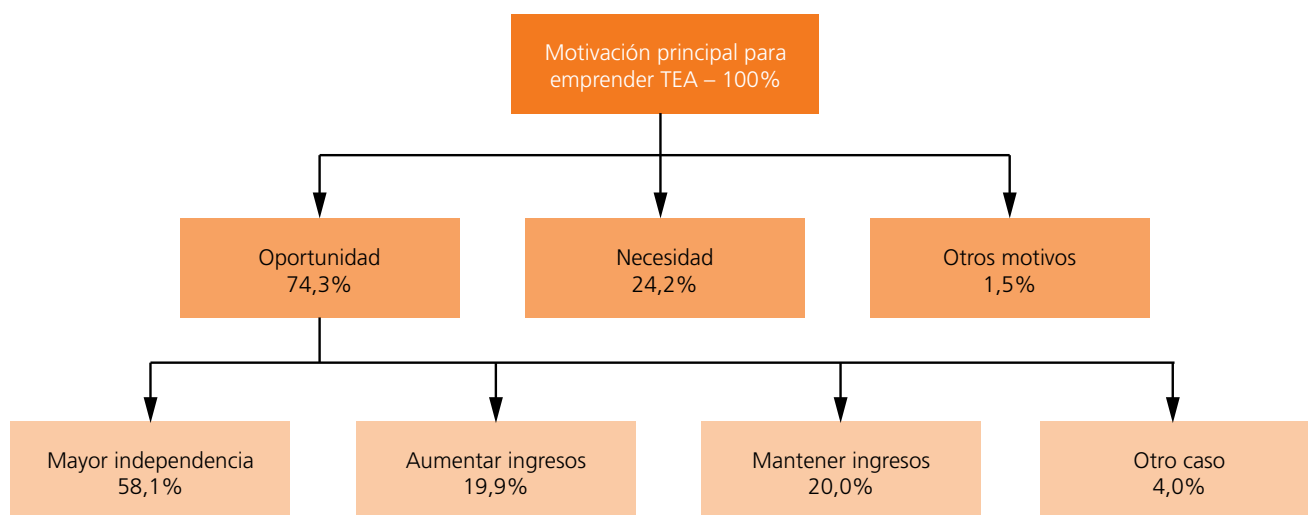
<sup>18</sup> Las siglas SU con las que se identifica a las iniciativas nacientes se refieren al anglicismo *start-up*, mientras que las siglas BB con las que se identifican a las empresas nuevas se refieren al anglicismo *baby business*. Para mayor detalle de las definiciones de estos grupos, se recomienda revisar la conceptualización de los indicadores del proceso emprendedor en la introducción, o en su defecto el glosario que se incluye al final de esta parte del informe.

Gráfico 1.2.4. Motivos para emprender.  
TEA, CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

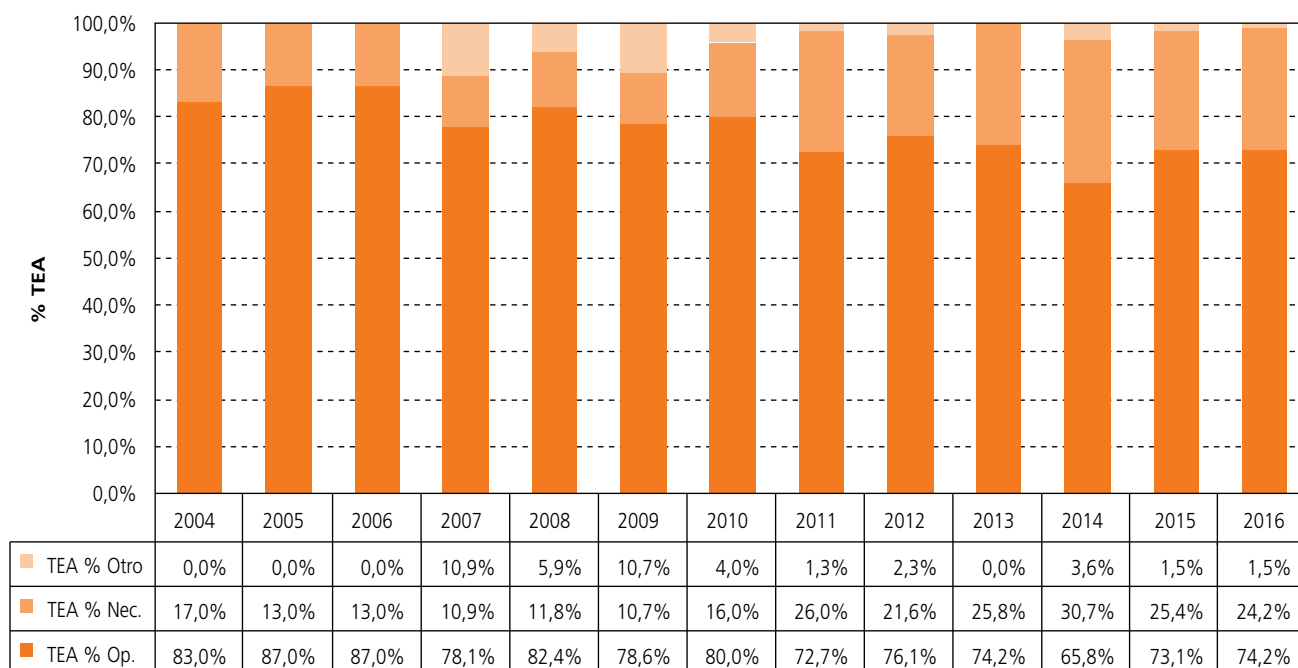
Gráfico 1.2.5. Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender.  
CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

El Gráfico 1.2.6 muestra la evolución de la tasa TEA según los motivos para emprender en el periodo 2004-2016 en la CAPV. En general, se observa como tendencia que el principal motivo para emprender en la CAPV está asociado a la identificación de una oportunidad de negocio. A partir del 2011, el emprendimiento por necesidad ha tenido en la CAPV una mayor relevancia para tomar la decisión de emprender. Respecto al año anterior se observa que tanto el porcentaje de personas que han emprendido por oportunidad como el de quienes han emprendido por necesidad apenas han variado y se mantienen en proporciones similares a las observadas en 2015.

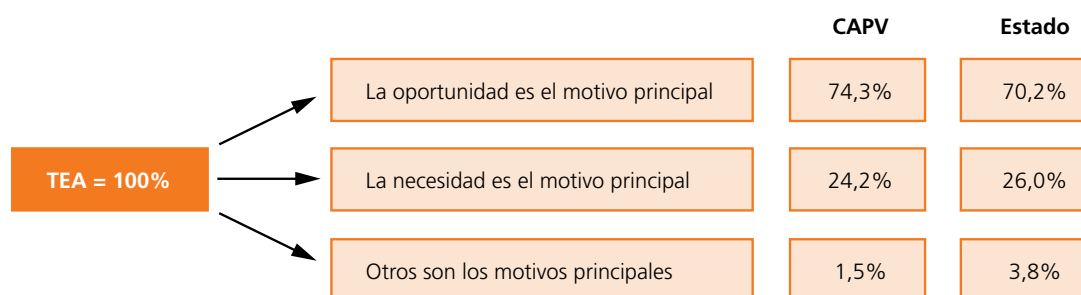
Gráfico 1.2.6. Evolución de la TEA según los motivos para emprender.  
CAPV 2004-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Si se comparan los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.7), se observa que en la CAPV ha tenido mayor relevancia la identificación de oportunidades como principal motivación para emprender en comparación con el Estado.

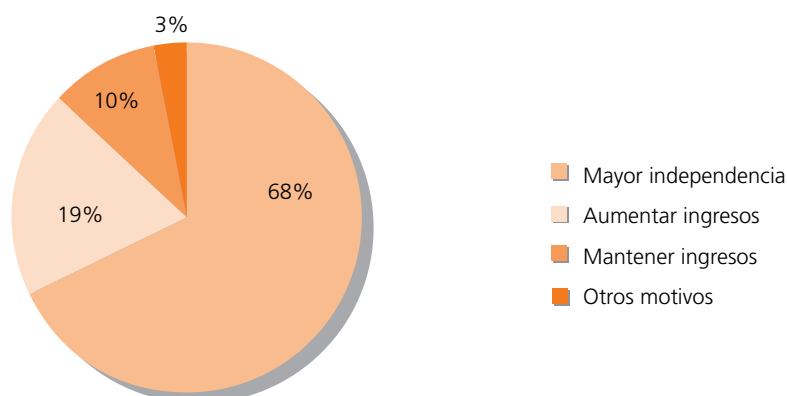
Gráfico 1.2.7. Principal motivo para emprender.  
CAPV-España 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

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, dentro del conjunto que ha emprendido por oportunidad, el interés por mantener ingresos ha ganado peso en comparación a la edición 2015 y a su vez el interés de conseguir mayor independencia ha perdido peso.

Gráfico 1.2.8. La actividad emprendedora en fase inicial según el motivo para emprender.  
TEA CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

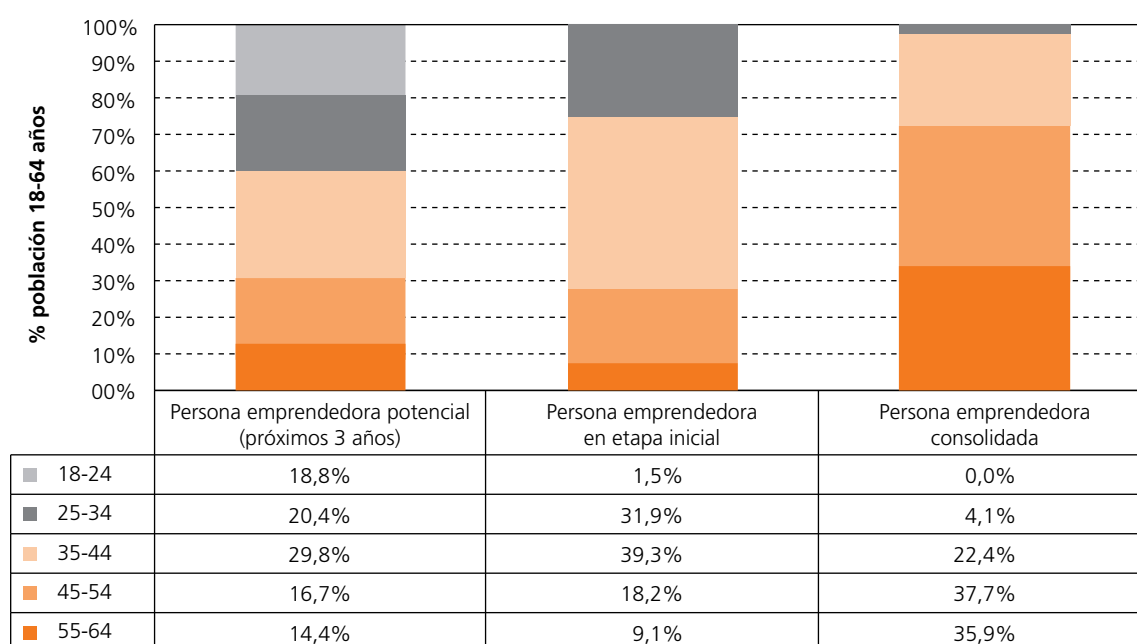
### 1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

Este apartado describe el perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor en 2016. Por tanto, este análisis se desarrolla teniendo en consideración las diferentes fases del proceso emprendedor de acuerdo a la conceptualización del proceso emprendedor descrita en la introducción: emprendedor/a potencial, emprendedor/a en fase inicial (empresa creada con menos de 42 meses) y emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses).

#### Distribución por Edad

La distribución por edad de las personas emprendedoras 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 intere-

Gráfico 1.2.9. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016

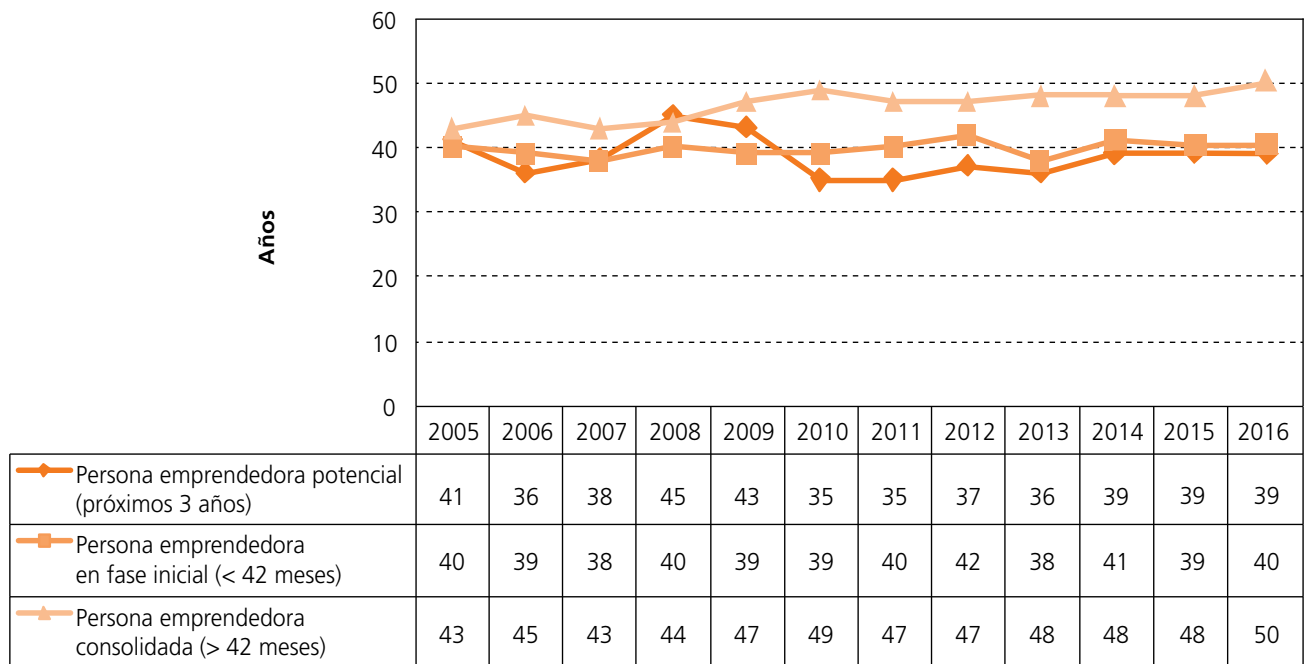


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

santes. Por un lado, la mayoría de las personas emprendedoras vinculadas a iniciativas emprendedoras en fase de consolidación (más de 42 meses) tiene una edad superior a 45 años (73,6%). Este tramo de edad no es tan significativo para el resto de perfiles de personas emprendedoras. Es decir, tan sólo el 27,3% de las personas emprendedoras que han manifestado haber puesto en marcha alguna iniciativa emprendedora de menos de 42 meses, y el 31,1% 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 39,3% de las personas emprendedoras con iniciativas emprendedoras en etapa inicial, así como, el 29,8% de las personas emprendedoras potenciales se encuentran en el tramo de edad entre 35 y 44 años. Además, más del 33% de las personas emprendedoras en etapa inicial son jóvenes con menos de 34 años.

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 desarrollan iniciativas emprendedoras en fase inicial (menos de 42 meses) es de 40 años, por lo que se observa un ligero aumento respecto a la edición 2015. En cuanto a las personas emprendedoras potenciales se observa que la edad media sigue igual que en ejercicios anteriores (39 años). A su vez, la edad promedio de las personas emprendedoras con iniciativas consolidadas ha aumentado en el último año (50 años).

Gráfico 1.2.10. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2016



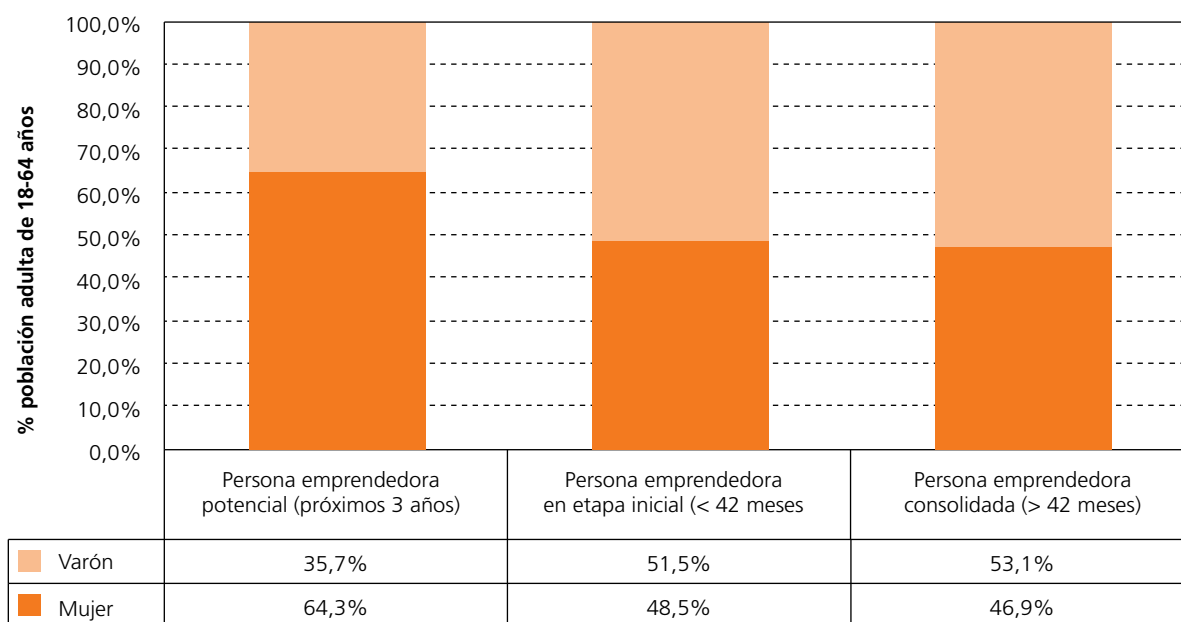
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

### Distribución por Género

En la edición 2016, los indicadores obtenidos muestran que el 64,3% 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 muestra una tendencia al alza si se compara con la edición anterior (63,9%). Respecto a la presencia de la mujer en el resto de etapas del proceso emprendedor, el 48,5% de las personas con empresas en etapa inicial son mujeres (46,3% en 2015), y el 46,9% de las personas con empresas consolidadas son mujeres (40% en 2015).



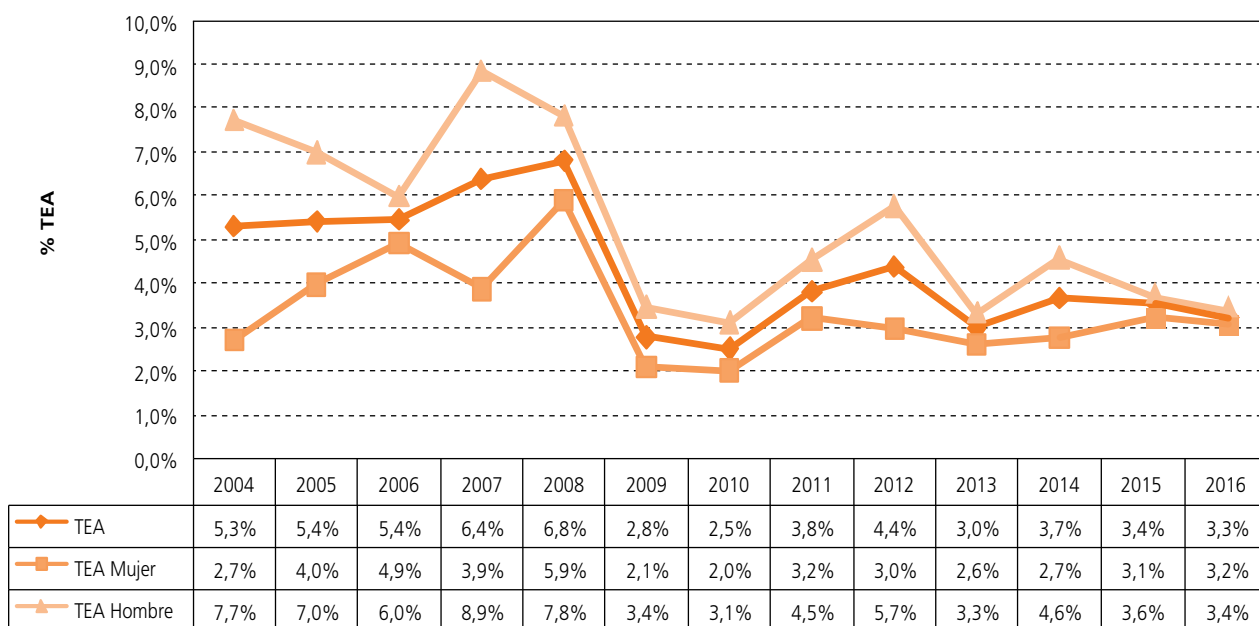
Gráfico 1.2.11. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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). Mientras que en el año 2004 la diferencia entre la tasa masculina de actividad emprendedora en fase inicial y la tasa femenina representaba cinco puntos porcentuales a favor de los hombres, en el último año la diferencia es mucho menos de un punto porcentual. 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 en relación con la presencia masculina.

Gráfico 1.2.12. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2016

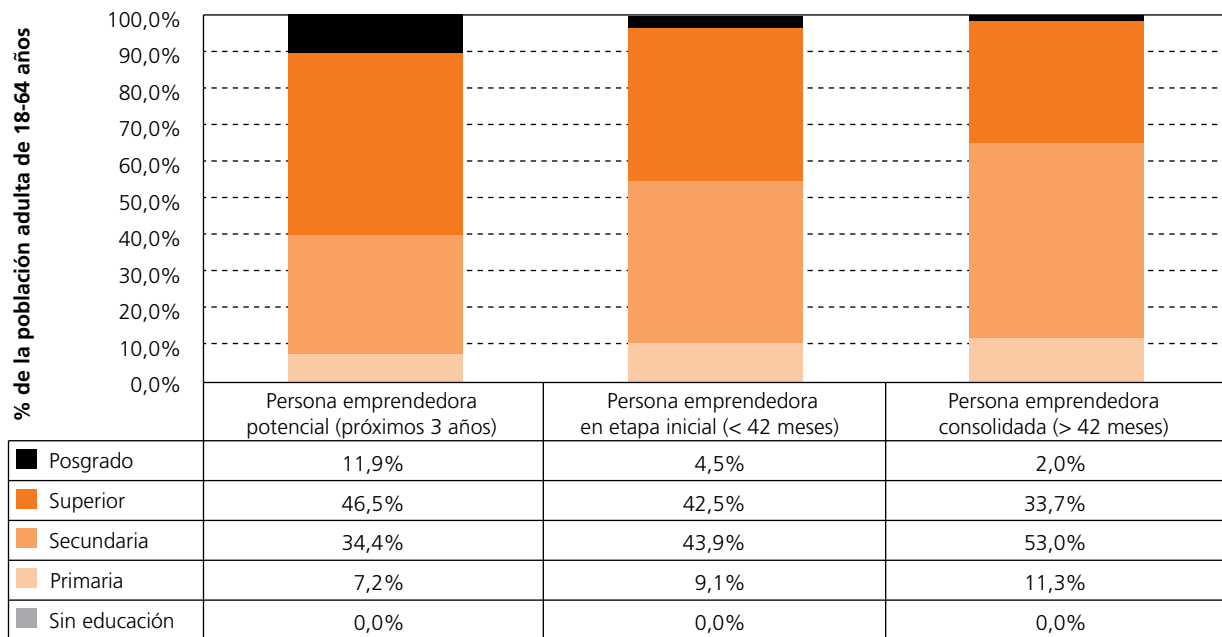


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

## Distribución por Nivel de Educación

En la edición 2016, la mayoría de las personas emprendedoras vascas entrevistadas cuenta con un nivel de estudios superior (véase el Gráfico 1.2.13). Es decir, más de un 50% de las personas emprendedoras potenciales y más de un 45% de las involucradas en iniciativas en fase inicial indicaron que poseían estudios superiores (licenciatura, ingeniería o equivalente) o de posgrado (máster o doctorado). Con respecto a la edición 2015, la tendencia de este indicador es positiva en el caso del emprendedor/a potencial, pero en el caso del emprendedor/a en fase inicial se observa una disminución del peso que tienen quienes cuentan con estudios superiores o de posgrado.

Gráfico 1.2.13. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016

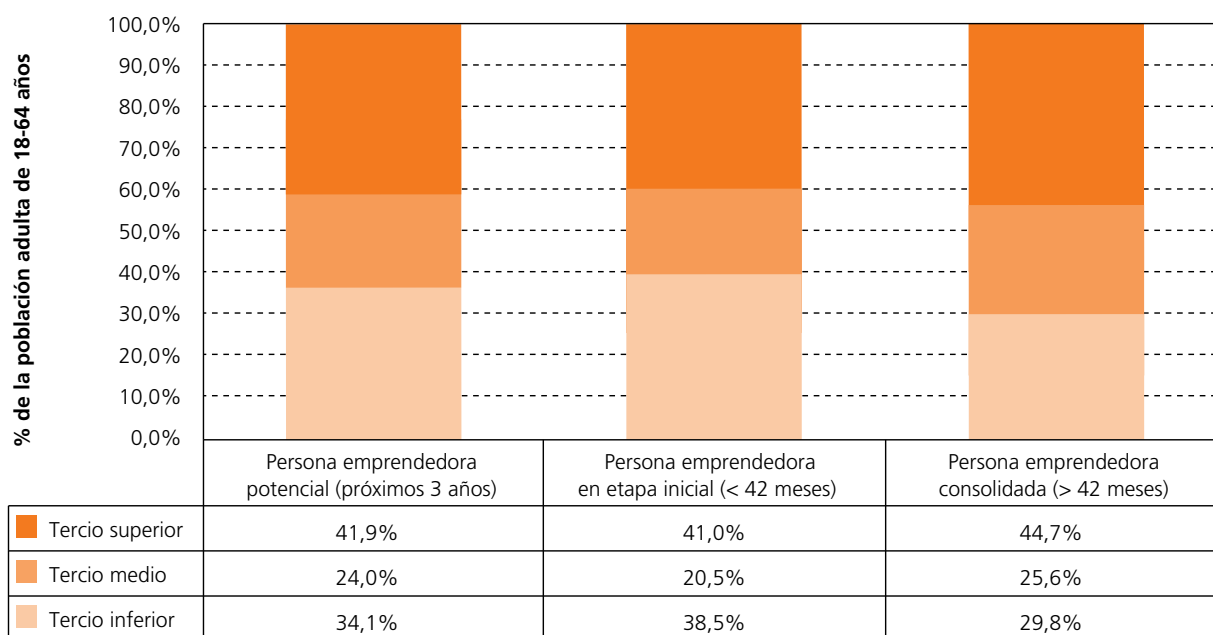


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

## 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). En las tres fases del proceso emprendedor según la conceptualización del proyecto GEM, más del 40% de las personas emprendedoras tienen un nivel de renta alta.

Gráfico 1.2.14. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

#### 1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género<sup>19</sup>

Aunque las diferencias entre hombres y mujeres con respecto a las habilidades, experiencias, y conocimientos para emprender no indican a priori una desventaja, en diversas ediciones anteriores de este estudio se ha identificado que generalmente las mujeres emprenden menos que los hombres de acuerdo a la tasa de actividad emprendedora en fase inicial. Si bien este gap se ha venido reduciendo, todavía existe interés por 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 por el proyecto GEM de la CAPV en 2016.

##### 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 39 años, y 40 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.

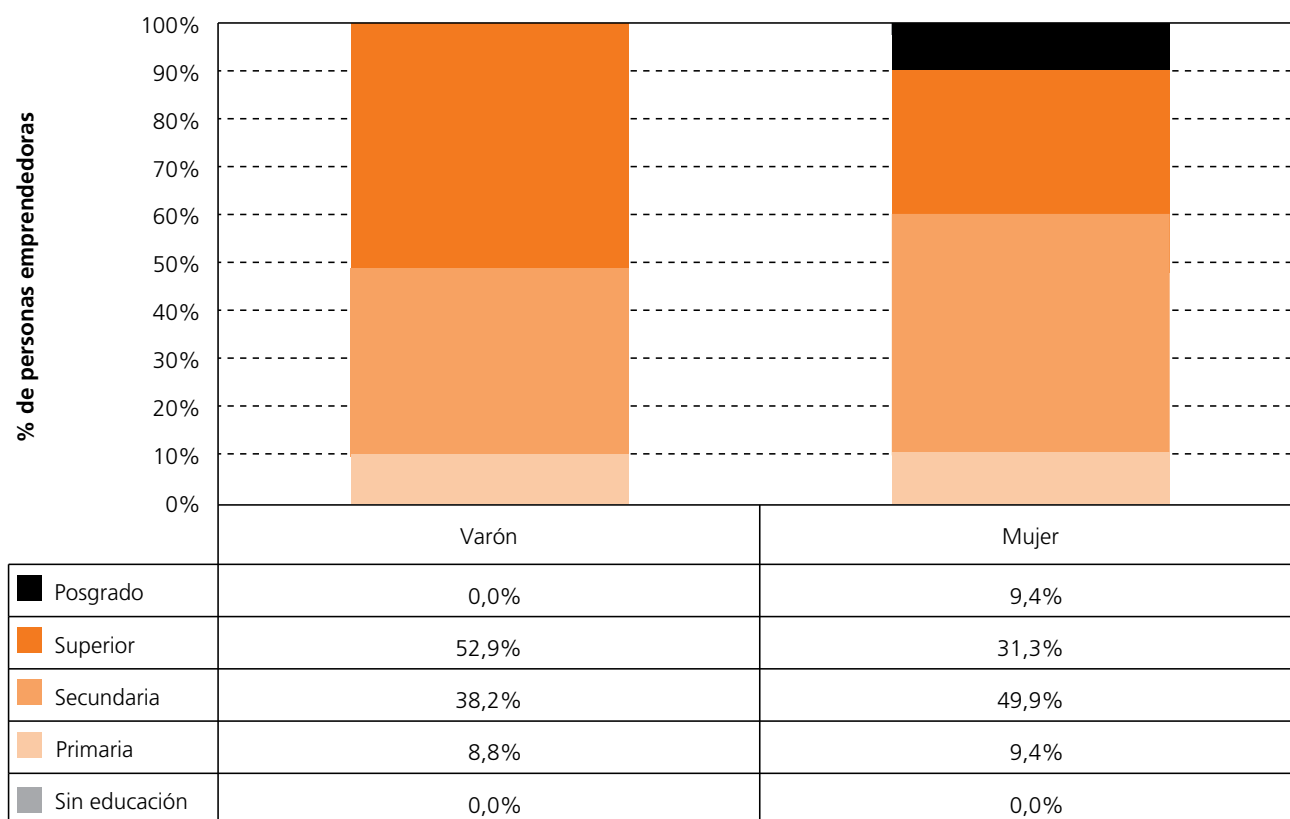
##### Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

En lo relativo al nivel de estudios (véase el Gráfico 1.2.15), el porcentaje de emprendedores vascos sin estudios o con estudios primarios (8,8%) es ligeramente inferior al de las emprendedoras vascas (9,4%). Un 53% de los emprendedores vascos y un 41% de las emprendedoras vascas han mani-

<sup>19</sup> Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2016.

festado tener estudios superiores o de posgrado (véase el Gráfico 1.2.15). Respecto a la edición 2015, se observa que la tendencia en la edición presente sigue siendo la misma en cuanto a que el porcentaje de emprendedores entrevistados con estudios superiores sigue siendo mayor que el de las mujeres emprendedoras con estudios superiores, aunque se observa que en el caso de las mujeres emprendedoras a diferencia del caso de los hombres emprendedores, hay un porcentaje (9,4%) con estudios de posgrado.

Gráfico 1.2.15. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2016

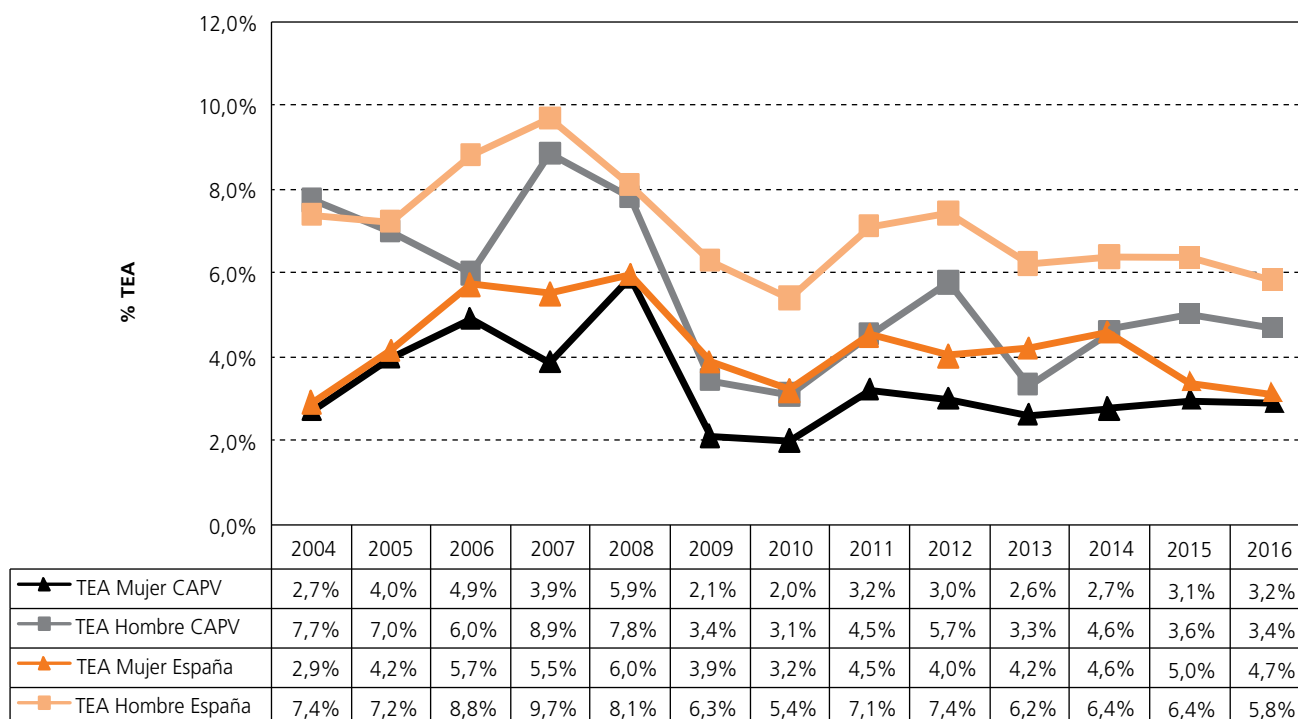


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

### Motivos para emprender y el género

En la edición 2016, 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 4,7% y la tasa TEA masculina en un 5,8%. En el País Vasco, la tasa de actividad emprendedora femenina vasca ha aumentado 0,1 puntos porcentuales (de 3,1% a 3,2%) mientras que la tasa de actividad emprendedora masculina vasca ha disminuido 0,2 puntos porcentuales (de 3,6% a 3,4%).

Gráfico 1.2.16. Evolución del TEA según el género.  
CAPV-España 2004-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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 0,86 en 2015 al 0,95 en 2016, lo que supone que por cada 1% de hombres que son emprendedores en el territorio hay casi un 1% de mujeres que también son emprendedoras (véase el Tabla 1.2.2).

Tabla 1.2.2. Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2016

Ratio	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mujer/Hombre	0,35	0,56	0,82	0,43	0,76	0,61	0,65	0,71	0,52	0,78	0,60	0,86	0,95

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Tal y como se ha evidenciado en diversas secciones de este informe, la identificación de oportunidades ha sido un factor determinante en los indicadores de actividad emprendedora de la CAPV. En el ejercicio 2016, el TEA femenino por oportunidad representa el 2,6% de la población de mujeres entrevistadas, mientras que las mujeres emprendedoras en fase inicial que han emprendido por necesidad representan el 0,5%. En el caso del TEA masculino, el 2,3% de la población de hombres de 18-64 años ha emprendido por oportunidad y el 1,1% lo ha hecho por necesidad. En otras palabras, el porcentaje de mujeres que crean una empresa por oportunidad es superior en comparación con los hombres. La ratio mujer-hombre del TEA por oportunidad se sitúa en un 1,13, y la misma ratio respecto al TEA por necesidad se sitúa en un 0,45. Esto significa que por cada 1% de hombres que crean una empresa por necesidad, hay una proporción de mujeres que emprenden por la misma razón que es equivalente a menos de la mitad (véase el Tabla 1.2.3).

Tabla 1.2.3. Motivos para emprender según el género.  
CAPV 2016

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	2,5%	2,6%	2,3%	113,0%
Por necesidad	0,8%	0,5%	1,1%	45,6%
Otros motivos	0,0%	0,1%	0,0%	—
Total	3,3%	3,2%	3,4%	94,6%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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 es muy similar a la edición anterior 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 sigue haciendo que sea difícil o arriesgado emprender en la CAPV.

#### 1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

El proceso de puesta en marcha de un proyecto empresarial requiere prestar una especial atención a las necesidades de financiación que manifiestan las personas que emprenden. Agotadas las aportaciones del equipo promotor, el proceso de captación de fuentes externas de financiación puede no resultar sencillo. El acceso a financiación bancaria es difícil en ausencia de garantías y sin una trayectoria histórica pasada que acredite la solvencia del proyecto, y el acceso al circuito de capital privado profesional (fondos de *venture capital*, préstamos participativos o redes de inversión privada) queda limitada o restringida a una tipología de proyectos de negocio muy particular (escalables, orientados a mercados amplios y con altas dosis de innovación tecnológica). En tales circunstancias, el canal informal de financiación, entendido como el capital procedente de personas allegadas al emprendedor (amigos/as, familiares, compañeros/as de trabajo, etc.) puede resultar clave como alternativa de financiación de los proyectos en se fase más primigenia.

El proyecto GEM realiza un control anual de una serie de variables clave vinculadas a la financiación del proceso emprendedor, haciendo posible disponer de un panel de datos a partir del cual poder realizar un seguimiento de su evolución y contrastarla con las tendencias de otras regiones/países participantes en el proyecto.

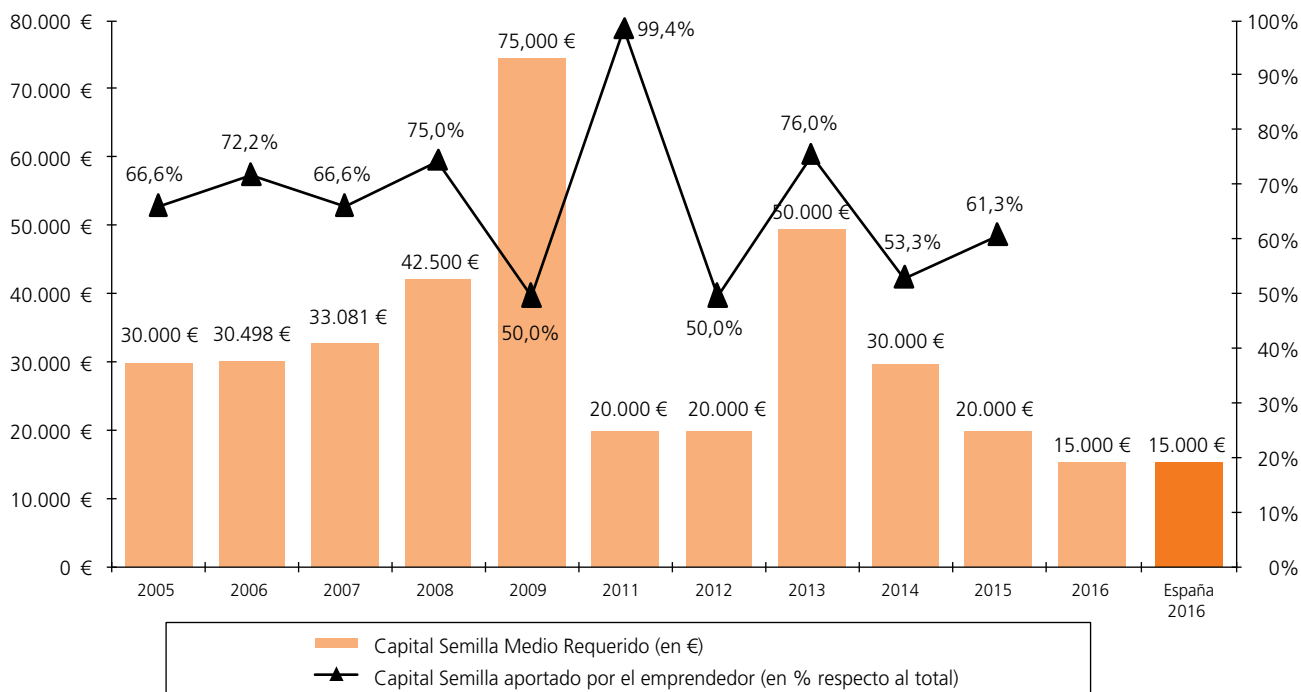
#### Financiación de la actividad emprendedora naciente

El Gráfico 1.2.17 refleja la evolución de las necesidades de capital de los proyectos de negocio en fase naciente en la CAPV en el periodo 2005-2016.<sup>20</sup> La elevada dispersión aconseja el uso de la mediana como medida de referencia ya que cuenta con mayor representatividad en el análisis e interpretación de los datos. Así, el capital mediana previsto para dar comienzo a una nueva actividad empresarial se situó en 2016 en 15.000 euros, el valor más bajo registrado en la serie histórica de datos GEM. Este dato supone que uno de cada dos proyectos en fase de gestación estima que necesitará para su puesta en marcha una inversión de menos de 15.000 euros. Este dato supone el tercer descenso consecutivo en esta variable respecto a años anteriores (20.000 euros en 2015; 30.000 euros en 2014) y, en esta ocasión, el dato para la CAPV en términos de mediana es idéntico al que refleja el conjunto de España (véase el Gráfico 1.2.17).<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Los datos están calculados sobre el total de proyectos que afirman requerir de capital para poder emprender una nueva actividad. En el año 2016 un 3% de los proyectos nacientes afirmaron no necesitar suma de capital alguna para arrancar su negocio.

<sup>21</sup> La edición 2016 del proyecto GEM no incorporó la pregunta del porcentaje del capital semilla que aportaron las personas promotoras del proyecto.

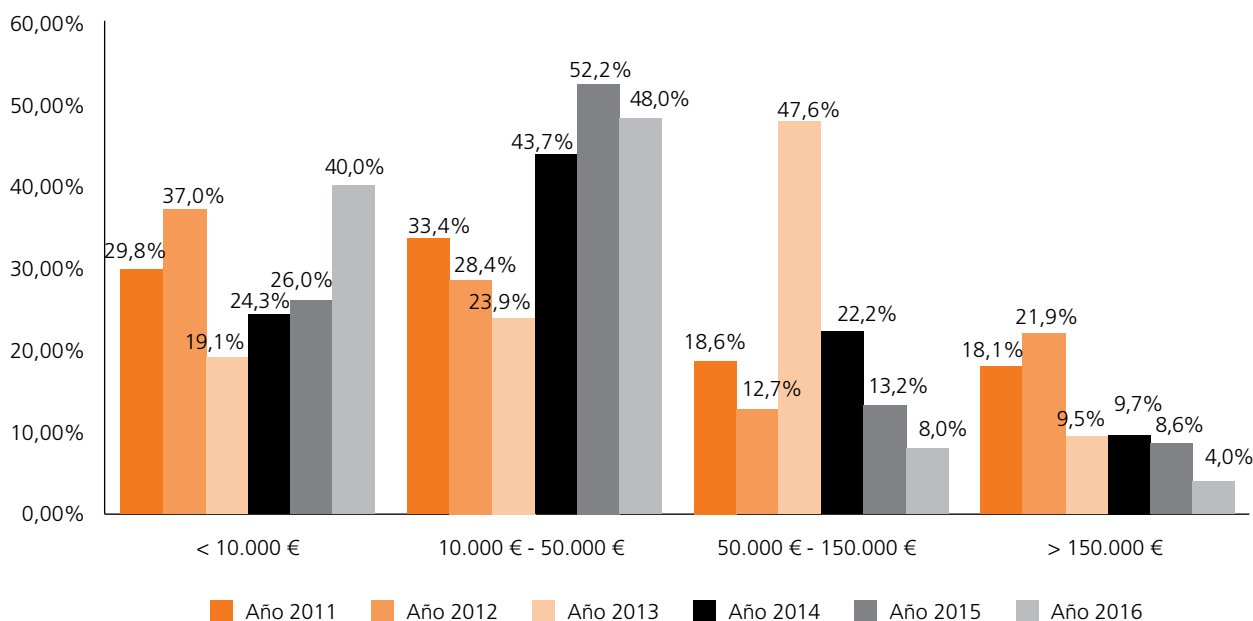
Gráfico 1.2.17. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2016) y España 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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. En este sentido, iniciativas de emprendimiento de menor proyección así como proyectos de negocio más próximos a la figura del autoempleo, pueden requerir de menores sumas de capital para su puesta en marcha. No obstante, la tendencia a la baja en el capital requerido para emprender (constatado también en

Gráfico 1.2.18. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2016

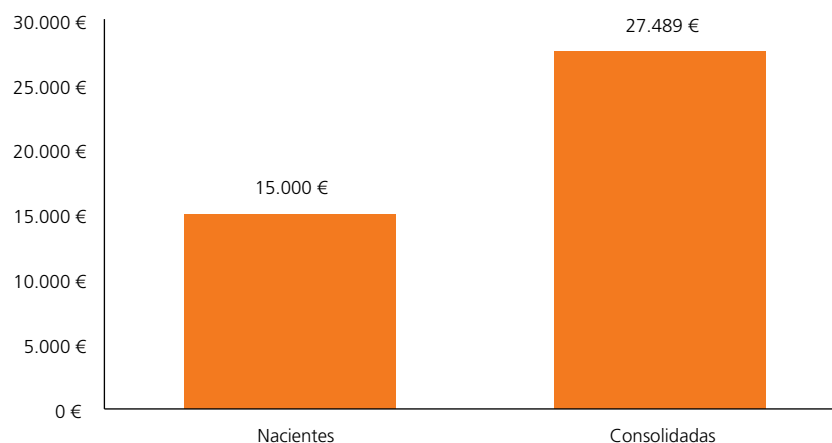


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

el contexto internacional) podría estar vinculado también a otros factores, como pueden ser, el abaratamiento en el acceso ciertos recursos clave (fundamentalmente tecnológicos) así como el mayor predicamento de filosofías de emprendimiento que abogan por minimizar las necesidades de financiación en las fases más primigenias<sup>22</sup>, proponiendo escalar financieramente el proyecto toda vez que éste haya sido capaz de superar con éxito el *feedback* y el filtro que supone confrontar y validar la propuesta de negocio con el mercado. Esta tendencia progresiva de menor capital dispuesto en el momento del arranque se aprecia también cuando comparamos las necesidades de capital semilla que dicen tener las personas emprendedoras en fase naciente (mediana de 15.000 euros) con las que afirman que necesitaron en sus comienzos las personas emprendedoras que se encuentran ya en fase consolidada (mediana de 27.489 euros) (véase el Gráfico 1.2.19).

El análisis de frecuencias por intervalos de inversión (véase el Gráfico 1.2.18) refleja un claro descenso de aquellos proyectos que requieren para su arranque de un desembolso mayor. Así, únicamente un 4% de las iniciativas de negocio en fase naciente estimaron unas necesidades de capital semilla superiores a 150.000 euros, el valor más bajo en esta franja en la serie histórica de datos GEM. Desciende también porcentualmente el conjunto de proyectos con necesidades de capital que oscilan entre los 50.000 y 150.000 euros. Por el contrario, se aprecia un crecimiento muy considerable del perfil de proyectos que nacen tras comprometer una pequeña suma de capital (< 10.000 euros). Concretamente, son cuatro de cada diez las iniciativas empresariales en fase naciente que estimaron una necesidad de capital inferior a 10.000 euros, el porcentaje más elevado en esta franja nunca antes computado en el registro de datos GEM (véase el Gráfico 1.2.18).

Gráfico 1.2.19. Capital semilla requerido en el arranque de la actividad. Personas emprendedoras nacientes y consolidadas. CAPV 2016



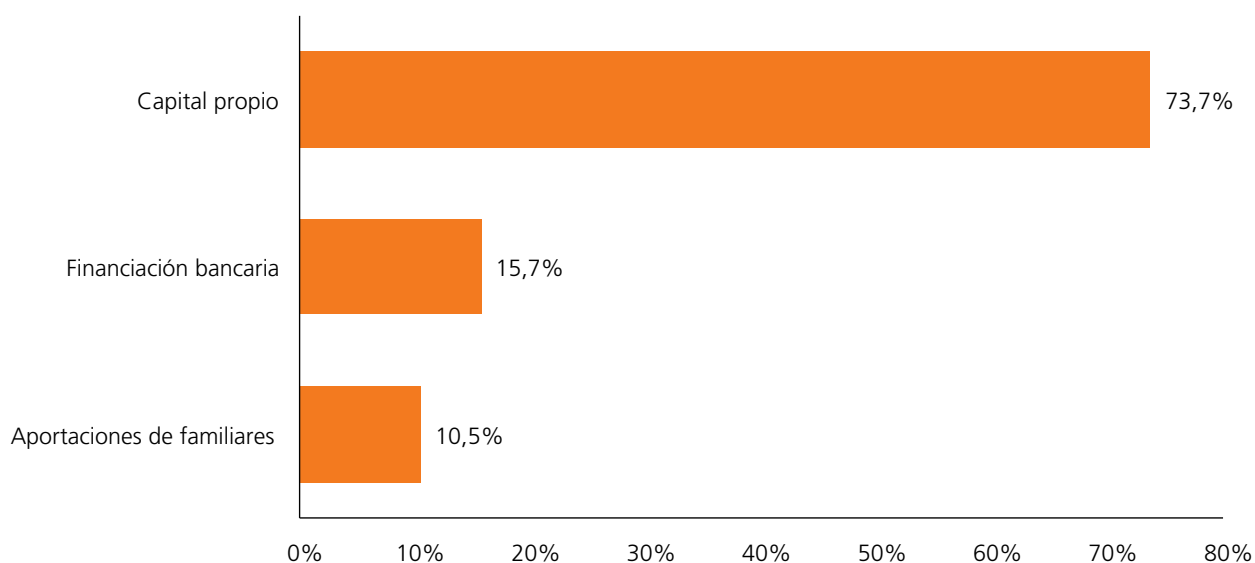
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

El informe GEM aporta en esta edición información relativa a la principal fuente de financiación utilizada para reunir el capital necesario para arrancar una nueva actividad (véase el Gráfico 1.2.20). Las aportaciones que es capaz de reunir el equipo promotor (capital propio) representa la principal vía de financiación para prácticamente tres de cada cuatro proyectos (73,7%). Tan sólo un 15,7% confían en la financiación de tipo bancario como la alternativa a través de la cual poder sufragar la mayor parte del

<sup>22</sup> Son también conocidas nuevas corrientes vinculadas al emprendimiento que abogan por un esquema de creación vinculado a un consumo mínimo. 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 1.2.20. Principal fuente de procedencia del dinero necesario para la puesta en marcha de un negocio. Proyectos nacientes CAPV 2016



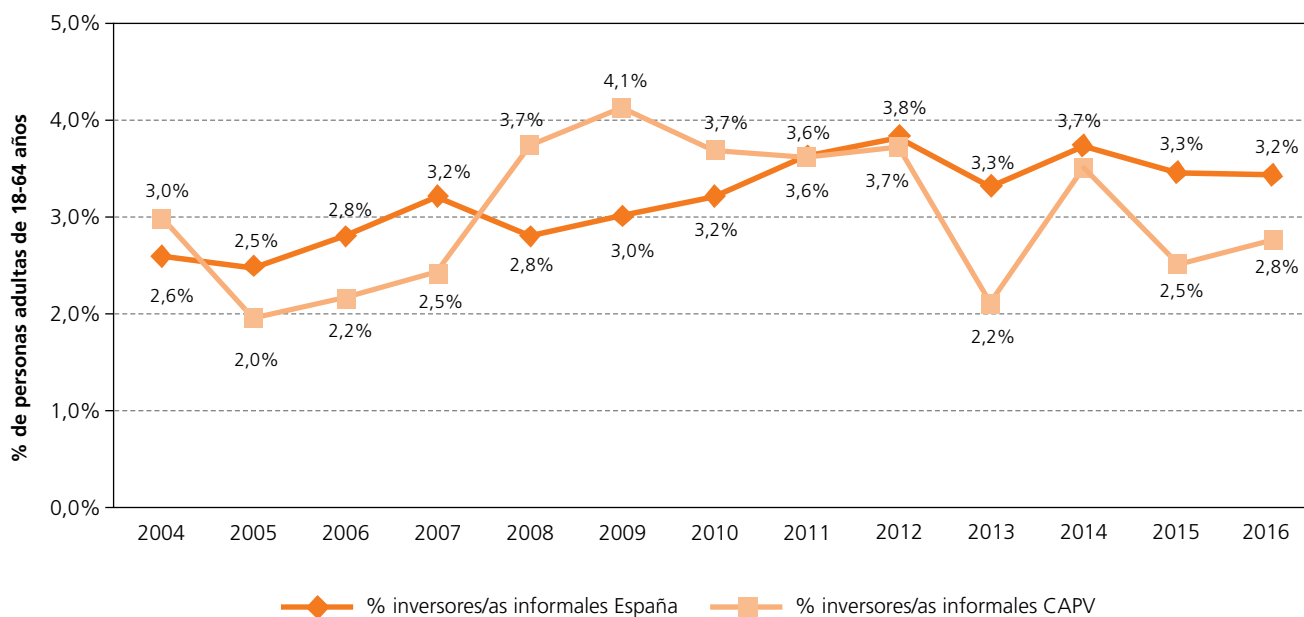
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

dinero que requieren para poder emprender. Por último, en uno de cada diez proyectos (10,5%) las aportaciones de familiares representaron el principal canal por el cual han reunido (o esperan reunir) la mayor parte de ese capital. Otras opciones tales como las ayudas públicas o la inversión procedente de inversores experimentados (*business angels*) no representaron en ningún caso el canal principal de financiación en la fase más primigenia de los proyectos.

#### La inversión informal en la CAPV

Se conoce como circuito informal de financiación al conjunto de personas que deciden a título individual invertir una suma de capital en propuestas de negocio que se encuentran aún en fase de gestación o creación. Pueden hacerlo desde una perspectiva no profesionalizada, siendo la confianza depositada en la persona que emprende la principal razón que motiva su decisión de 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 de negocio atractiva (fundamentalmente orientada al área de las *start-ups* o proyectos escalables). A pesar de que nadie cuestiona hoy en día su creciente importancia como agentes clave en el ecosistema emprendedor, son prácticamente inexistentes las estadísticas que hacen posible conocer los niveles de inversión informal presentes en un determinado país o región. Para paliar este déficit, el proyecto GEM lleva más de diez años tratando de cuantificar este segmento, identificando como inversor/a informal a personas adultas (entre 18 y 64 años) que han invertido dinero propio en los últimos tres años en negocios traccionados por otras personas, y en los que no participa de manera directa en su gestión. Partiendo de esta definición, la tasa de inversión informal en la CAPV se situó en el 2,8% en el año 2016. Este dato supone un incremento de tres décimas porcentuales respecto al año anterior (2,5%), recuperando en parte la importante bajada de un punto porcentual que se produjo año 2015 (véase el Gráfico 1.2.21).

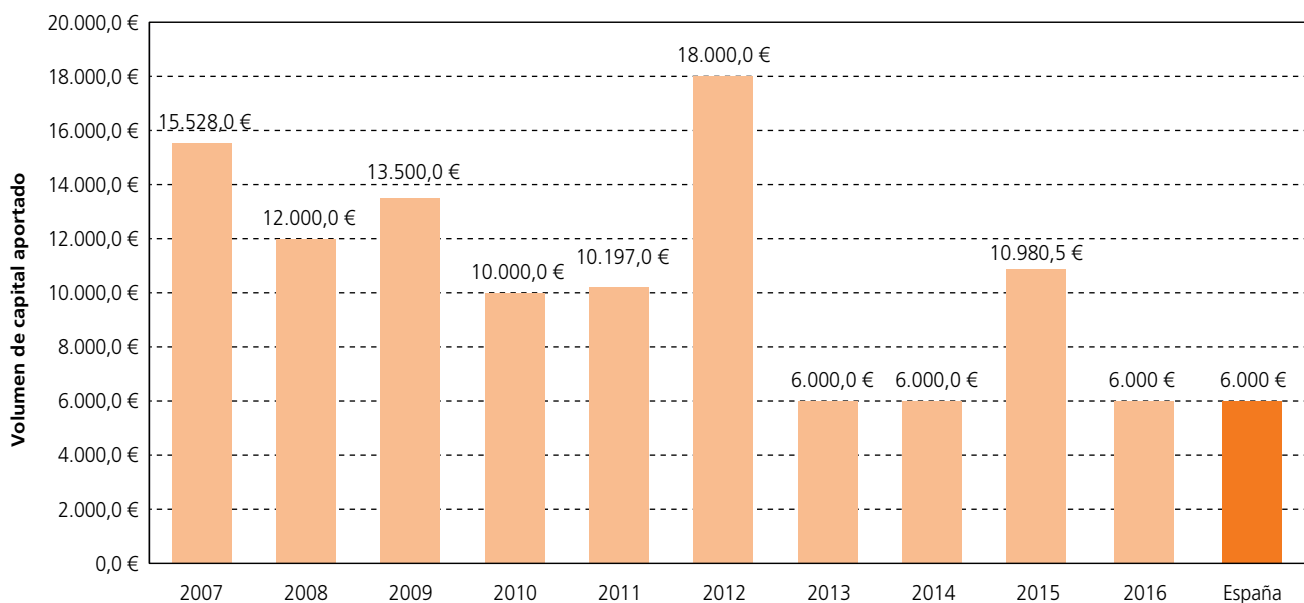
Gráfico 1.2.21. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Las personas que invirtieron en el año 2016 lo hicieron con una inversión media de 16.320,1 euros, con un valor de la moda o inversión más frecuente de 6.000 euros. El nivel de inversión máxima alcanzó los 250.000 euros por proyecto y el valor de la mediana desciende respecto a años anteriores, situándose en 6.000 euros (10.980,5 euros en 2015). Dicho importe mediana coincide con el que se registra en el conjunto de España (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 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña *et al.* (2017).

## El perfil de la persona inversora informal en la CAPV

El proyecto GEM aporta también información con la que poder trazar un perfil representativo del conjunto de personas que invierten de acuerdo a estos parámetros (véase la Tabla 1.2.4). A continuación se destacan algunos de los aspectos más reseñables de este análisis:

- Se consolida el incremento en el porcentaje de mujeres que invierten (57,5%), un dato que pone de relieve la evolución creciente de la tasa de inversión femenina mostrada en los últimos años.<sup>23</sup>

Tabla 1.2.4. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV.  
Periodo 2010-2016

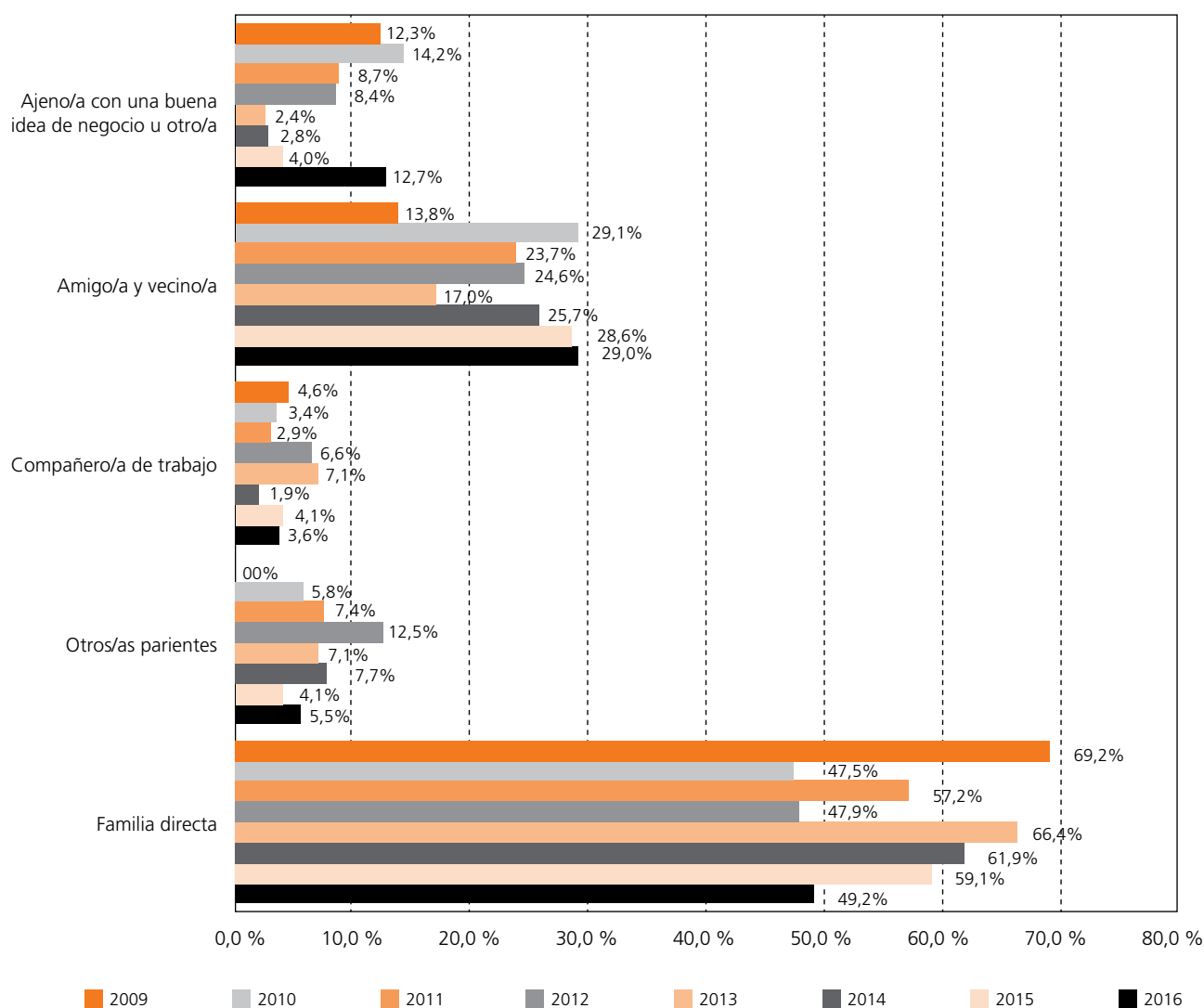
Características		2010 CAPV	2011 CAPV	2012 CAPV	2013 CAPV	2014 CAPV	2015 CAPV	2016 CAPV
Género	Hombres	59,8%	65,6%	61,2%	50,3%	57,3%	48%	42,5%
	Mujeres	40,2%	34,4%	38,8%	49,7%	42,7%	52%	57,5%
Edad Media		43 años	45 años	46 años	46 años	48 años	48 años	48 años
Nivel de estudios	Universitarios	48,2%	42,0%	43,1%	35,7%	44,5%	37,6%	56,5%
Situación Laboral	Empleado/a activo/a	69,2%	70,5%	73,5%	68,7%	61,0%	66,0%	66,1%
	Trabaja en su domicilio	10,5%	1,4%	2,7%	4,7%	5,5%	8,0%	5,7%
	Jubilado/a	10,5%	11,2%	9,8%	11,9%	14,2%	18,0%	15,1%
	Estudiante	2,6%	7,2%	3,6%	2,6%	2,0%	2,0%	0%
	No trabaja, otros	7,2%	9,7%	10,5%	12,1%	17,3%	6,0%	13,1%
Nivel de renta	Hasta 10.000€	5,1%	2,2%	3,8%	3,7%	12,8%	6,1%	2,7%
	10.001-20.000€	16,0%	14,7%	21,3%	22,5%	15,9%	9,1%	18,9%
	20.001-30.000€	27,9%	19,7%	20,1%	14,8%	29,5%	27,2%	29,7%
	30.001-40.000€	14,7%	28,7%	26,6%	22,1%	15,3%	18,2%	21,7%
	40.001-60.000€	20,7%	21,6%	13,3%	18,5%	11,6%	27,3%	18,9%
	60.001-100.000€	11,3%	11,0%	11,1%	18,4%	8,3%	6,0%	8,1%
Más de 100.000€	4,3%	2,1%	3,8%	0%	6,6%	6,1%	0%	
¿Son personas emprendedoras?	Fase inicial (0-42 meses)	5,1%	5,6%	13,5%	4,8%	4,9%	8,0%	0%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7%	7,1%	19,4%	9,5%	11,9%	12,0%	3,6%
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	SÍ	15,5%	23,8%	22,2%	7,3%	14,7%	8,0%	11,1%
	NO	84,5%	76,2%	77,8%	92,7%	85,3%	92,0%	88,9%
Cierre de negocio en los últimos 12 meses?	SÍ	4,9%	6,9%	5,4%	0%	3,4%	4,0%	0%
	NO	95,1%	93,1%	94,6%	100,0%	96,6%	96,0%	100,0%
Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (próx. 6 meses)	SÍ	26,2%	35,2%	23,9%	17,4%	28,1%	34,1%	26,1%
	NO	73,8%	64,8%	76,1%	82,6%	71,9%	65,9%	73,9%
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	75,0%	69,6%	68,6%	55,0%	68,5%	52%	50,0%
	NO	25,0%	30,4%	31,4%	45,0%	31,5%	48%	50,0%
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	38,6%	39,7%	44,5%	42,9%	39,6%	40,1%	37,0%
	NO	61,4%	60,3%	55,5%	57,1%	60,4%	59,9%	63,0%
Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida	SÍ	—	46,7%	40,9%	31,1%	27,4%	36,7%	37,0%
	NO	—	53,3%	59,1%	68,9%	72,6%	63,3%	63,0%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

<sup>23</sup> No obstante, el informe «Business Angels AEBAN 2017», publicado por la Asociación Española de Business Angels, pone de manifiesto que la presencia de mujeres en el segmento profesionalizado de inversión es anecdótica ya que tan sólo un 8% de las inversiones en 2016 fueron realizadas por mujeres. Este dato pone de relieve la importante brecha de género existente en la inversión de carácter profesional, es decir, aquella orientada a aportaciones de capital en proyectos prometedores de alta proyección futura. En este contexto, la mayoría de mujeres inversoras que refleja el proyecto GEM estaría probablemente vinculada a inversiones no profesionalizadas (apoyo financiero hacia familiares o personas de su entorno).

- La edad media de quienes invierten se consolida en 48 años y se mantiene prácticamente constante el porcentaje de las personas inversoras que se encuentran en edad de jubilación (15,1%). Aproximadamente siete de cada diez de las personas que integran este colectivo se encuentran en activo en su vida profesional (66,1%).
- Disminuye considerablemente la experiencia empresarial de primera mano que pueden llegar a transferir quienes invierten. Los datos obtenidos ponen de manifiesto que únicamente tres de cada cien inversores son personas empresarias consolidadas (3,6% frente al 12% en 2015), no existiendo ningún inversor informal que se encuentre al mismo tiempo involucrado en la gestión de su propio proyecto de negocio. Este dato, el menor de la serie histórica de datos GEM, refleja la menor capacidad del colectivo emprendedor para transferir experiencia empresarial a los proyectos de negocio que apoyan desde un punto de vista financiero.
- Aumenta el porcentaje de personas que invierten y cuentan con estudios universitarios (56,5%), siendo uno de cada dos los que afirman disponer del conocimiento y las habilidades necesarias para emprender (50%). Por otro lado, se mantiene constante el porcentaje de personas inversoras que han recibido alguna vez formación relacionada con la creación de una empresa (37%).

Gráfico 1.2.23. Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2016



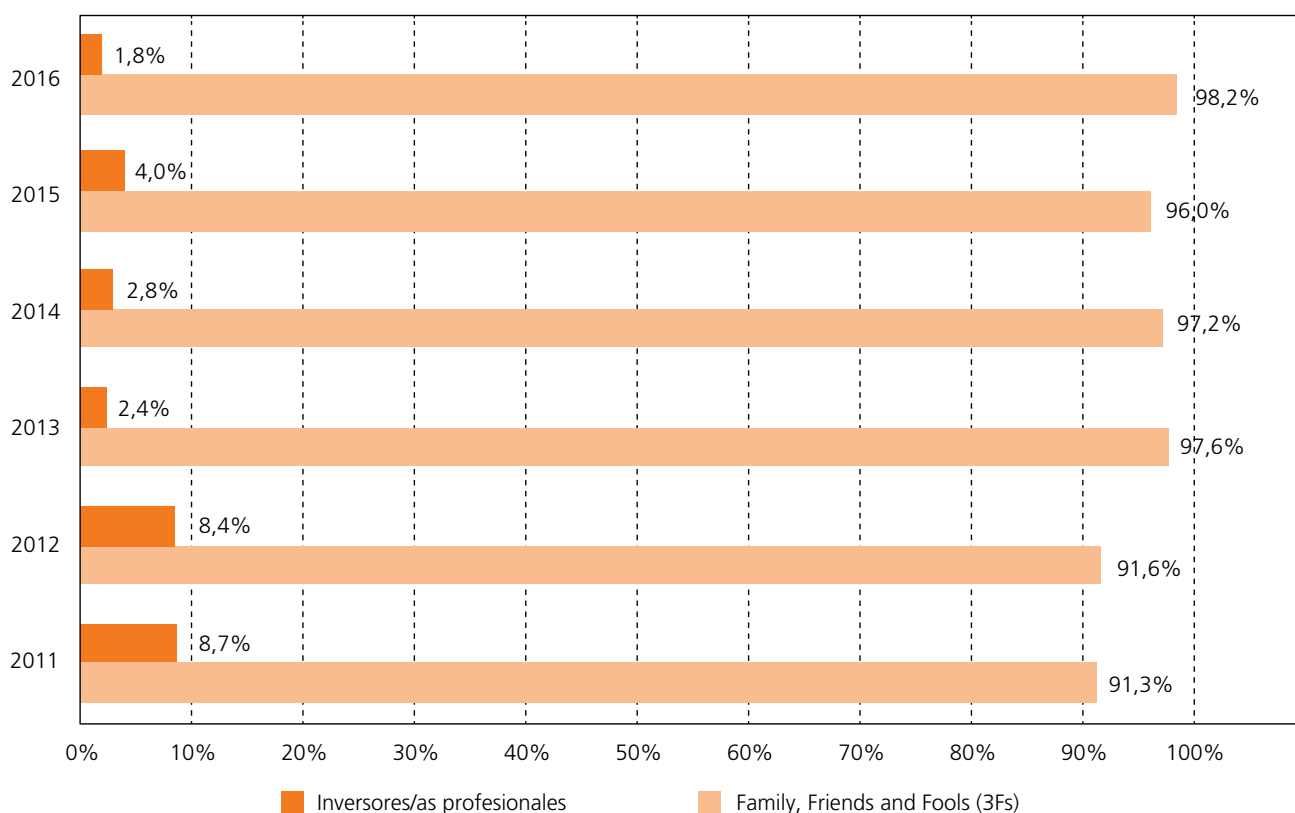
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Por último, resulta de interés analizar el tipo de vínculo o relación que existe entre quien invierte y las personas que promueven los proyectos que financian. 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)*.

El vínculo familiar entre las partes sigue prevaleciendo si bien en esta edición se manifiesta con menor intensidad (véase el Gráfico 1.2.23). En cualquier caso, en una de cada dos inversiones (49,2%) quien aporta los fondos es una persona que mantiene un lazo familiar directo con el beneficiario de dicha inversión. Le sigue la relación de amigo/vecino (29%) y en menor proporción la de compañero/a de trabajo (3,6%) o parientes lejanos (5,5%). Dentro de la categoría de otros, se congregan casos en los que la relación está cimentada también en vínculos de esta naturaleza (pareja o lazos familiares y laborales). En resumen, todos los casos citados anteriormente responden a la tipología de inversor 3Fs que en su conjunto congregaron en 2016 un 98,2% del total de las aportaciones organizadas a través de los canales informales de financiación.

Por el 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 atractivos, de alto potencial y recorrido, y liderados por personas o equipos con capacidad para ejecutar o poner en valor una buena idea de negocio y que de manera creciente se organizan a través de redes o clubes de inversión. Este perfil de inversor/a más profesional (conocida como *business angels*), y que de manera creciente se organizan a través de redes y clubes de inversión, representó en 2016 tan sólo un 1,8% de la inversión informal (véase el Gráfico 1.2.24).

Gráfico 1.2.24. Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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

En este apartado abordamos de nuevo la medición de la actividad emprendedora de la CAPV, pero en esta ocasión desde una posición comparativa con el entorno internacional, nacional y por comunidad autónoma.

#### *Benchmarking* sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

En la Tabla 1.2.5 podemos observar los tres principales indicadores de actividad emprendedora en el ámbito internacional. La tabla muestra el porcentaje de población adulta de 18-64 años que ha manifestado estar involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: en negocios en fase inicial o TEA (nacientes y nuevas), en negocios consolidados y emprendedor/a potencial. Se clasifican esos tres indicadores por grupos de países, en función de su nivel de desarrollo:

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

El primer fenómeno que observamos en la Tabla 1.2.5 es que la tasa de actividad emprendedora, y emprendimiento potencial es, en general, mucho mayor 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 Burkina Faso y Camerún, con tasas de actividad emprendedora, por encima del 25%. Burkina Faso presenta además una tasa de potencial emprendedor/a del 71,9%, lo que supone que más de dos terceras partes de su población tienen intención de emprender durante los 3 próximos años. También son dignas de mención las tasas de potencial emprendedor/a de Irán y Camerún que están alrededor del 45% de su población potencialmente activa. El comportamiento de Rusia es completamente distinto, con tasas de emprendimiento reducidas y muy similares a algunos países europeos. Por su parte, India y Kazajstán destacan por tener tasas muy bajas de consolidación empresarial más allá de los 3,5 años de vida del negocio, especialmente Kazajstán, que con altos datos de potencial futuro, no parece estar consolidando las empresas creadas.

Ecuador lidera el ranking del Grupo 2 desde hace varios años con una tasa de creación empresarial cercana al 32%. Le siguen Belice, Colombia, Perú y Chile, todos por encima del 24% de su población involucrada en un nuevo negocio. Los cinco países citados, todos sudamericanos, presentan además, una elevada propensión a emprender futura con (mayor al 40% en todos los casos). Tailandia, presenta una edición más, una tasa envidiable de consolidación empresarial. Y en el indicador de potencial emprendedor, destaca con fuerza el caso de Egipto, con más de un 65% de su población dispuesta a emprender en los tres próximos años, muy por encima de los cinco casos de Sudamérica anteriormente citados. Malasia y Bulgaria, representan un año más los datos más reducidos de actividad emprendedora y potencial emprendedor/a, siendo Arabia Saudita, Sudáfrica y Jordania los que parecen tener más dificultades para la supervivencia empresarial.

Completamos el análisis anterior con el Gráfico 1.2.25 que muestra la distribución de los países participantes en GEM en función de su nivel de bienestar económico, su PIB *per cápita* (Acs *et al.*, 2004). La curva resultante es una representación gráfica orientativa de la relación entre esos dos indicadores: la actividad emprendedora de los países y su nivel de desarrollo económico. Esta curva parece indicar que la decisión de emprender de la población 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 comienza a aumentar de nuevo. Tal y como ya es habitual en las trece ediciones de GEM CAPV, el Gráfico 1.2.25 muestra a la CAPV por debajo de la curva, lo que indica un nivel de actividad emprendedora inferior al que le correspondería en función de su nivel bienestar económico. Italia y Alemania muestran un comportamiento similar, que contrasta con el cuadrante superior izquierdo representado por Burkina Faso y Camerún.

Tabla 1.2.5. Porcentaje de población adulta involucrada en fase inicial (TEA), empresas consolidadas, y potencial emprendedor.  
Países según la etapa de desarrollo y CCAA españolas,  
GEM 2016

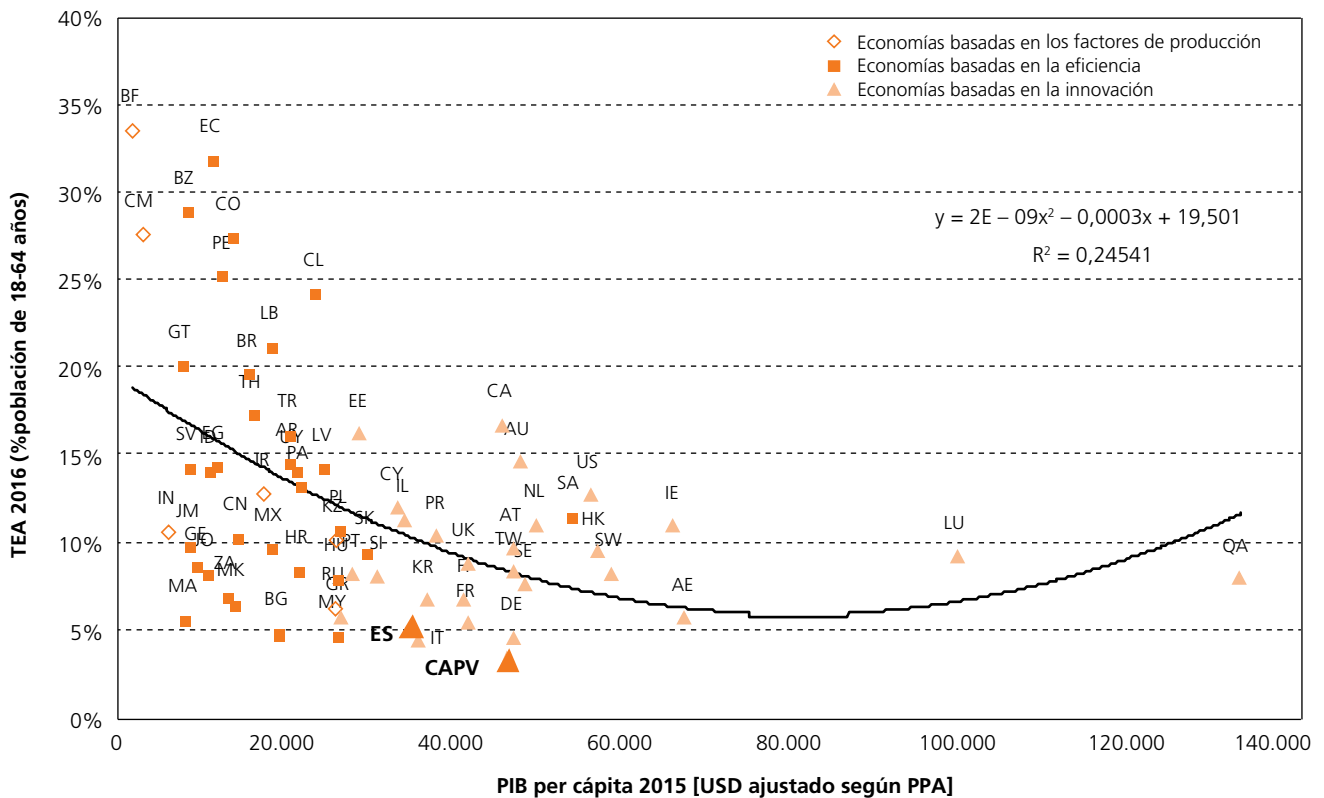
<i>Países basados en los factores de producción (Grupo 1)</i>				<i>Países basados en la eficiencia (Grupo 2)</i>			
	<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>		<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>
<i>Media grupo</i>	16,8	11,2	35,2	<i>Media grupo</i>	14,2	8,6	29,8
Burkina Faso	33,5	28,0	71,9	Arabia Saudita	11,4	2,3	25,8
Camerún	27,6	15,2	44,4	Argentina	14,5	7,9	28,8
India	10,6	4,6	19,7	Belice	28,8	5,3	51,7
Irán	12,8	11,6	46,8	Brasil	19,6	16,9	28,1
Kazajstán	10,2	2,4	23,4	Bulgaria	4,8	6,2	8,7
Rusia	6,3	5,3	5,0	Chile	24,2	8,0	47,9
				China	10,3	7,5	26,4
				Colombia	27,3	8,9	53,0
				Croacia	8,4	4,2	22,3
				Ecuador	31,8	14,3	42,7
				Egipto	14,3	6,1	65,5
				El Salvador	14,3	11,5	33,5
				Eslovaquia	9,5	6,1	12,8
				Georgia	8,6	8,6	15,3
				Guatemala	20,1	9,1	39,2
				Hungría	7,9	5,5	18,1
				Indonesia	14,1	15,3	29,7
				Jamaica	9,9	8,2	39,6
				Jordania	8,2	2,7	21,0
				Letonia	14,2	9,5	22,3
				Líbano	21,2	20,1	45,9
				Macedonia	6,5	7,2	26,6
				Malasia	4,7	4,7	6,4
				Marruecos	5,6	7,5	37,2
				México	9,6	7,5	16,1
				Panamá	13,2	4,4	13,3
				Perú	25,1	6,1	48,9
				Polonia	10,7	7,1	23,5
				Sudáfrica	6,9	2,5	12,4
				Tailandia	17,2	27,5	23,5
				Turquía	16,1	9,4	36,8
				Uruguay	14,1	7,4	29,3

<i>Países basados en la innovación (Grupo 3)</i>				<i>Comunidades Autónomas Españolas</i>			
	<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>		<i>Fase inicial</i>	<i>Consolidadas</i>	<i>Potenciales</i>
<i>Media grupo</i>	9,1	6,7	18,5	<i>Media España</i>	4,3	6,3	5,7
<i>Media países UE</i>	8,3	6,9	13,6				
Alemania	4,6	7,0	8,1	Andalucía	6,0	3,1	7,1
Australia	14,6	11,3	15,4	Aragón	3,3	5,1	5,0
Austria	9,6	8,8	13,0	Asturias	2,8	4,0	5,8
Canadá	16,7	6,8	21,2	Islas Baleares	6,4	7,7	4,3
Catar	7,8	3,0	42,3	Canarias	3,9	2,8	7,9
Chipre	12,0	8,2	20,1	Cantabria	5,6	10,4	4,9
Corea	6,7	6,6	28,1	Castilla y León	4,6	8,9	4,9
Emiratos Árabes	5,7	1,9	49,3	Castilla-La Mancha	4,9	11,1	5,4
Eslovenia	8,0	6,7	14,3	Cataluña	7,0	10,6	6,2
<b>España</b>	<b>5,2</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	C. Valenciana	3,8	3,9	6,7
Estados Unidos	12,6	9,2	16,4	Extremadura	5,3	9,1	6,6
Estonia	16,2	7,8	21,7	Galicia	4,0	10,2	4,6
Finlandia	6,7	7,3	12,0	C. Madrid	6,4	4,5	6,0
Francia	5,3	4,3	17,2	Murcia	4,0	4,0	5,5
Grecia	5,7	14,1	9,3	Navarra	3,8	6,4	5,7
Hong Kong	9,4	6,1	19,7	<b>CAPV</b>	<b>3,3</b>	<b>4,9</b>	<b>4,3</b>
Irlanda	10,9	4,4	16,9	La Rioja	3,3	4,8	5,7
Israel	11,3	4,0	25,6	Ceuta	2,7	2,0	7,3
Italia	4,4	5,2	11,6	Melilla	1,3	5,8	4,4
Luxemburgo	9,2	3,2	18,3				
Países Bajos	11,0	10,2	10,9				
Portugal	8,2	7,1	15,9				
Puerto Rico	10,3	1,6	25,3				
Reino Unido	8,8	6,1	11,3				
Suecia	7,6	4,5	10,4				
Suiza	8,2	11,1	10,9				
Taiwán	8,2	7,7	28,3				

Fuente: Peña et al. (2017).



Gráfico 1.2.25. Relación cuadrática 2016 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico



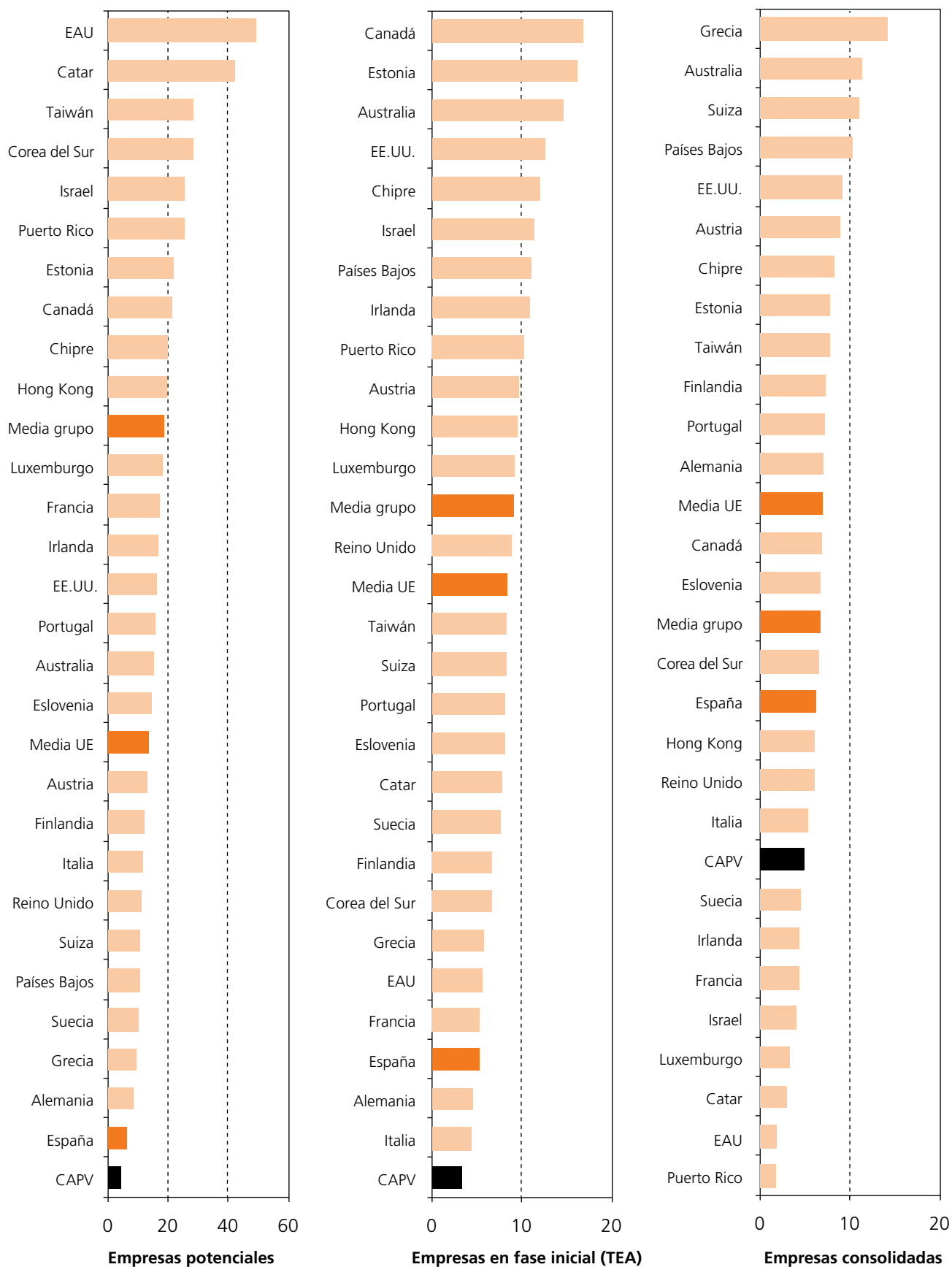
Fuente: Adaptado de Peña et al. (2017). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

Para finalizar el análisis, el Gráfico 1.2.26 nos permite profundizar en estos indicadores (actividad emprendedora en etapa inicial, consolidada, y potencial) en los países desarrollados del Grupo 3 (países basados en la innovación), grupo en el que se encuentra la CAPV y las Comunidades Autónomas Españolas. Si comenzamos por el indicador de actividad emprendedora, Canadá, Estonia, Australia y USA repiten liderazgo en los 4 primeros puestos del *ranking*. También merecen mención Chipre, Israel, Países Bajos, Irlanda y Puerto Rico, que superan el 10% de tasa de actividad emprendedora. Canadá y Estonia muestran también elevadas tasas de emprendimiento futuro, junto a Puerto Rico e Israel. Sin embargo, estos dos últimos países e Irlanda tienen tasas reducidas de consolidación empresarial. Emiratos Árabes, Catar, Luxemburgo, Suecia y Francia también muestran una debilidad en este sentido. Citamos un grupo de cuatro países, Emiratos Árabes, Catar, Taiwán y Corea del Sur, que se caracterizan por tasas de potencial emprendedor muy por encima de su tasa real de creación.

Por su parte, Italia y Alemania vuelven a mostrar los datos más reducidos de actividad emprendedora, de nuevo, no llegan al 5% de su población emprendiendo. Les siguen España y Francia, que no llegan al 5,5%. Destaca la tasa de potencial emprendedor de Francia, que triplica su indicador de actividad emprendedora. Esto relega a la CAPV al último puesto entre los países desarrollados en lo que respecta a los niveles de emprendimiento potencial y actividad emprendedora en fase inicial.

Tradicionalmente, la CAPV siempre ha destacado por su capacidad de consolidación del tejido empresarial. Sin embargo, en esta edición se observa un retroceso importante en este indicador, muy aliado con el elevado indicador de personas emprendedoras en fase de jubilación. Los cuatro países que destacan en la consolidación de sus negocios en el mercado son Grecia, Australia, Suiza y Países Bajos. En definitiva, en los tres indicadores mencionados, la CAPV se encuentra por debajo de la media de grupo de países innovadores, también por debajo de la media UE y España.

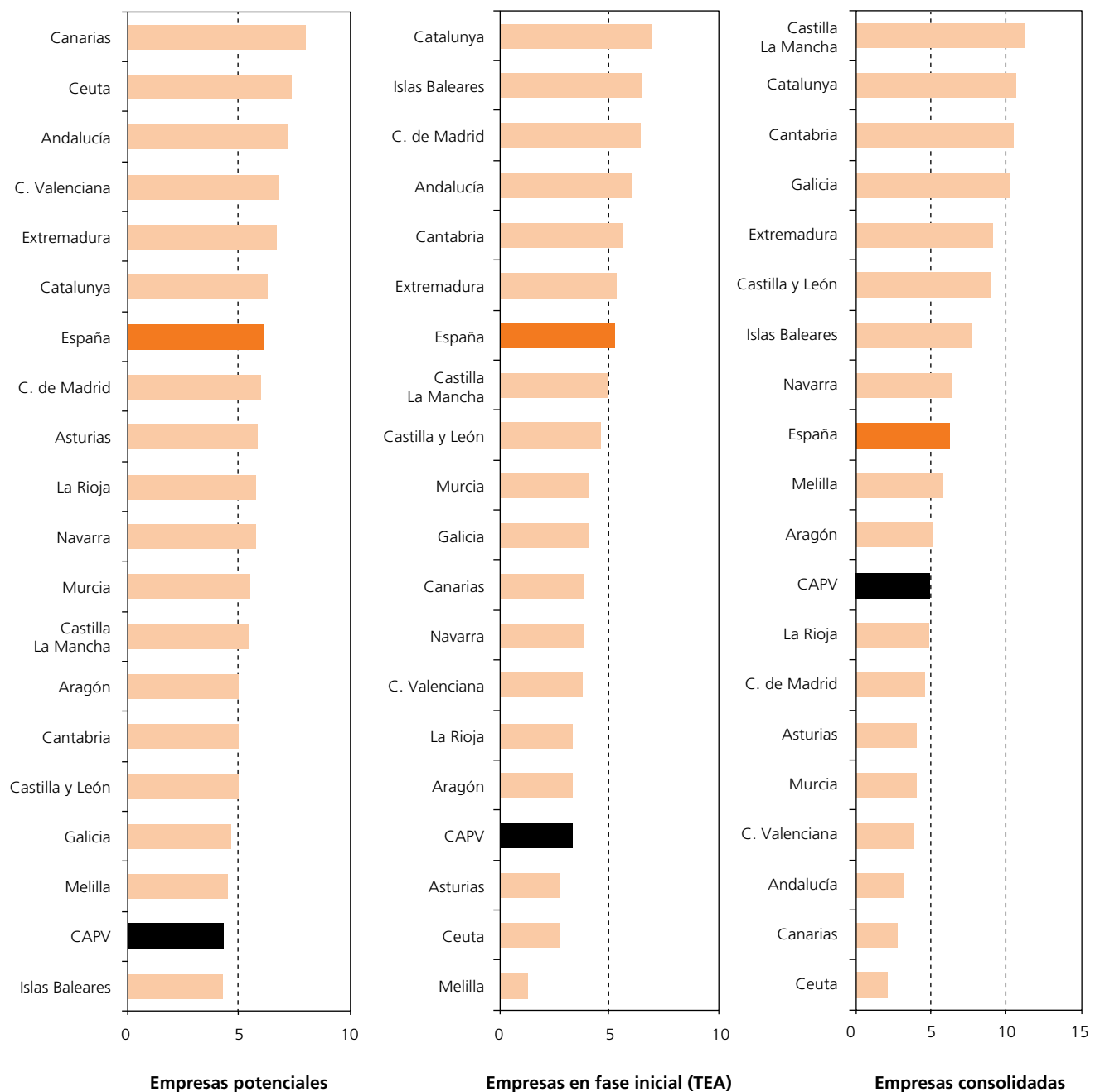
Gráfico 1.2.26. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación a las personas emprendedoras de economías basadas en la innovación en 2016



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2017).

El Gráfico 1.2.27 muestra la comparativa con el resto de las Comunidades Autónomas Españolas. En este contexto, los datos de la CAPV son más fácilmente comprensibles. Cataluña, Islas Baleares y Madrid lideran la actividad emprendedora regional en el Estado. Melilla, Ceuta y Asturias presentan los datos más negativos. Y la CAPV se encuentra en un nivel muy similar a Aragón, La Rioja, la Comunidad Valenciana y Navarra.

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 2016



Fuente: Adaptado de Peña et al. (2017).

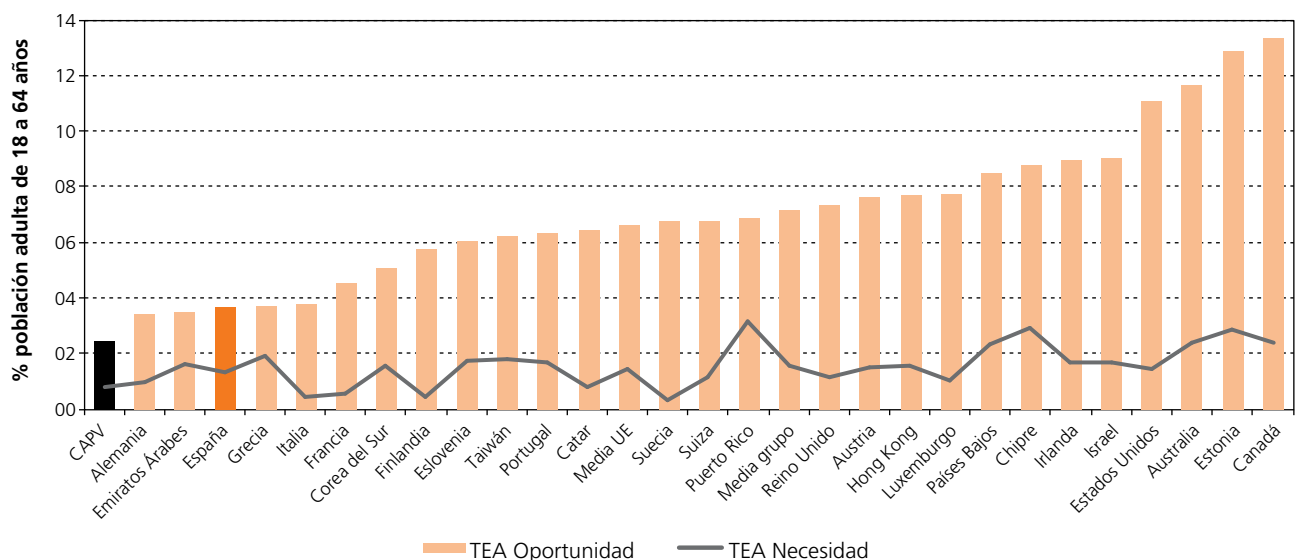
Canarias, Ceuta y Andalucía tienen el mayor potencial emprendedor futuro, destacando el caso de Ceuta en el que se une una baja tasa de emprendimiento, una propensión a emprender en los tres próximos años comparativamente elevada y una tasa de consolidación muy reducida. Curiosamente,

son las Islas Baleares, una de las regiones con mayor actividad emprendedora, el territorio que menores perspectivas de emprendimiento futuro muestra. La CAPV le sigue, con un reducido potencial emprendedor/a futuro. Y Castilla la Mancha destaca un año más por su alto índice de consolidación empresarial, que también se muestra fuerte en Cataluña y Cantabria. Tal y como hemos comentado anteriormente, la CAPV ha sufrido un retroceso en el ámbito de la consolidación, con niveles muy parecidos, de nuevo, a los de Aragón y la Rioja.

### Benchmarking sobre la motivación para emprender

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es una tendencia en los países desarrollados o basados en la innovación que participan en el proyecto GEM. Dentro de este conjunto de países, los que muestran un porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad en 2016 son Puerto Rico, Chipre y Estonia. Por el contrario, los países que presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad, con tasas por encima del 10%, son Canadá, Estonia, Australia y Estados Unidos (véase el Gráfico 1.2.28). En estos indicadores, la CAPV ocupa la última posición en emprendimiento por oportunidad y en el caso de emprendimiento por necesidad se ubica por debajo de la media española, europea y del conjunto de países que forma parte de las economías basadas en la innovación.

Gráfico 1.2.28. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora en las economías basadas en la innovación en 2016

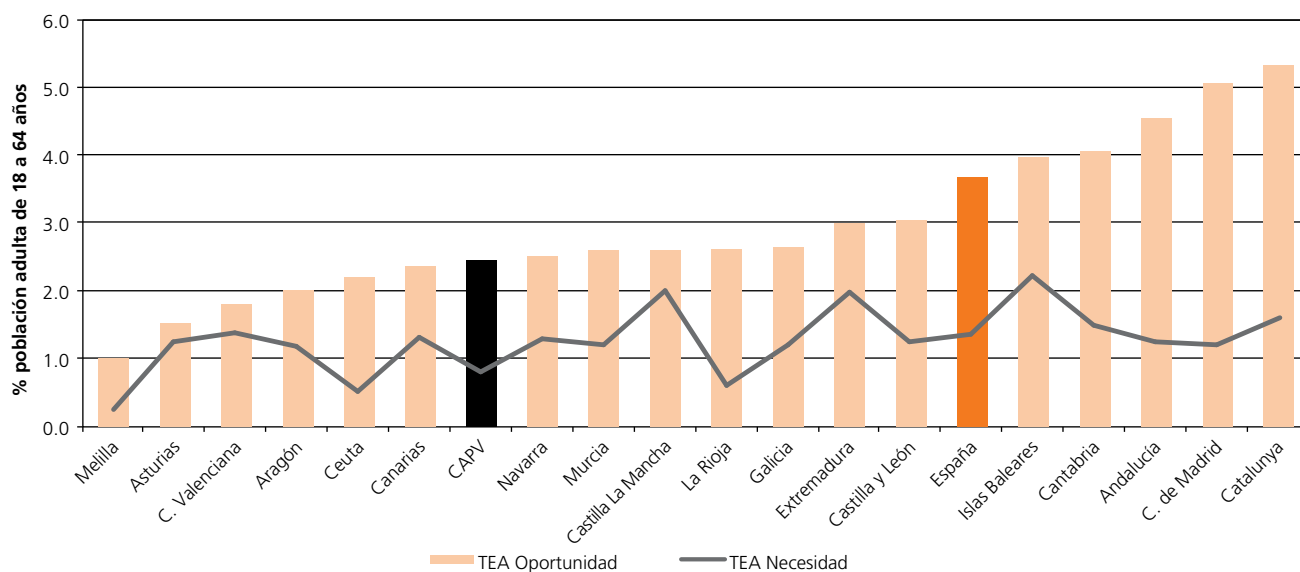


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

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 el emprendimiento por oportunidad es mayor que el emprendimiento por necesidad, siendo Asturias la comunidad más paritaria en este sentido. En particular, el nivel de emprendimiento por oportunidad de la CAPV se encuentra por debajo del que se observa el conjunto de España, aunque por delante de los niveles de Asturias, Ceuta, Melilla, Comunidad Valenciana y Canarias. Asimismo, la CAPV destaca como una de las comunidades autónomas con menor porcentaje de emprendimiento por necesidad, teniendo por debajo únicamente a Ceuta, Melilla y La Rioja.

Desde la perspectiva de género, el Gráfico 1.2.30 muestra que las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de emprendimiento en fase inicial femenino son la Comunidad de Madrid, Cataluña e Islas Baleares. Por otro lado, las comunidades autónomas que presentan un mayor porcentaje de TEA masculino son Cataluña, Islas Baleares, Andalucía, Castilla-La Mancha y la Comunidad de Madrid. En estos indicadores, la CAPV ocupa la antepenúltima posición del ranking en TEA masculino. Sin embargo,

Gráfico 1.2.29. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación a la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2016

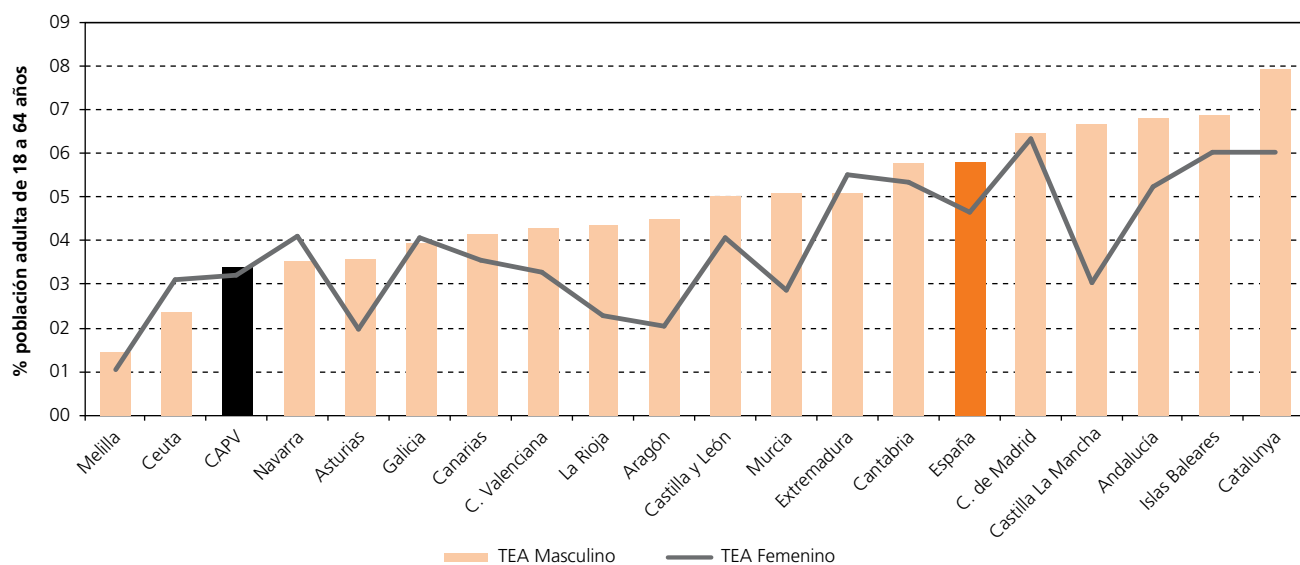


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

en términos de TEA femenino la CAPV está por encima de otras siete comunidades autónomas: Melilla, Ceuta, Asturias, La Rioja, Aragón, Murcia y Castilla-La Mancha. En consecuencia, la posición que ocupa la CAPV en ambos indicadores está por debajo de la media del conjunto de España.

Además, los datos sugieren que las comunidades autónomas más paritarias son la CAPV, Galicia y la Comunidad de Madrid, con una tasa de actividad emprendedora muy similar entre mujeres y hombres. En el caso de Extremadura, Navarra y Ceuta el porcentaje de las emprendedoras es notablemente más alto que el de los emprendedores. En el resto de comunidades autónomas los hombres emprendedores tienen una mayor presencia que las mujeres emprendedoras (véase el Gráfico 1.2.30).

Gráfico 1.2.30. Actividad emprendedora vasca por género en comparación a la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2016

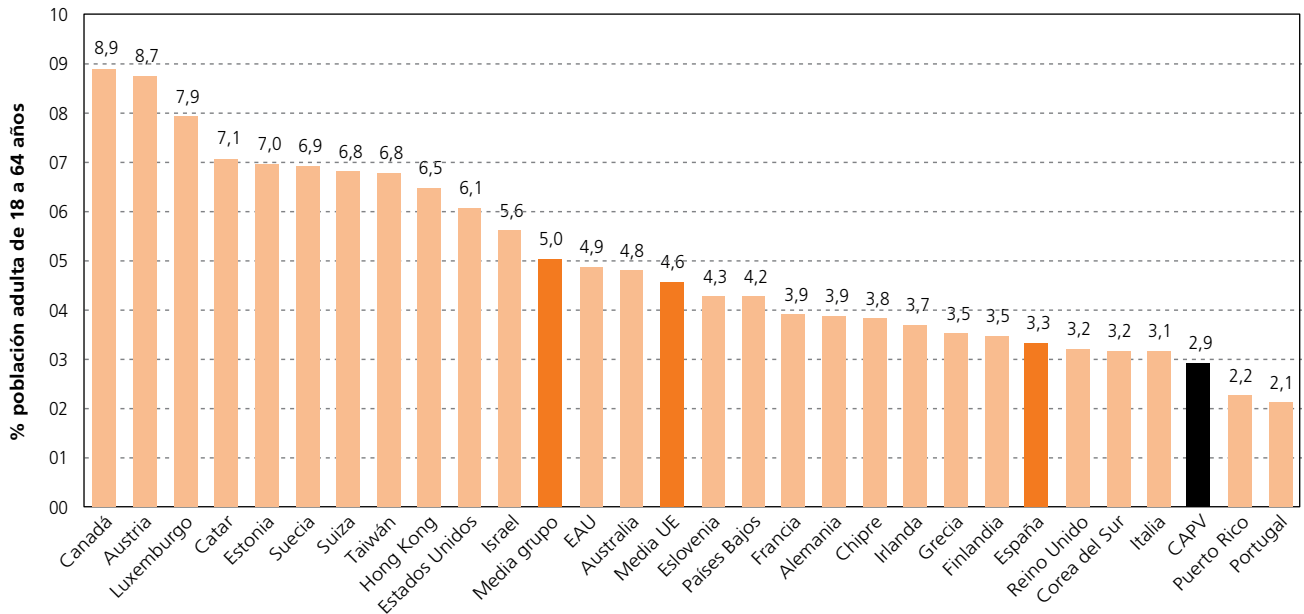


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

### Benchmarking sobre la financiación

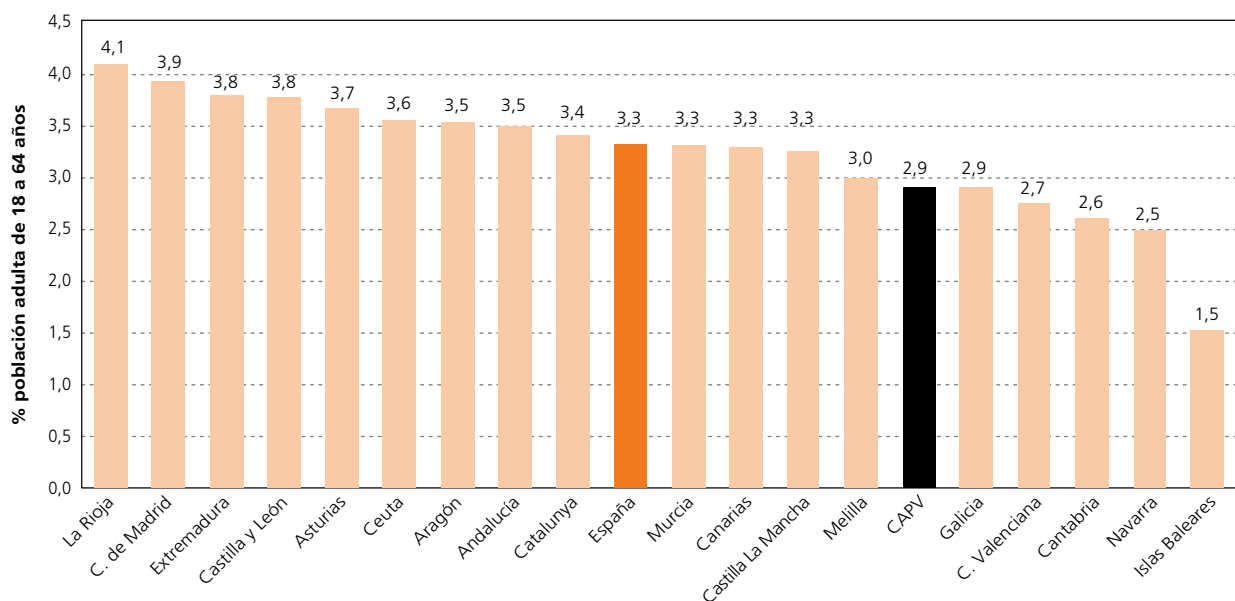
Las tasas de inversión informal más elevadas suelen registrarse en países de menor nivel de desarrollo y mayores porcentajes de emprendimiento por necesidad. No obstante, si nos comparamos con los países pertenecientes al grupo de economías basadas en innovación, se observa que el porcentaje de personas de la CAPV que, en los últimos tres años, ha proporcionado fondos para negocios puestos en marcha por otras personas (2,9%), se encuentra muy lejos de los niveles de inversión informal observados en la media de economías basadas en la innovación (véase el Gráfico 1.2.31).

Gráfico 1.2.31. Inversión informal en la CAPV en comparación a las economías basadas en innovación en 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

Gráfico 1.2.32. Inversión informal en la CAPV en comparación a las comunidades autónomas españolas en 2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016) y Peña et al. (2017).

Países de alto nivel de desarrollo como Canadá, Estados Unidos, Suecia o Israel cuentan con un porcentaje de inversores informales que superó el 5% en 2016. La tasa media en la UE se situó en el 4,6% y la gran mayoría de países europeos (a excepción de Portugal) registraron tasas superiores al 3%.

Por Comunidades Autónomas, las regiones que están a la cabeza serían La Rioja, Comunidad de Madrid, Extremadura y Castilla y León, con tasas próximas al 4% (véase el Gráfico 1.2.32). La CAPV se posicionaría así en el grupo de regiones de menor presencia de inversión informal para el emprendimiento, a la par que Castilla-La Mancha (3,0%) o Galicia (2,9%).

### 1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

En los últimos años, desde la comunidad académica se ha reconocido que el impacto de la actividad emprendedora depende más de la calidad que de la cantidad. En consecuencia, muchos sugieren que se deben reducir los recursos, políticas y programas públicos orientados a crear más y más cantidad de empresas en general, y que en su lugar se debe 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 (Shane, 2009). Desde este punto de vista, para comprender el impacto de la actividad emprendedora es necesario conocer las cualidades de los negocios puestos en marcha con el fin de identificar algunos indicios de su calidad que permitan valorar el potencial que tiene el emprendimiento para contribuir al desarrollo del territorio.

Según la evidencia empírica, entre las cualidades de la actividad emprendedora que contribuyen positivamente a la transformación económica de una región o país, destaca la capacidad para crear empleo, introducir innovaciones o competir en mercados internacionales desde el primer momento.<sup>24</sup> El proyecto GEM recoge cada año información relacionada con estas cualidades que sirven como indicios de calidad para analizar el impacto potencial de los negocios creados por la población emprendedora.

En concreto, en esta sección se analiza la distribución de las personas emprendedoras identificadas en la CAPV en 2016 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 mediante el dinamismo de los sectores de actividad económica en los que entran los nuevos negocios puestos en marcha por las personas emprendedoras.

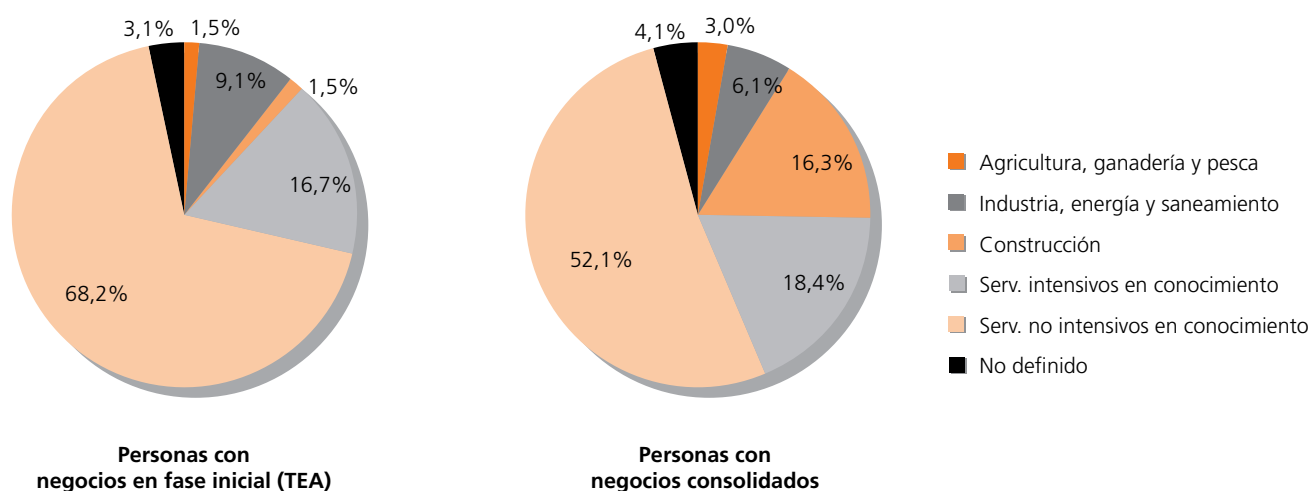
Según la distribución por actividad económica, la mayoría del TEA de la CAPV en 2016 vuelve a concentrarse en el sector servicios, con un peso conjunto del 84,9% (véase el Gráfico 1.3.1). Por un lado, el 68,2% de las personas emprendedoras en fase inicial que aglutina el TEA estaba tratando de poner en marcha un negocio naciente o poseía un negocio nuevo dentro de los servicios no intensivos en conocimiento; mientras que, por otro lado, el 16,7% lo hacía dentro de los servicios intensivos en conocimiento. Para el 3,1% de los casos no fue posible definir el sector de actividad. Sin embargo, entre los que sí se pudo determinar su actividad, el 9,1% se encontraba en el sector de la industria, energía y saneamiento, mientras que el peso del sector de la construcción y de la agricultura, ganadería y pesca fue de 1,5% cada uno.

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 2016 el 52,1%, seguido del sector de servicios intensivos en conocimiento, que alcanzó el 18,4%. Si

---

<sup>24</sup> 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).

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por sector de actividad<sup>25</sup>



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

bien en el 4,1% de los casos no fue posible determinar la actividad económica, el restante 25,4% se encontraba principalmente en el sector de industria, energía y saneamiento (16,3%), el sector de la construcción (6,1%), y el sector de agricultura, ganadería y pesca (3,0%).

Comparativamente, se observan algunos cambios en el peso de los servicios dentro de la distribución sectorial con respecto a 2015. Sin embargo, como viene siendo habitual en los últimos años, las personas emprendedoras en fase inicial se concentran en actividades de servicios en mayor proporción que las personas dueñas de negocios consolidados. A pesar de ello, este año la proporción específica del sector de servicios intensivos en conocimiento es mayor en las personas emprendedoras en fase inicial que entre las personas dueñas de negocios consolidados. Este cambio es coherente con el papel que se venía observando desde hace algunos años por parte de la actividad emprendedora naciente y nueva, que estaba contribuyendo al aumento del peso de los servicios intensivos en conocimiento en la estructura sectorial del tejido empresarial vasco de manera que hoy en día su peso es mayor en los negocios consolidados.<sup>26</sup>

Desde el punto de vista dinámico, 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 ha vuelto a experimentar un aumento de su peso con respecto al año anterior. Como muestra el Gráfico 1.3.2, este aumento ha sido de menos de tres puntos porcentuales (del 65,6% al 68,2%), siendo 2016 el año en el que este tipo de servicios ha alcanzado su mayor peso durante el último lustro en contraste con el peso mínimo de 50,3% alcanzado en 2012. También el peso del TEA concentrado en industria, energía y saneamiento ha aumentado de un mínimo de 4,5% en 2015 al 9,1% en 2016, aunque fue en el año 2012 cuando este sector tuvo su mayor relevancia como actividad para las personas emprendedoras en fase temprana (11,9%). Por el contrario, la proporción de negocios que ofrecen servicios intensivos en conocimiento ha disminuido en 2016 hasta un mínimo de 16,7% en los últimos cinco años, mientras que su mayor peso durante este periodo fue de 28,9% en 2013. Asimismo, el peso

<sup>25</sup> La categoría de «Agricultura, ganadería y pesca» corresponde a las divisiones 1 a 3 del CNAE 2009; «Industria, energía y saneamiento» corresponde a las divisiones 5 a 39; «Construcción» corresponde a las divisiones 41 a 45, «Servicios intensivos en conocimiento» incluye a las divisiones 62 a 63 (Informática), 69 (Actividades jurídicas y de contabilidad), 70 (Consultoría de gestión), 71 (Servicios de arquitectura, ingeniería y ensayos), 72 (Investigación y desarrollo), 73 (Publicidad e investigación de mercados) y 74 (Otras actividades profesionales); y finalmente, «Servicios no intensivos en conocimiento» corresponde al resto de divisiones no incluidas en las categorías anteriores.

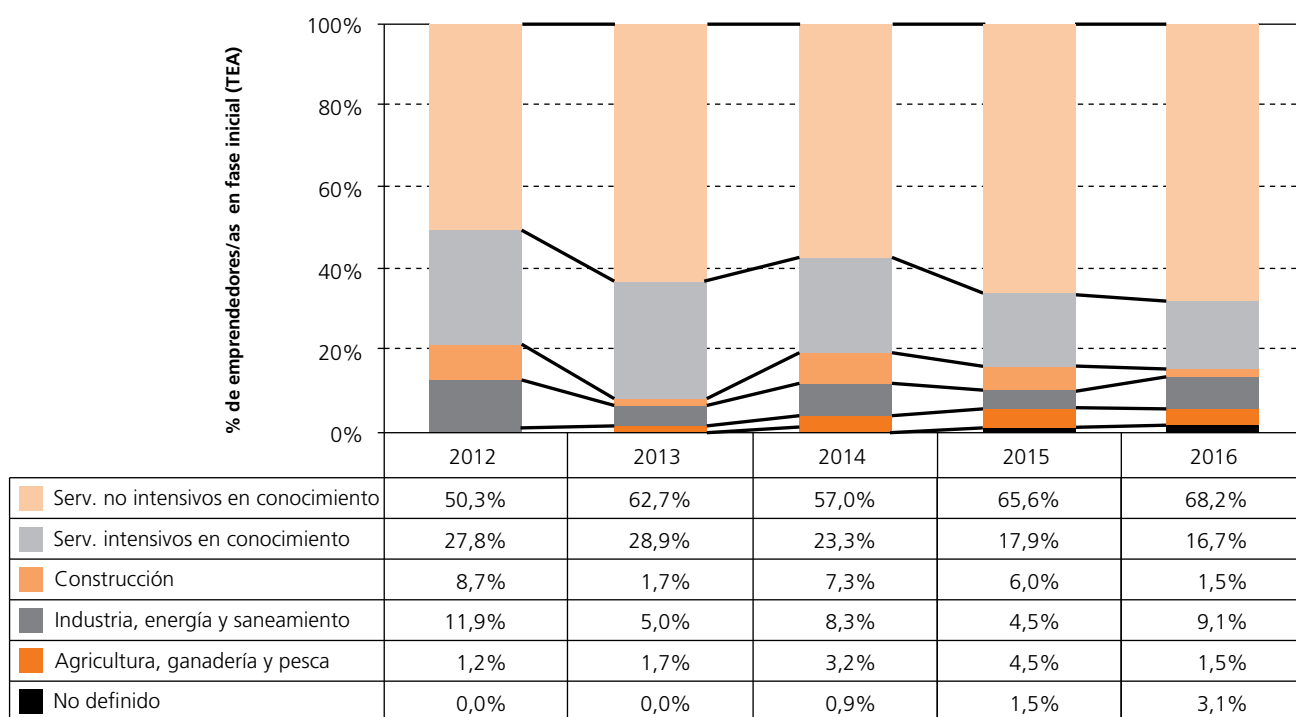
<sup>26</sup> Los datos censales de empresas ofrecidos por el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de Eustat muestran que de 2008 a 2015 el peso de los servicios intensivos en conocimiento (en este caso, divisiones 58 a 66 y 69 a 75 del CNAE 2009) ha ido incrementado tanto en la población de empresas existentes (del 14,5% al 17,3%) como en la de establecimientos (del 14,9% al 17,2%).



correspondiente a actividades de construcción y actividades de agricultura, ganadería y pesca ha disminuido dentro de la población emprendedora considerada por el TEA en el último año. En particular, la proporción de quienes se dedican a la construcción experimentó un máximo de 8,7% en 2012 y un mínimo de 1,5% en el último año; mientras que la proporción de quienes se dedican a actividades de agricultura, ganadería y pesca había venido aumentando poco a poco desde un mínimo de 1,2% en 2012 hasta un máximo de 4,5% en 2015 antes de volver a caer en el último año.

De esta manera, 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.

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

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

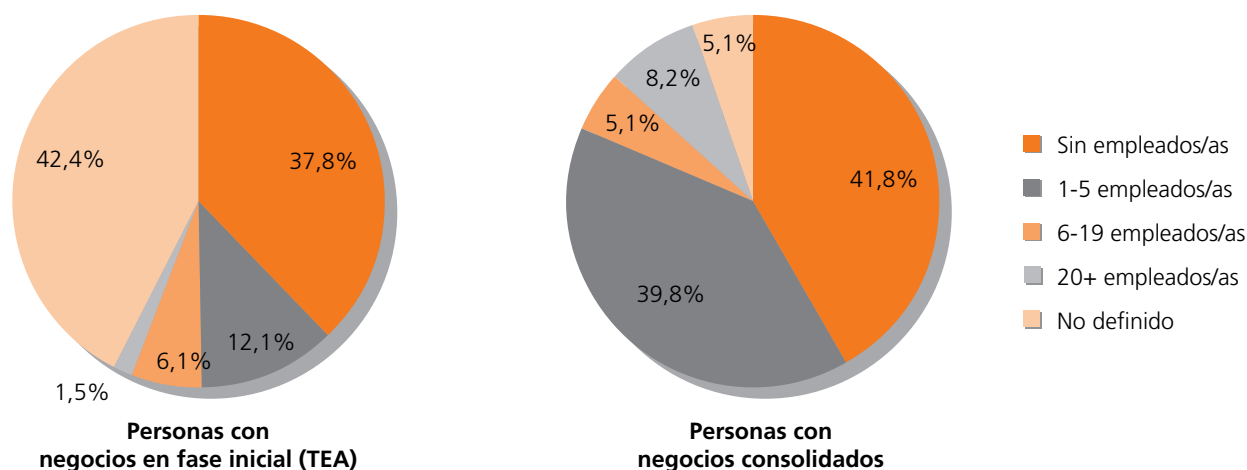
#### Empleo actual

Para los decisores de políticas, un objetivo prioritario que se persigue con la actividad emprendedora es la creación de nuevas oportunidades de empleo para la población. Por lo tanto, desde el punto de vista público, el tamaño actual de los negocios nuevos en términos de empleo representa también un indicio que sirve para valorar la calidad de la actividad emprendedora. Asimismo, desde el punto de vista privado, el riesgo asumido y la cantidad de recursos invertidos aumenta con el número de empleados/as, y por ello una persona emprendedora cuyo negocio crece y genera empleo espera como contrapartida tener mayor probabilidad de que su negocio prospere y consiga rendimientos superiores.

Los datos recogidos por el proyecto GEM en 2016 reafirman la evidencia de que la actividad emprendedora de la CAPV se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. Por ejemplo, el tamaño promedio de los negocios nacientes o nuevos identificados en 2016 fue de 2,7 empleados/as;

mientras que en 2015 había sido de 1,2 empleados/as.<sup>27</sup> De hecho, la distribución del TEA por tramos de empleo actual refleja que la población emprendedora de la CAPV en 2016 estaba compuesta en un 37,8% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo sin empleados/as, y en un 42,4% 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). El 19,7% restante que sí ofrecía empleo se desglosa en un 12,1% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de entre 1 y 5 empleados/as, en un 6,1% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de entre 6 y 19 empleados/as, y en un 1,5% por quienes tenían un negocio naciente o nuevo de 20 o más empleados/as.

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por tramo de empleo actual



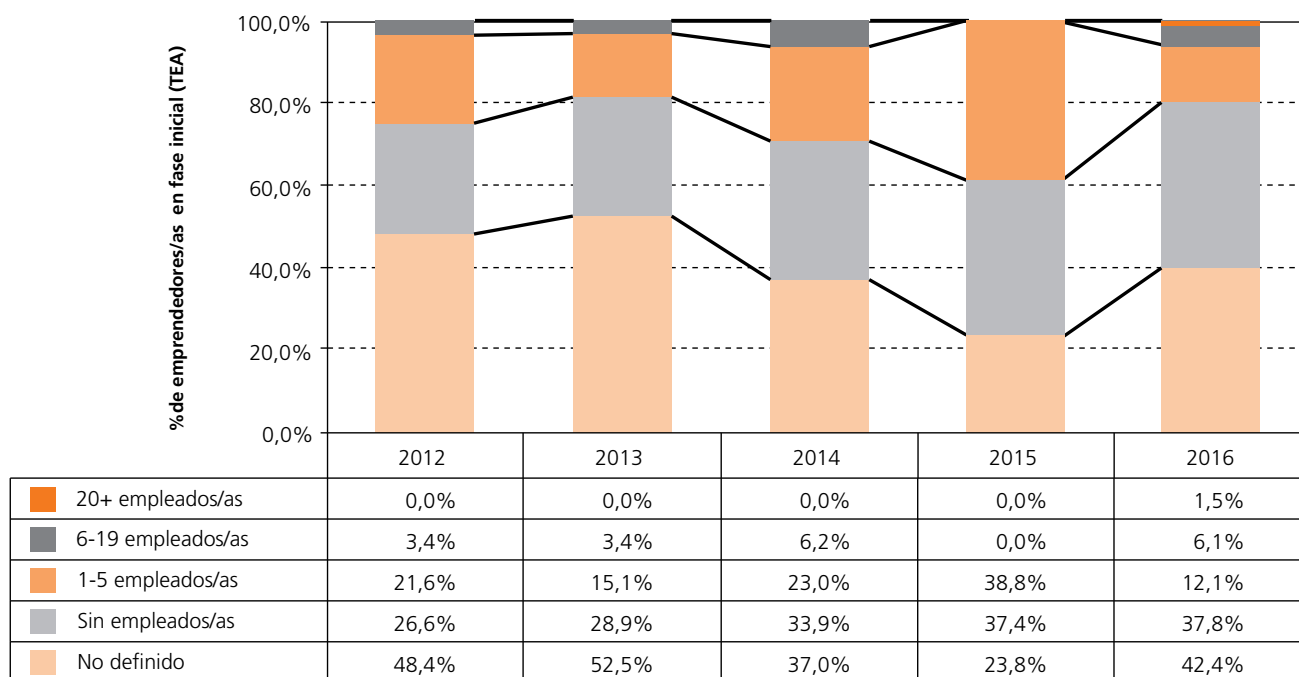
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Dentro del conjunto de personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses, el 41,8% de las que fueron identificadas en la CAPV en 2016 no tenía ningún/a empleado/a, el 39,8% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 5,1% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 8,2% tenía 20 o más empleados/as. En el restante 5,1% de los casos no fue posible determinar el tamaño del negocio. Comparativamente, el 53,1% de las personas con negocios consolidados identificadas en la CAPV en 2016 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 19,7%. 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 experimentado una disminución del peso que tienen las iniciativas generadoras de empleo, aunque esta disminución ha sido exclusivamente en el subconjunto de aquellas que tienen entre 1 y 5 empleados/as, que pasó de un 38,8% a un 12,1% entre 2015 y 2016 (véase el Gráfico 1.3.4). Las iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados/as, de las cuales no se identificó ninguna en 2015, han representado el 6,1% en 2016; mientras que las iniciativas de 20 o más empleados/as, de las cuales tampoco se identificó ninguna en el año anterior, han representado el 1,5% en el último año. La actividad emprendedora sin empleados/as se ha mantenido prácticamente sin cambios (del 37,4% al 37,8%), mientras que se ha disparado del porcentaje de personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos tienen un tamaño no determinado (del 23,8% al 42,4%).

<sup>27</sup> 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.

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

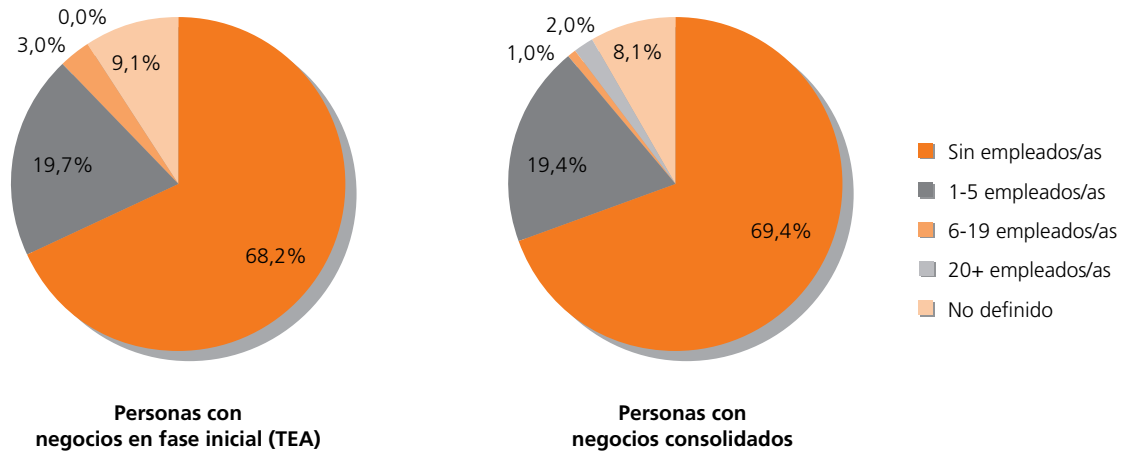
Si se extiende el análisis hasta los cinco años, durante los dos últimos años la proporción del TEA sin empleados/as se ha mantenido en los niveles más altos del periodo. Por el contrario, el año en que este subconjunto representó la menor proporción fue 2012, con un peso de 26,6%. Desde entonces la tendencia que se observa ha sido creciente. El peso de la población emprendedora cuyos negocios nacientes o nuevos tienen de 1 a 5 empleados/as registró una disminución entre 2012 y 2013, para luego aumentar hasta alcanzar un máximo de 38,8% en 2015 antes de la notable caída del último año. 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 2016, que alcanzó el 1,5% del indicador TEA.

En esta edición del proyecto GEM, se ha recabado información por primera vez sobre la calidad del empleo generado a través de la actividad llevada a cabo durante los últimos doce meses previos a la realización de las encuestas.<sup>28</sup> Esta información viene recogida en el Gráfico 1.3.5 y el Gráfico 1.3.6. Los datos apuntan a que el 22,7% de la población emprendedora en fase inicial, con negocios de edad inferior a los 42 meses, habría contratado por lo menos a una persona en el último año. Sin embargo, sólo un 3,0% habría contratado a más de 5 personas. En España, un 29% del TEA habría generado empleo en los últimos doce meses, pero solamente un 3% habría creado más de cinco puestos de trabajo. Como promedio, las personas emprendedoras con negocios nacientes o nuevos en la CAPV generaron 2,6 puestos de trabajo, mientras que para el conjunto de España este mismo indicador sería de 3,3 puestos de trabajo durante los últimos doce meses.

En lo que se refiere a las personas propietarias de negocios consolidados cuya edad es superior a los 42 meses, el empleo medio creado en el último año fue de 25,3 puestos de trabajo. Esta cifra es claramente superior a la observada para el conjunto de España, que alcanzó como promedio 3,9 puestos de trabajo. En términos relativos, el 3,0% de la población vasca propietaria de negocios consolidados ge-

<sup>28</sup> La Asociación RED GEM España, en coordinación con la *Global Entrepreneurship Research Association*, realiza las encuestas a la población adulta entre los meses de junio y julio; de ahí que el empleo generado en los últimos doce meses se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2015 y mediados del año 2016.

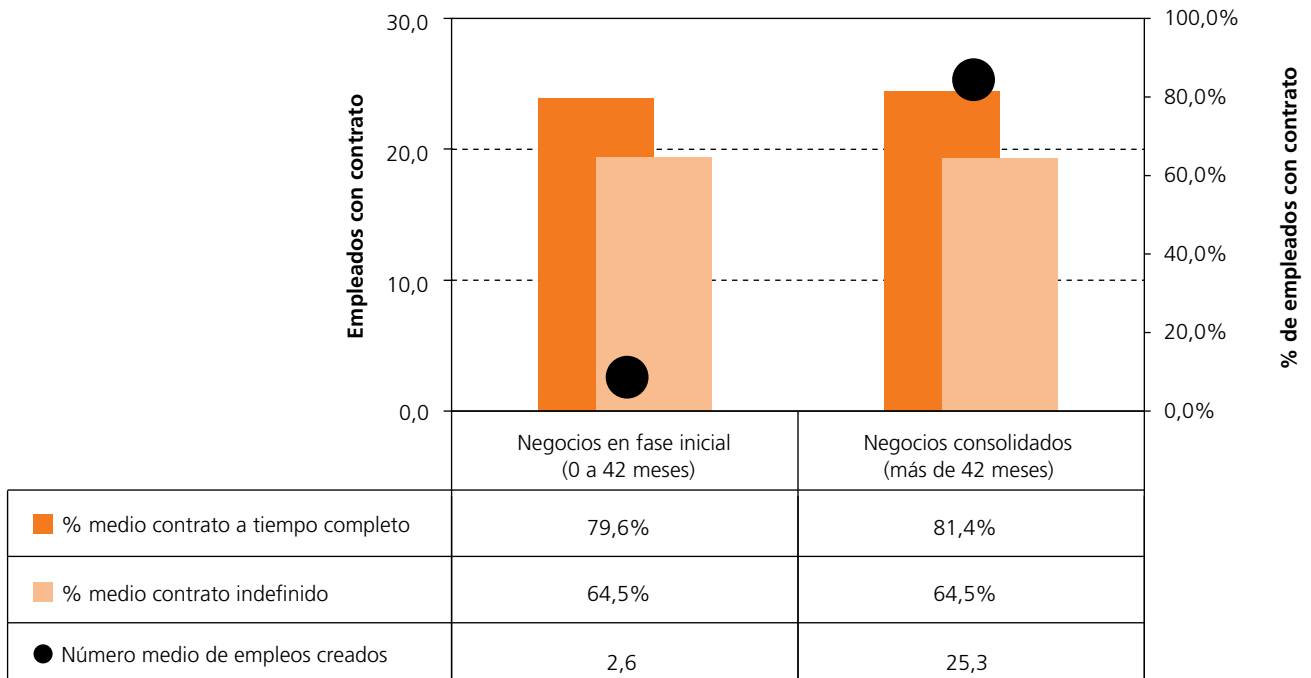
Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

neró más de cinco puestos de empleo en el último año, mientras que en España las personas con negocios consolidados que fueron capaces de generar más de cinco empleos representaron el 1,8% del total.

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



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Si se pone el énfasis en las características de las contrataciones de empleo, se observa que en el subconjunto de la población emprendedora vasca en fase inicial que creó empleo, el 79,6% de las contrataciones eran a tiempo completo (en España el 78,3% de contrataciones eran bajo esta modalidad) y el

64,5% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (en España el 48,6% de las contrataciones lo eran para esta permanencia). En el caso del subconjunto de la población propietaria de negocios consolidados en la CAPV que creó empleo, el 81,4% de las contrataciones eran a tiempo completo (en España el 72% de contrataciones eran bajo esta modalidad) y el 64,5% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (en España el 48,6% de las contrataciones lo eran para esta permanencia).

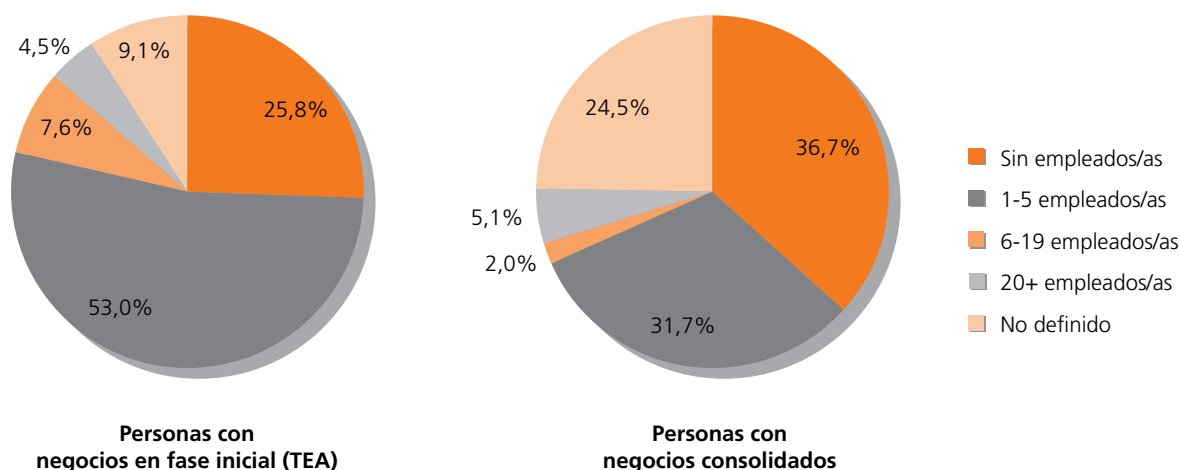
### Empleo esperado a cinco años

Son pocos los negocios nacientes y nuevos que cuentan con un alto potencial de crecimiento, pero su contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo puede ser con diferencia mayor que el impacto esperado por aquellos que tienen bajas expectativas de crecimiento.<sup>29</sup> 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.

Los datos recogidos por el proyecto GEM en 2016 indican que la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV tenía expectativas de emplear en promedio a 4,2 personas en los próximos cinco años. En comparación con el tamaño medio de los negocios nacientes y nuevos según el empleo actual (2,7 empleados/as), el tamaño medio potencial en términos de empleo esperado en el futuro es significativamente más alto.<sup>30</sup> Esto supone que, en el plazo de cinco años, los negocios nacientes y nuevos de la CAPV esperan crecer contribuyendo a la generación de empleo de forma significativa.

Sin embargo, no todas las personas emprendedoras tienen intención de crecer. Tal y como muestra el Gráfico 1.3.7, la distribución del TEA de la CAPV en 2016 según el empleo esperado a cinco años refleja que el 25,8% de las personas emprendedoras en fase inicial no esperaba emplear a nadie en el futuro y que el 9,1% no sabía o no quería responder si emplearía a alguien. En otras palabras, un poco más de un tercio de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2016 estaba compuesta por auto-empleados/as que no esperan explícitamente generar puestos de trabajo en el futuro.

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por tramo de empleo esperado a 5 años



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

<sup>29</sup> Por ejemplo, utilizando datos del periodo 2000-2006 para 32 países participantes en el proyecto GEM, Autio (2007) encontró que aunque la población emprendedora en fase inicial que esperaba contratar a 20 o más empleados/as en cinco años apenas sumaba el 7,4%, su potencial de impacto representaba el 72,6% del total de empleo esperado por toda la población emprendedora.

<sup>30</sup> La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2016 es superior a cero con un nivel de significancia estadística que está por debajo del máximo aceptable de 5%, lo que indica que el riesgo de concluir erróneamente que existe diferencia es inferior al 5%.

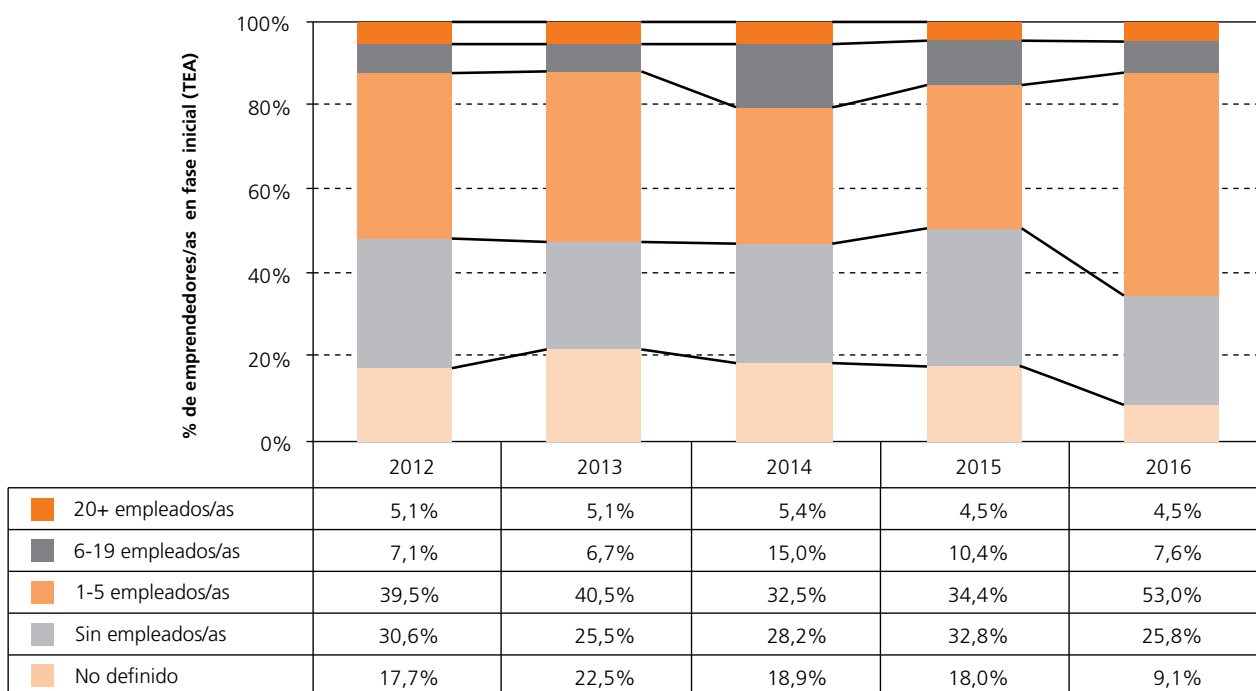
De la proporción del TEA que sí muestra potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 53,0% estaba compuesto por personas emprendedoras que prevén que sus negocios tendrán entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 7,6% por personas emprendedoras que prevén que sus negocios tendrán 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 dos tercios de las personas emprendedoras en fase inicial de la CAPV que fueron identificadas en 2016 podría emplear a alguien en el futuro, con una distribución relativamente 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 36,7% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y que el 24,5% no tenía definido si emplearía a alguien. Esto supone que el 61,2% de las personas con negocios consolidados de la CAPV en 2016 no tiene 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 31,7% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años; el 2,0% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 5,1% esperaba emplear a 20 o más personas. En su conjunto, casi cuatro de cada diez personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2016 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 (65,1% de la población con negocios en fase inicial) que en el segundo (38,8% de la población con negocios consolidados).

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 aumentado en el último año, primordialmente por el peso de la población emprendedora en fase inicial que espera emplear entre 1 y 5 empleados/as dentro de cinco años, cuyo peso que pasó de un 34,4% en 2015 a un 53,0% en 2016. Por su parte, el peso de la población emprendedora que espera emplear entre 6 y 19 emplea-

Gráfico 1.3.8. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

dos/as en cinco años se redujo del 10,4% al 7,6%, mientras que el peso de la población emprendedora que espera emplear a 20 o más empleados/as se mantuvo sin cambios en el 4,5%. Por el contrario, cabe destacar que el peso de la población emprendedora que no espera emplear a nadie disminuyó del 32,8% al 25,8% (véase el Gráfico 1.3.8).

Esta disminución hace que el porcentaje del TEA de la CAPV correspondiente a negocios que no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años se acerque a su nivel más bajo del último lustro (25,5% en 2013). Igualmente, cabe destacar que, tras haberse mantenido más o menos estable entre 2012 y 2015, la proporción conjunta de quienes no esperan o no tienen definido crear puestos de trabajo en el futuro ha disminuido notablemente hasta el 34,9% del TEA.<sup>31</sup> 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 mínimo de 32,5% en 2014 y un valor máximo de 53,0% en 2016. 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 6,7% en 2013 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 4,5% en 2015 y 2016 y un valor máximo de 5,4% en 2014.

### 1.3.3. Nivel de innovación

Es indudable que el nivel de innovación es uno de los indicios de calidad más claros con los que se puede valorar el impacto de la actividad emprendedora. En este sentido, existe un consenso académico con respecto a la idea de que uno de los principales mecanismos con los que las personas emprendedoras contribuyen al crecimiento de una región o país es mediante la introducción de innovaciones, es decir, sirviendo de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.<sup>32</sup>

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.<sup>33</sup> 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 54,6% del TEA de la CAPV en 2016 correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nue-

---

<sup>31</sup> Con el panorama más claro y el crecimiento esperado de la economía española, es probable que la previsión del mercado de las personas que emprenden sea más ambicioso con respecto al año anterior, en el que el escenario político de España estaba marcado por la alta incertidumbre que rodeaba a las elecciones generales de 2015.

<sup>32</sup> 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.

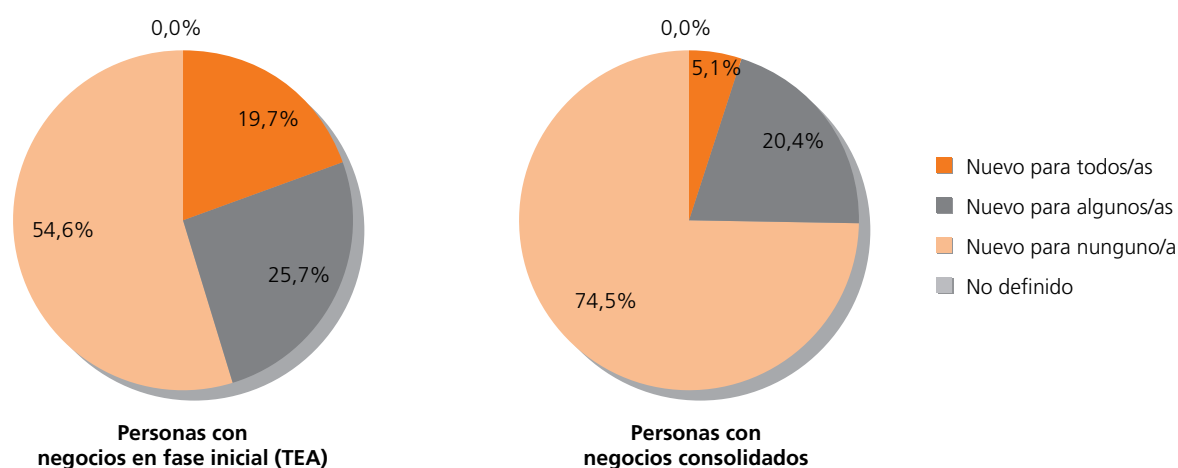
<sup>33</sup> Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al entorno geográfico de referencia 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.

vos ofrecían un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as (véase el Gráfico 1.3.9). Por el contrario, el 45,4% correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que era percibido como novedoso total o parcialmente. Específicamente, el 19,7% de la población emprendedora con negocios nacientes y nuevos ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido para la totalidad de clientes/as, mientras que el 25,7% 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 2016, esto es, un 74,5%, ofrecía un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as. El restante 25,5% ofrecía un producto o servicio con algún tipo de novedad. En concreto, apenas el 5,1% 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 20,4% 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 2016 atribuible a los negocios nacientes y nuevos con un producto o servicio novedoso total o parcialmente fue 19,9 puntos porcentuales superior a la proporción que se puede observar en el caso de las personas con negocios consolidados (45,4% frente a 25,5%). Este es un patrón que también se ha observado en años anteriores, dejando así constancia de la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación.

*Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por grado de novedad del producto o servicio*



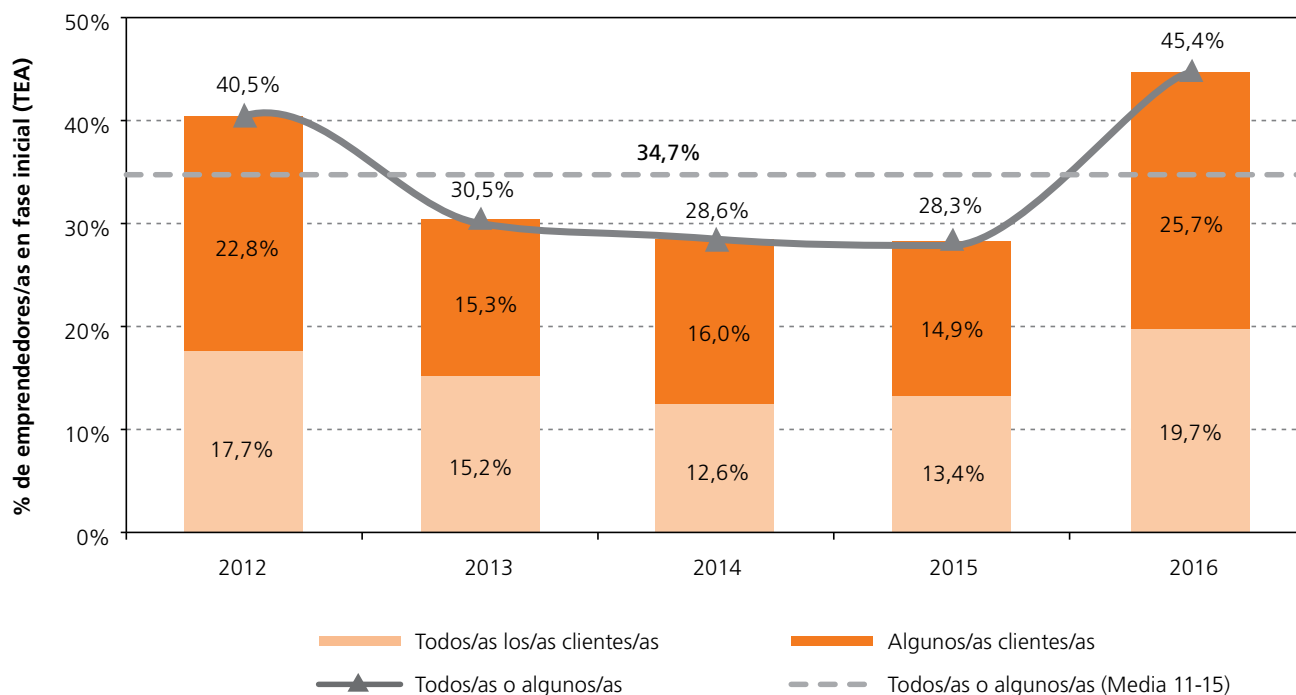
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

La distribución del TEA de la CAPV, según el grado de novedad, ha experimentado algunos cambios a lo largo de los últimos cinco años. Así, por ejemplo, tras haber disminuido por tres años consecutivos desde 2012 hasta 2015, el año 2016 ha sido testigo de un aumento notable del porcentaje de personas emprendedoras con negocios en fase inicial cuyo producto o servicio es nuevo total o parcialmente. En concreto, este porcentaje pasó del 28,3% en 2015 al 45,4% en 2016 (véase el Gráfico 1.3.10), alcanzando así su valor máximo, por encima de la media del periodo analizado (34,7%).

En este mismo periodo, la proporción de actividad emprendedora en fase inicial con algún grado de novedad ha llegado a alcanzar un mínimo del 28,3% en 2015. Es necesario resaltar que la orientación innovadora del TEA de la CAPV ha estado marcada especialmente por el predominio de quienes ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as, aunque en 2013 se observa un equilibrio entre este subconjunto (15,3%) y el de los que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as (15,2%). En lo que respecta al último año, este predominio ha sido evidente, pero en general se observa que ha mejorado la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV según la novedad del producto o servicio.



Gráfico 1.3.10. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que ofrece un producto o servicio nuevo para todos/as o algunos/as clientes/as, 2011-2016

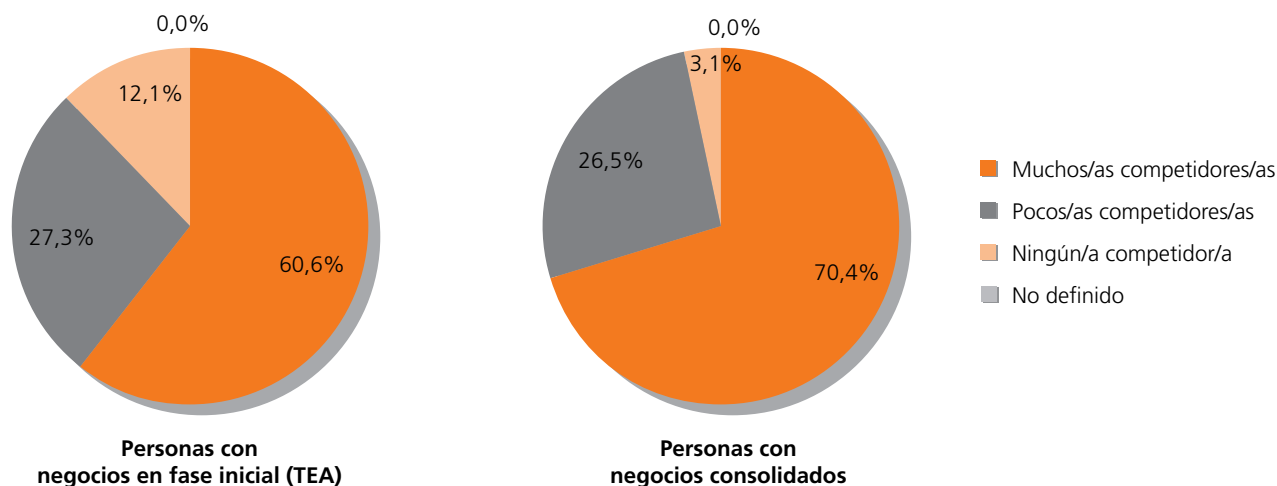


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

### Grado de competencia

Atendiendo al grado de competencia, el 12,1% del TEA de la CAPV en 2016 estaba compuesto por personas emprendedoras en fase inicial que afirmaban no tener competencia alguna en el mercado; mientras que el 27,3%, correspondía a quienes percibían tener pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado (véase el Gráfico 1.3.11). De esta manera, las personas emprendedoras con negocios nacientes y nuevos que percibían niveles de competencia nulos o bajos sumaban el 39,4% del TEA. Como resultado, el 60,6% restante del TEA lo constituía quienes percibían que había muchos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio.

Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por grado de competencia percibida



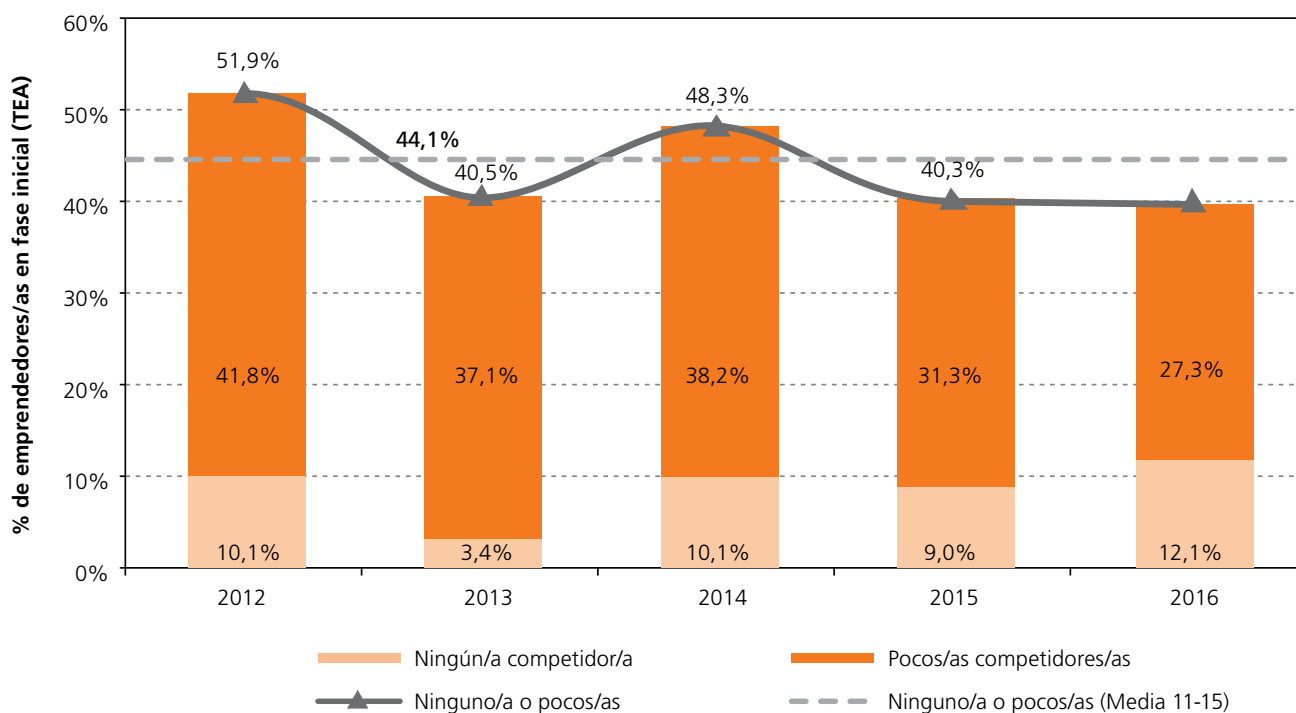
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Por otro lado, apenas el 3,1% de las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2016 consideraba que no tenía ninguna competencia, mientras que el 26,5% 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 29,6% del total. En contraste, el 70,4% 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 2016 el peso de quienes percibían tener muchos/as competidores/as fue 9,8 puntos porcentuales más alto en el primer caso que en el segundo (70,4% frente a 60,6%). 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 a la hora de ver la competencia 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 muy ligeramente su peso conjunto en términos relativos del 40,3% en 2015 al 39,4% en 2016, ubicándose así por debajo del 44,1% que representa el valor medio de los últimos cinco años (véase el Gráfico 1.3.12).

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2016



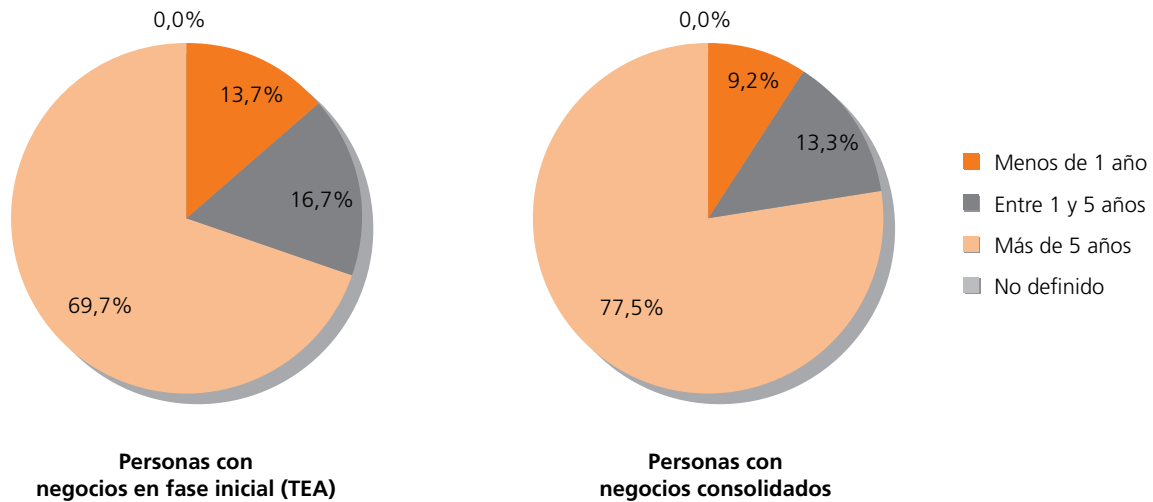
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Durante este periodo, el porcentaje de personas emprendedoras cuyos negocios se enfrentan a niveles de competencia nulos o bajos representaba el 51,9% del TEA en 2012, y aunque disminuyó hasta el 40,5% en 2013, volvió a aumentar nuevamente en 2014 hasta el 48,3%. Sin embargo, desde hace dos años se mantiene en torno al 40%. Un aspecto común que se observa en el periodo analizado es que, a pesar de venir disminuyendo su peso desde el 41,8% en 2012 hasta el 27,3% en 2016, predomina el porcentaje de quienes perciben tener pocos/as competidores/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 69,7% del TEA de la CAPV de 2016 correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que utilizaban tecnologías con más de cinco años de antigüedad. Sin embargo, el 13,7% afirmaba que sus tecnologías eran nuevas con menos de un año de antigüedad, mientras que el 16,7% afirmaba que las tecnologías utilizadas tenían entre uno y cinco años (véase el Gráfico 1.3.13).

Gráfico 1.3.13. Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por antigüedad de las tecnologías utilizadas



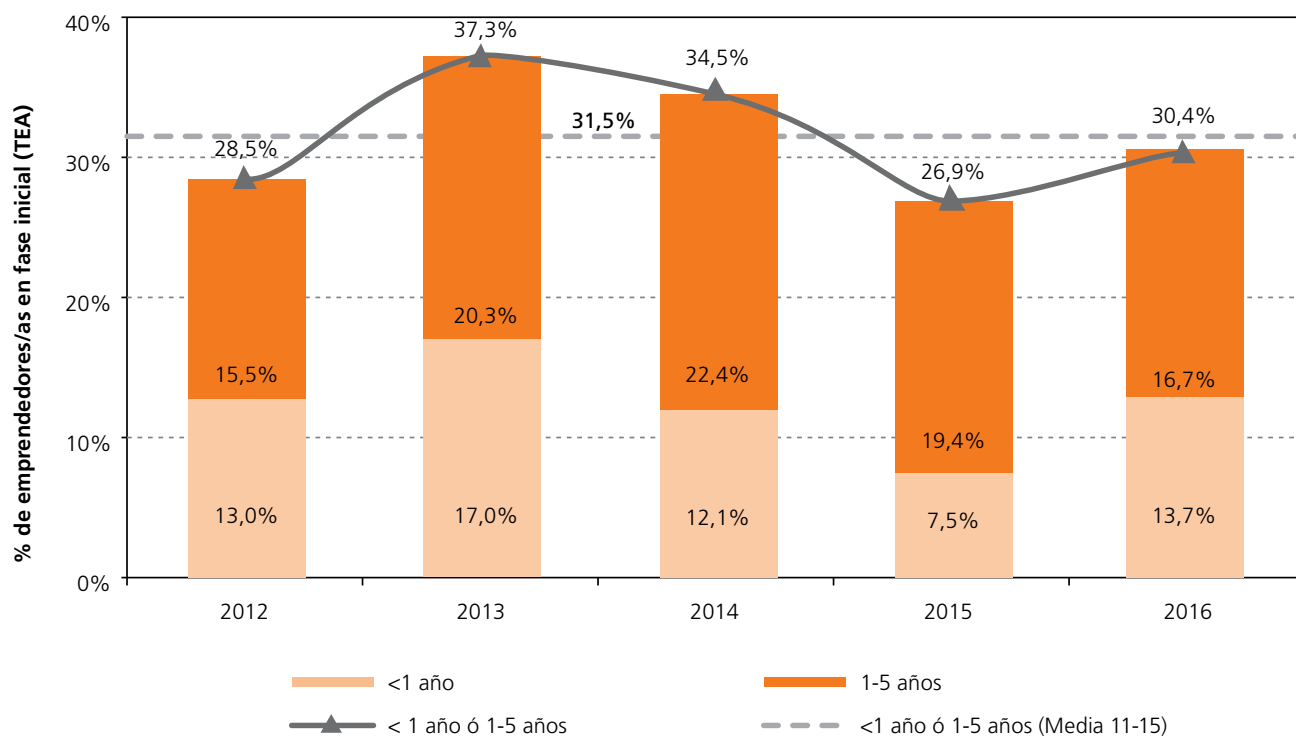
Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

Entre las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2016, el 77,5% utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad en la fabricación de productos o prestación de servicios. Apenas el 9,2% afirmaba que las tecnologías utilizadas eran de menos de un año de antigüedad, mientras que otro 13,3% afirmaba que sus tecnologías tenían entre uno y cinco años.

Al igual que en años anteriores, los datos del proyecto GEM recogidos en 2016 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 las 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 2016 fue casi ocho puntos porcentuales más alta que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (30,4% frente a 22,5%). Por lo tanto, se trata de un patrón que se repite un año más.

En cuanto a la evolución que ha tenido la composición del TEA de la CAPV según la antigüedad de las tecnologías, destaca que, tras la caída registrada en la edición anterior, 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 muestra un incremento entre 2015 y 2016, pasando del 26,9% al 30,4% (véase el Gráfico 1.3.14). Sin embargo, en el último año este porcentaje se sitúa todavía por debajo de la media de los últimos cinco años (31,5%). Es necesario matizar que el aumento del último año se debe principalmente a un mayor peso de quienes utilizan tecnologías de menos de 1 año de antigüedad, que pasó del 7,5% al 13,7%. Por el contrario, quienes utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años disminuyeron su peso del 19,4% al 16,7%. 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 entre 2012 y 2013, pero tras dos caídas consecutivas en 2014 y 2015 se ha vuelto a recuperar la tendencia positiva. Por el contrario, quienes utilizan tecnologías de entre 1 y 5 años venían aumentando su peso desde 2012 hasta 2014, pero las caídas de los dos últimos años representan un cambio de dirección.

Gráfico 1.3.14. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de 1 año y de entre 1 a 5 años de antigüedad, 2011-2016



Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

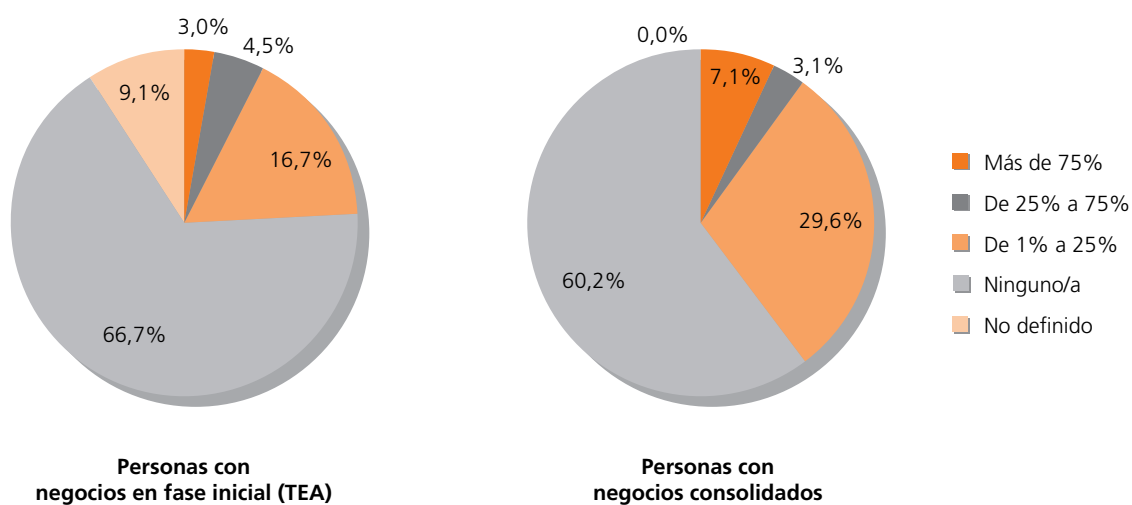
#### 1.3.4. Orientación internacional

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 de las regiones en mayor medida que los que sólo se dirigen al mercado nacional (González-Perñá y Peña-Legazkue, 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, desde 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.<sup>34</sup>

Teniendo en cuenta esta nueva medición, el 24,2% del TEA de la CAPV en 2016 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 1.3.15). Por tramos de intensidad, el 16,7% 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 3,0% 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 66,7% indicó que no había hecho ninguna venta en el extranjero, mientras que el 9,1% no indicó si parte de sus ventas provenía del exterior.

<sup>34</sup> Aunque la nueva medición sigue siendo sencilla, este indicador resulta esencial para conocer mínimamente el grado de internacionalización de los negocios.

Gráfico 1.3.15. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2016 por proporción de ventas en el exterior

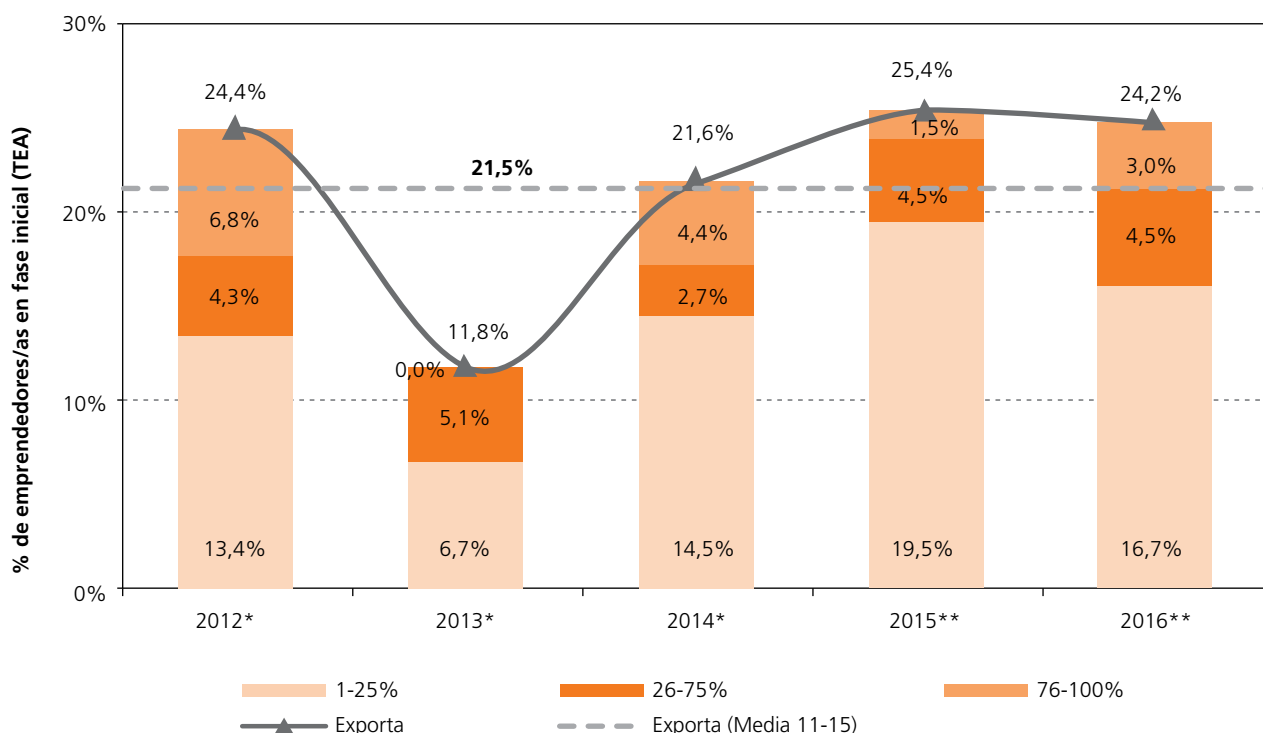


Fuente: GEM CAPV (APS, 2016).

En lo que respecta a las personas de la CAPV identificadas en 2016 como propietarias de negocios, el 39,8% indicó que al menos el 1% de sus ventas provenía del extranjero. De forma desglosada, en el 29,6% de los casos la orientación internacional era baja, con unas ventas en el extranjero que representaban entre 1% y 25% del total; en el 3,1% 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 7,1% 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 60,2% indicó que no tenía ventas en el extranjero. En comparación con la población emprendedora en fase inicial identificada en 2016, se puede decir que la orientación internacional de las personas propietarias de negocios consolidados es relativamente más acentuada (frente 24,2% a 39,8%, respectivamente). A excepción de 2015, en años anteriores las personas propietarias de negocios consolidados también mostraban una mayor orientación internacional que las personas emprendedoras con negocios en fase inicial, aunque cabe destacar que, como ya se ha mencionado, la forma de medición era distinta.

Debido al cambio de medición, resulta difícil hacer una comparación de los años 2015 y 2016 con respecto a 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 disminuyó entre 2012 y 2013 del 24,4% al 11,8%, pero volvió a aumentar en 2014 hasta el 21,6% y desde entonces se mantiene por encima de la media de 21,5% registrada en los últimos cinco años (véase el Gráfico 1.3.16). Con los datos recogidos desde 2015 sobre el porcentaje de ventas provenientes del extranjero, la orientación internacional de la población emprendedora en fase inicial parece haber detenido su tendencia creciente en el año 2016, para ubicarse en unos niveles que aparentemente son similares a los de 2012 según la medición anterior.

Gráfico 1.3.16. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2016



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, 2016).

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

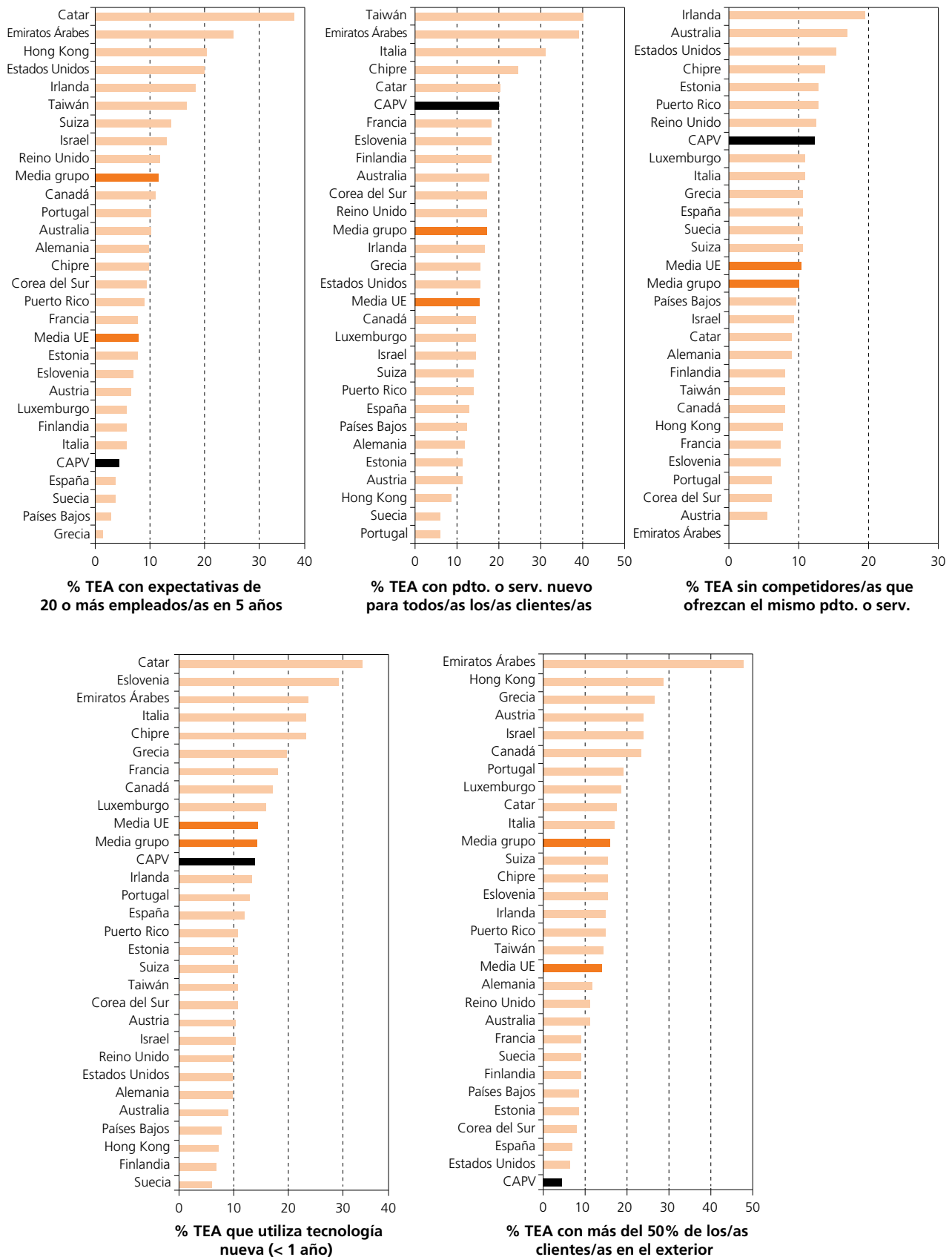
Considerando nuevamente la posibilidad que ofrece el proyecto GEM para hacer comparaciones con otros territorios, en este apartado se analizan en conjunto los indicadores sobre indicios de calidad de la actividad emprendedora, contrastando los resultados de la CAPV en 2016 con respecto a los de otras economías basadas en la innovación a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.17), así como también con respecto a los resultados del resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.18).

#### 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 2016 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 3,9%, respectivamente), aunque menor que la media de la Unión Europea (8,2%) y del conjunto de países basados en la innovación (11,9%) participantes en GEM. Estados Unidos, Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos y Catar son los países que encabezan la clasificación con un valor de este indicador que supera el 20,0%.

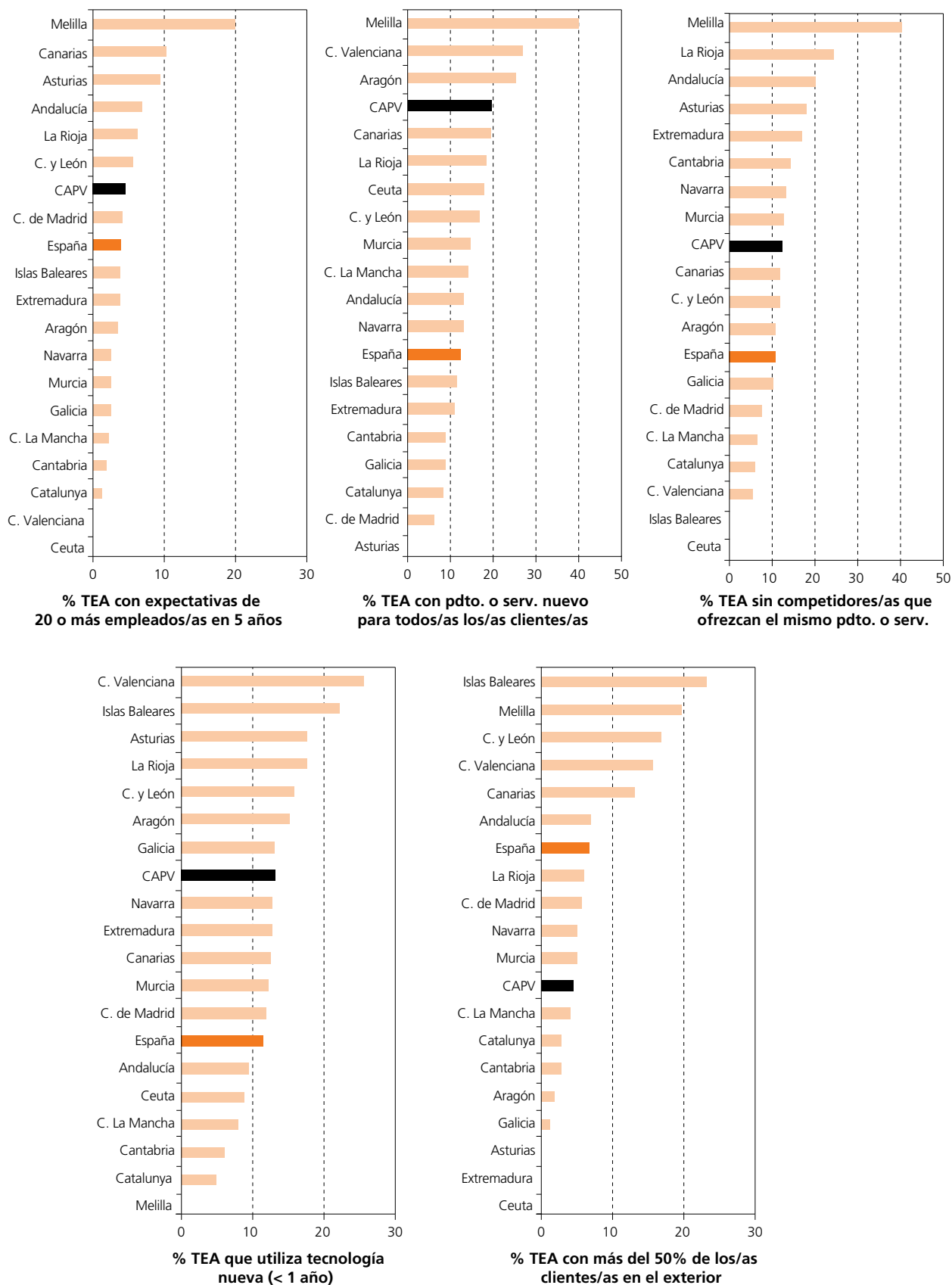
De acuerdo a la novedad del producto o servicio, el porcentaje de población emprendedora en fase inicial de la CAPV que en 2016 corresponde a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as, es superior al que se observaba en España (19,7% frente a 12,5%), así como en la media de países de la Unión Europea (15,2%) y del conjunto de países basados en la innovación (16,9%), incluidos países de referencia como Alemania (11,6%). Por delante de la CAPV se posicionan Catar, Chipre, Italia, Emiratos Árabes Unidos y Taiwán con niveles por encima del 20,0%.

Gráfico 1.3.17. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de TEA en 2016 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña et al. (2017).

Gráfico 1.3.18. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2016 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña *et al.* (2017).



En cuanto al grado de competencia, la proporción del TEA de la CAPV correspondiente a quienes no perciben competencia alguna en 2016 se ubica también por encima del nivel que se observa en España (12,1% frente a 10,6%), la media de la Unión Europea (10,3%) y la media del conjunto de economías basadas en la innovación (9,9%). La CAPV se posiciona, en este caso, por detrás de países como Irlanda, Australia y Estados Unidos, cuyos índices TEA muestran en 2016 el mayor porcentaje de iniciativas sin ninguna competencia (por encima del 15,0%).

De acuerdo a la antigüedad de las tecnologías, el peso de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que utiliza tecnologías de menos de un año de antigüedad en 2016 fue más o menos aproximado al de la media de países de la Unión Europea (13,7% frente a 14,2%) y del conjunto de países basados en la innovación (14,0%), pero relativamente superior al de España (11,9%). Encabezando la clasificación de este indicador se encuentran Catar, Eslovenia, Emiratos Árabes Unidos, Italia y Chipre, con proporciones por encima del 20%.

En lo que respecta a la orientación internacional, el porcentaje del TEA de la CAPV que correspondía a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero en 2016 se sitúa por detrás del que muestran todas las economías basadas en la innovación para las que se recogieron datos. Los niveles de la CAPV en este indicador se alejan notablemente de los niveles que se observan para Grecia, Hong Kong y Emiratos Árabes Unidos, que encabezan la clasificación con porcentajes por encima del 25%. España se posiciona también por delante de la CAPV según este indicador con un poco más de dos puntos porcentuales (4,5% frente a 6,8%), mientras que la media de los países europeos (13,9%) y del conjunto de países basados en la innovación (15,8%) aventaja aún más a la CAPV en este indicador.

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

Pasando al ámbito nacional, en 2016 el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que espera tener 20 o más empleados/as en cinco años se encuentra por encima del que se observa para más de la mitad de las comunidades autónomas, y ligeramente por encima del que se observa en la Comunidad de Madrid (4,5% frente a 4,1%). Las comunidades autónomas con el valor más alto de este indicador son Melilla, Canarias, Asturias, Andalucía, La Rioja y Castilla y León, todas por delante de la CAPV con un porcentaje por encima del 5%; mientras que las que muestran los valores más bajos son Ceuta y la Comunidad Valenciana, con un 0% en ambos casos.

Por su parte, la proporción del TEA de la CAPV que corresponde a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as es también superior a la proporción vista para la mayoría de las comunidades autónomas, con excepción de Melilla, Comunidad Valenciana y Aragón, que lideran la clasificación en 2016 con un valor de este indicador superior al 25%. Por el contrario, Asturias, Comunidad de Madrid, Cataluña, Galicia y Cantabria son las que muestran el porcentaje más bajo de este indicador (con valores inferiores al 10%).

Asimismo, la proporción del TEA de la CAPV que fue estimado en 2016 y que corresponde a iniciativas que no perciben ninguna competencia es superior a la proporción media observada para más de la mitad de las comunidades autónomas. Melilla, La Rioja y Andalucía son las comunidades autónomas que lideran la clasificación según este indicador por delante de la CAPV (con valores superiores al 20,0%); mientras que en el otro extremo, Ceuta y Baleares son las comunidades autónomas con los valores más bajos (0% en ambos casos).

Al igual que los indicadores acabados de mencionar, el porcentaje de la población emprendedora de la CAPV que en 2016 utiliza tecnologías de menos de un año de antigüedad es superior al porcentaje medio mostrado por más de la mitad de las comunidades autónomas. De acuerdo a este indicador, algunas comunidades que muestran un valor similar al de la CAPV en torno al 13% son Extremadura, Navarra y Galicia. Por su parte, la Comunidad Valenciana e Islas Baleares lideran la clasificación con valores por encima del 20%, mientras que Melilla se encuentra en último lugar con un 0%.

Finalmente, según el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero, la CAPV se sitúa en 2016 por debajo de más de la mitad de las comunidades autónomas, con un nivel similar al de Murcia (4,5% frente a 5,0%) y Castilla-La Mancha (4,1%). Las comunidades autónomas con mayor porcentaje del TEA altamente orientado a mercados internacionales son Islas Baleares, Melilla, Castilla y León y Comunidad Valenciana, todas ellas con porcentajes por encima del 15%. En cambio, Ceuta, Extremadura y Asturias son las que muestran el valor más bajo de este indicador, con un 0% en todos los casos.

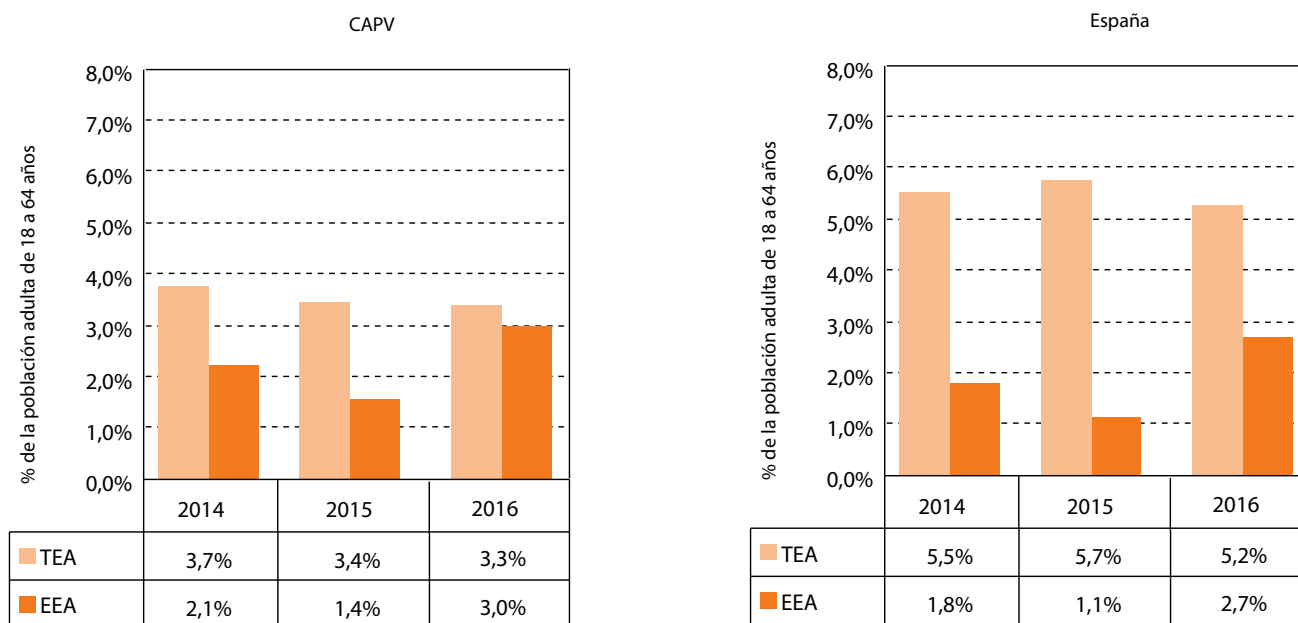
#### 1.4. Resultados de la actividad (intra)empresarial

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. Desde una perspectiva más amplia, la actividad emprendedora puede llevarse a cabo desde organizaciones existentes a partir de la puesta en marcha de estrategias de rejuvenecimiento, diversificación o mejora en el desempeño económico. Desde la perspectiva del capital humano, en organizaciones que adoptan una orientación emprendedora, las iniciativas (intra)empresariales fortalecen experiencias y habilidades de aquellas personas que las lideran y las llevan a cabo<sup>35</sup>.

Según la metodología GEM, el (intra)emprendimiento es concebido 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*)<sup>36</sup>. Debido a su importancia, en las últimas ediciones se han incluido una serie de preguntas para analizar el comportamiento (intra)empresarial en organizaciones existentes<sup>37</sup>.

El Gráfico 1.4.1 muestra que el 3,0% de la población vasca de 18 a 64 años ha participado activamente liderando la generación y puesta en marcha de ideas e iniciativas emprendedoras para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años. En esta edición, el porcentaje de población vasca involucrada en actividades (intra)empresariales (3,0%) es ligeramente mayor al porcentaje de población española (2,7%) involucrada en ese mismo tipo de actividades. Asimismo, se destaca un ligero aumento en este indicador respecto a las últimas dos ediciones en ambos contextos.

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, 2015 y 2016



Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2017).

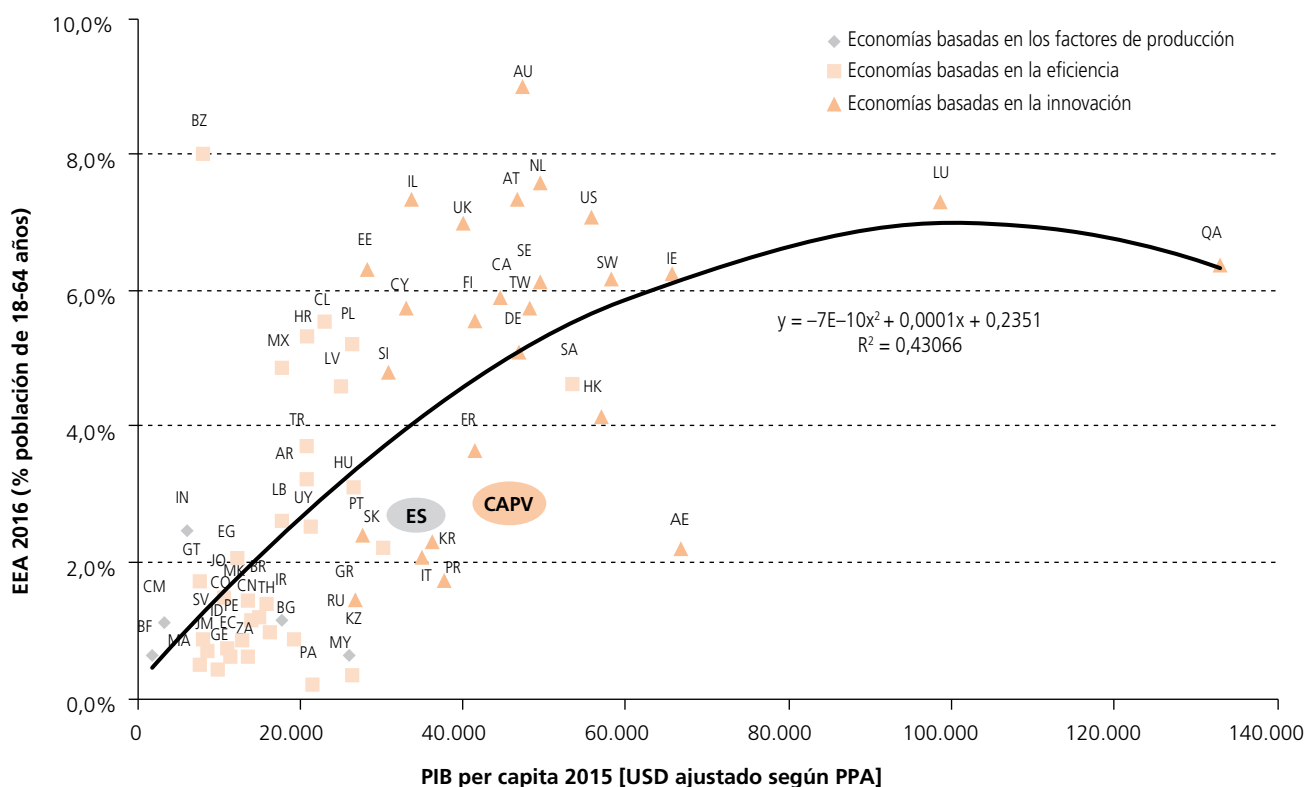
<sup>35</sup> Para mayor detalle, revisar el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue (2013).

<sup>36</sup> Para mayor detalle, revisar el trabajo de Bosma *et al.* (2013).

<sup>37</sup> Para mayor detalle, revisar el capítulo monográfico sobre el Emprendimiento Corporativo en España que forma parte del informe GEM España 2015 (véase Guerrero *et al.*, 2016).

El Gráfico 1.4.2 presenta el análisis comparativo de este indicador según el tipo de economía que participan en el proyecto GEM en 2016. 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 Australia). Esto está relacionado con que las organizaciones existentes en esas economías constantemente implementan estrategias orientadas a la generación de nuevos productos/servicios, nuevas líneas de negocios y nuevas empresas que generen valor económico y social para sus *stakeholders*. En este indicador, la CAPV se posiciona por encima de la media española (2,7%) aunque aún alejada de la media de actividad (intra)emprendedora observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,1%) y del grupo de todas las economías innovadoras (5,0%). Asimismo, la CAPV está posicionada por encima de la media de las economías basadas en los factores de producción (1,1%) y basadas en la eficiencia (2,3%).

Gráfico 1.4.2. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, según el tipo de economía en 2016

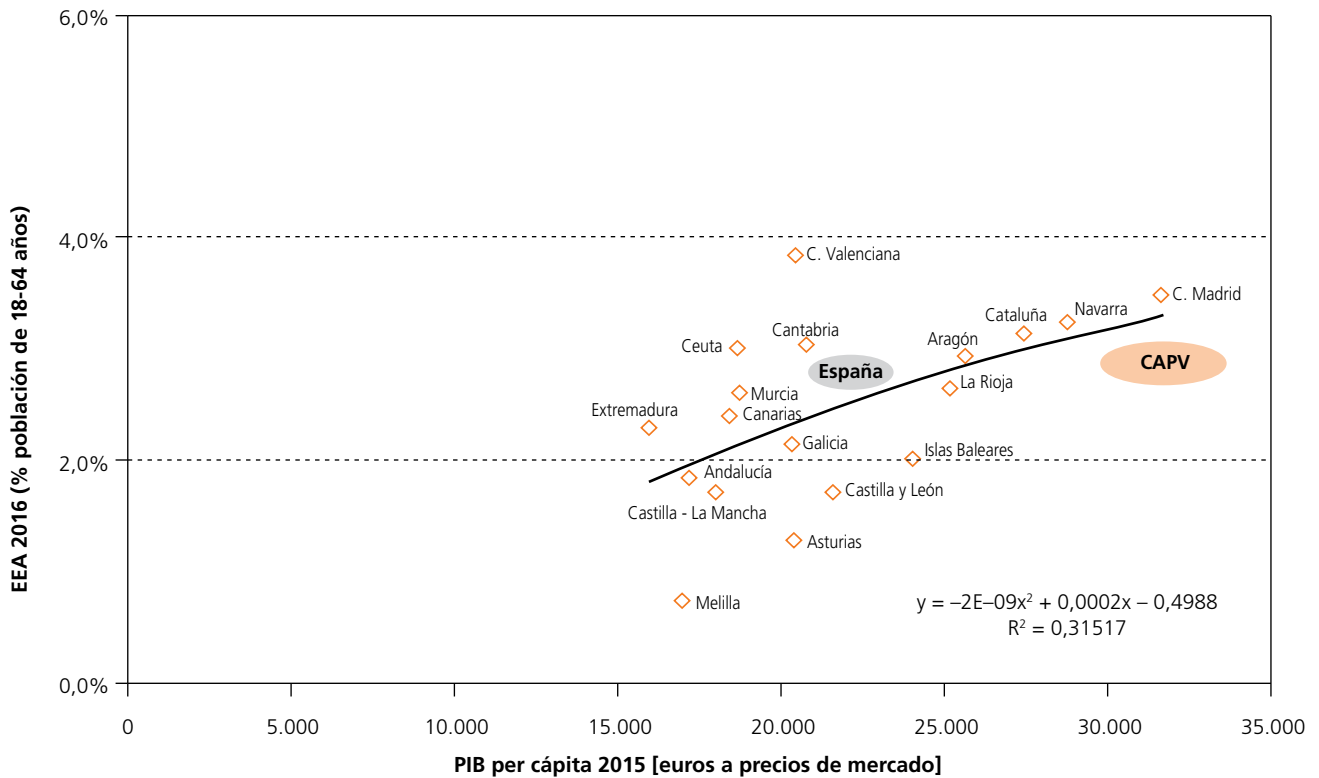


Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2017). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

En lo relativo al análisis por Comunidad Autónoma, el Gráfico 1.4.3 muestra la relación EEA y *PIB per cápita* en cada una de las regiones españolas en la edición 2016. En este gráfico también se observa una curva con forma de «U», es decir, que regiones con alto nivel de ingresos también presentan que un porcentaje de su población adulta de 18-64 años está involucrada en el desarrollo de iniciativas (intra)emprendedoras de organizaciones que poseen esta orientación emprendedora. En esta edición, destacan, como las comunidades con mayor porcentaje de personas de 18-64 años involucradas en actividades (intra)emprendedoras, las siguientes: Comunidad Valenciana (3,9%), Madrid (3,5%), Navarra (3,2%), Cataluña (3,2%), País Vasco (3%), Cantabria (3,0%) y Ceuta (3,0%). En contraste, las regiones españolas con bajo nivel de ingresos y que también se caracterizan por porcentajes menores de actividad (intra)emprendedora son: Asturias (0,7%) y Melilla (1,3%). En general, este análisis de *benchmarking* evi-

dencia dos aspectos relevantes respecto a las ediciones anteriores. El primero, una mejora en los indicadores de la mayoría de las regiones españolas. El segundo, una ligera disminución en la presencia y posicionamiento de la CAPV en este indicador.

Gráfico 1.4.3. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2016



Fuente: Peña et al. (2017).

## 1.5. Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. Discussion Paper No. 4783. London, UK: Center for Economic Policy Research.
- Acs, Z. J., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334. doi:10.1007/s11187-005-1998-4
- Ardichvili, A., Cardozo, R., y Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business venturing*, 18(1), 105-123.
- Ardichvili, A., y Cardozo, R. N. (2000). A model of the entrepreneurial opportunity recognition process. *Journal of Enterprising culture*, 8(02), 103-119.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- 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., Turró, A., Urbano, D., De Pablo, I., Martínez, M., González, N. (2016). Emprendimiento Corporativo en España. En Iñaki Peña, Maribel Guerrero, José L. González-Pernía (Eds.). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2015*. Ed. Universidad de Cantabria, pp.121-137.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Herrington, M. y Kew, P. (2017). *Global Report 2016-2017. Global Entrepreneurship Monitor*. GERA.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Orser, B.; Spence, M.; Riding, y A.; Carrington, C. (2010). Gender y Export propensity. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 933-958.
- Ortega, I., De Pablo, I., Irujo, P., Guerrero, M., Fondevilla, L., Soto, I., Gutiérrez, R., Loeches, I., Ruano, L. (2017). Emprendimiento corporativo en España. Situación y claves de la colaboración entre empresas y emprendedores para innovar y ser más competitivas. Resumen ejecutivo. *Global Entrepreneurship Monitor España*.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., 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.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Alonso-Martínez, D., González Álvarez, N., Nieto, M., Aguado Romero, J., García-Parada, G., Hernández Peinado, M. y Rodríguez Ariza, L. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2016*. 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.
- World Economic Forum (2016). *Europe's Hidden Entrepreneurs Entrepreneurial Employee Activity and Competitiveness in Europe*. Cologne/Geneva: World Economic Forum.



## 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

<b>Universo</b>	Población residente en el País Vasco de 18 a 64 años
<b>Población objetivo</b>	1.348.681 personas
<b>Muestra</b>	2.000 personas
<b>Margen de confianza</b>	95,5%
<b>Error muestral</b>	± 2,19% para el conjunto de la muestra
<b>Varianza</b>	Máxima indeterminación (P=Q=50%)
<b>Período de realización de encuestas</b>	Junio-Julio de 2016
<b>Metodología</b>	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
<b>Trabajo de campo</b>	Instituto Opinòmetre
<b>Grabación y creación de base de datos</b>	Instituto Opinòmetre

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

Provincia	Género		Edad					Ámbito Geográfico		Total
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural *	Urbano	
Áraba	146	148	24	57	80	74	59	49	245	294
Gipuzkoa	534	524	88	192	283	267	228	112	946	653
Bizkaia	323	325	50	119	171	166	142	54	594	1.053
Total	1.002	998	162	368	534	507	430	215	1.785	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 2016, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Austria, Belice, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Camerún, Canadá, Catar, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea, Croacia, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guatemala, Hong Kong, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Jamaica, Jordania, Kazajstán, Letonia, Líbano, Luxemburgo, Macedonia, Malasia, Marruecos, México, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Turquía y Uruguay. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las Comunidades y Ciudades Autónomas del estado. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe. Los informes de los países participantes en el proyecto GEM pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org>, mientras que los informes de las comunidades autónomas están disponibles en: <http://www.gem-spain.com>.



---

# Parte 2

## Entorno emprendedor en el País Vasco

---

A partir de la información obtenida de las 36 personas expertas entrevistadas en esta edición, esta sección presenta el análisis de los tres aspectos más relevantes del contexto emprendedor vasco. Primero, se presenta la descripción de la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV. Segundo, se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones al entorno emprendedor en la CAPV en 2016. 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.



## Capítulo 2

### El entorno emprendedor

Tal como se ha comentado en las ediciones anteriores, el marco conceptual GEM y la literatura 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.<sup>38</sup> 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 emprendimiento.<sup>39</sup> Más concretamente, el término de «ecosistema emprendedor» se utiliza para referirse al grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y existentes), de agentes financiadores (empresas, *venture capitalists*, *business angels*, bancos), y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) que comparten una orientación de generar valor en el territorio.<sup>40</sup> En consecuencia, este tipo de análisis suele ser de vital relevancia para el desarrollo de las agendas públicas de diversos gobiernos en materia de emprendimiento.<sup>41</sup>

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. La Tabla 2.0 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto. Sin embargo, desde la edición 2015 se presentó un ajuste basado en la concentración de indicadores de los principales pilares del entorno emprendedor por lo cual no se recabó información sobre algunas condiciones marcadas con asterisco (\*).

En lo relativo a los aspectos metodológicos (véase el Anexo 2.1), en el caso de la CAPV, en 2016 participaron 36 personas expertas (18 de Bizkaia, 9 de Gipuzkoa y 9 de Araba) cuya experiencia es representativa de las condiciones del entorno que son analizadas. 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, ofrecen una recomendación sobre las condiciones en las que habría que seguir trabajando para fortalecer el contexto emprendedor en la CAPV.

---

<sup>38</sup> Para mayor detalle, consultar los trabajos elaborados por Welter y Smallbone, 2011; Aparicio *et al.* 2016

<sup>39</sup> Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann *et al.*, 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

<sup>40</sup> Definición propuesta por Mason y Brown (2014, p.5)

<sup>41</sup> Para mayor detalle, consultar el *Global Entrepreneurship Index 2015* (Acs *et al.*, 2015) y *World Economic Forum* (2014).

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

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

Nota: (\*) condiciones no incluidas 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.<sup>42</sup>

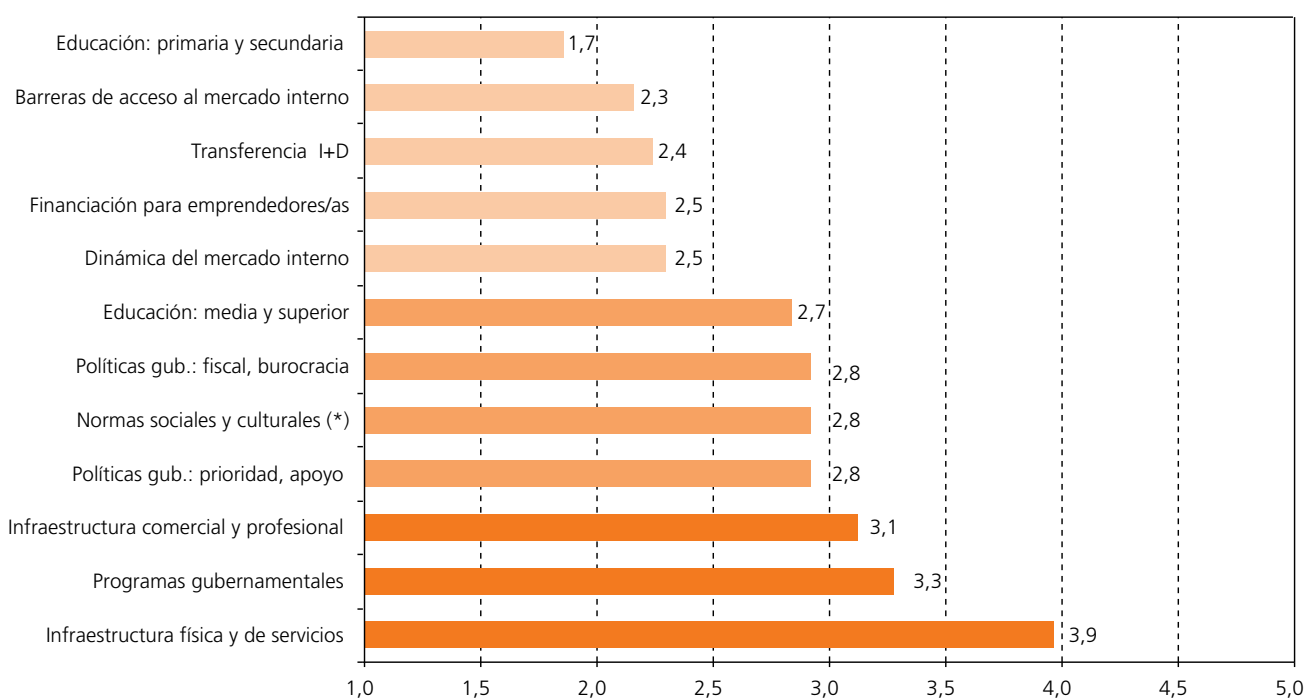
### 2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2016

A partir de la opinión de las personas expertas de la CAPV entrevistadas en 2016, 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 (3,1), los programas gubernamentales (3,3) y la infraestructura física (3,9) (véase el Gráfico 2.1.1). Las condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria (1,7) y las barreras de acceso al mercado interno (2,3) reciben 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 2016 respecto a la anterior. En general, se destacan tres tendencias interesantes. La *primera*, donde se observa una ligera disminución en la valoración de condiciones como la infraestructura comercial (de 3,10 a 3,06), y transferencia de I+D (de 2,47 a 2,39). La *segunda*, en la que se aprecian las condiciones con un ligero aumento tales como las políticas de apoyo (de 2,60 a 2,83), la dinámica de mercado (de 2,32 a 2,51), programas gubernamentales (de 3,16 a 3,25), las barreras de mercado (de 2,27 a 2,34), e infraestructura física (de 3,81 a 3,90). La *tercera*, donde se constatan las condiciones del en-

<sup>42</sup> 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.

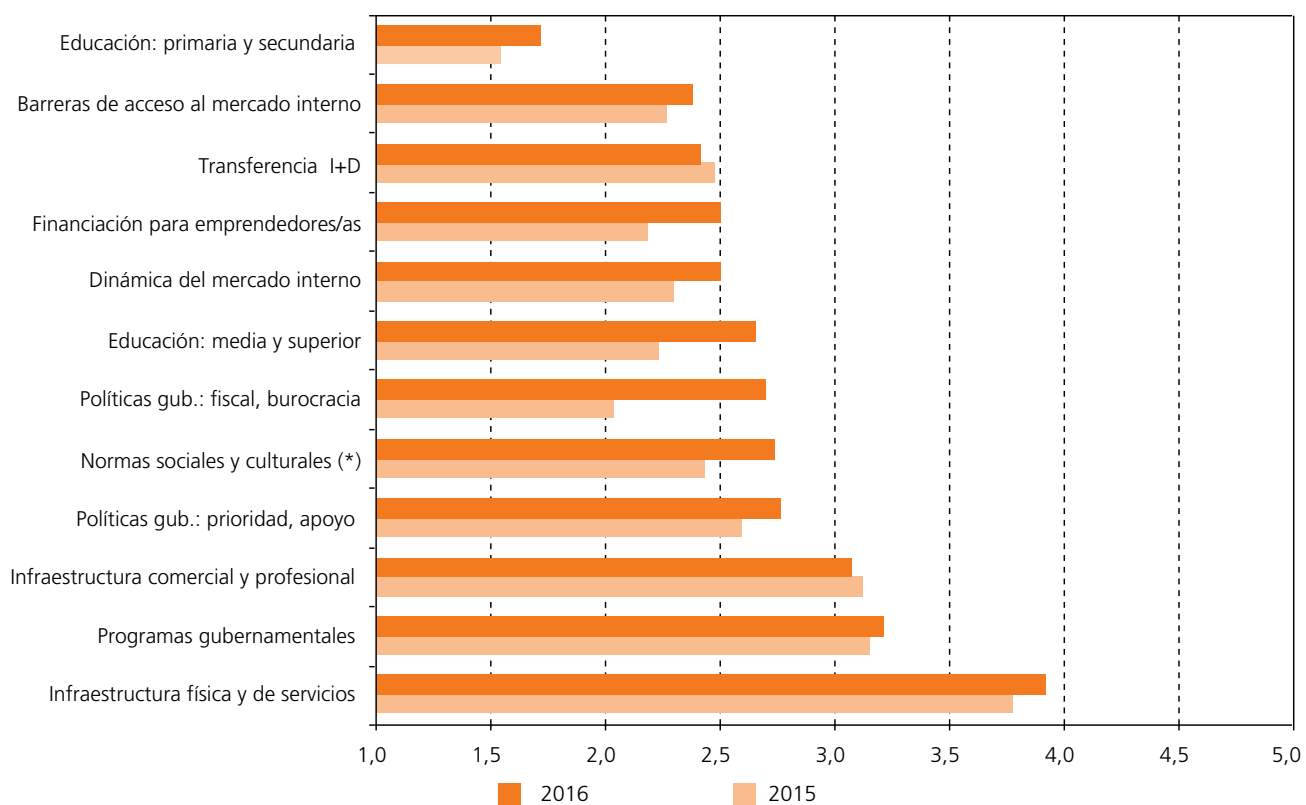
Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2016



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

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2015-2016



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

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).

torno que han mejorado notablemente como las políticas fiscales (de 2,06 a 2,75), el apoyo financiero (de 2,15 a 2,49), la educación media y superior (de 2,30 a 2,66), y educación primaria y secundaria (de 1,52 al 1,70). Asimismo, a pesar de su naturaleza estructural, la valoración de las normas sociales y culturales también presenta un ligero aumento en comparación a la opinión favorable obtenida en la edición anterior (de 2,43 a 2,77).

### 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 la Tabla 2.1.1). Respecto al año anterior, diez de las doce condiciones del entorno valoradas por las personas expertas entrevistadas de la CAPV en 2016 presentan una ligera mejoría. Si concentramos el análisis en el conjunto de las condiciones respecto al promedio obtenido de las ediciones anteriores, la valoración actual (2,72) está por debajo de la media del periodo (2,75). Además, se observan valoraciones más bajas en la mayoría de las condiciones que configuran el entorno emprendedor vasco respecto a la media del periodo.

Tabla 2.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno.  
CAPV 2016

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación 2016/2015	Media 2004-2016
CF	Infraestructura física	4,30	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	3,90	3,73	3,81	3,90	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	3,25	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	3,06	-0,01	3,11
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,30	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	2,58	2,69	2,75	2,60	2,83	0,09	2,84
CI	Normas sociales y culturales	2,90	3,05	2,90	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	2,36	2,25	2,43	2,77	0,14	2,63
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,20	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	2,45	2,27	2,06	2,75	0,34	2,76
CF	Educación: media, superior	2,60	2,90	2,83	2,50	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	2,94	2,78	2,30	2,66	0,15	2,64
CF	Dinámica mercado	1,90	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	2,56	2,68	2,32	2,51	0,08	2,35
CF	Financiación	2,90	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	2,16	2,19	2,15	2,49	0,16	2,49
CF	Transferencia de I+D	2,60	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	2,47	2,44	2,47	2,39	-0,03	2,56
CF	Barreras mercado	2,70	2,81	2,80	2,81	2,52	2,38	2,60	2,32	2,50	2,59	2,69	2,27	2,34	0,03	2,56
CF	Educación: primaria/secundaria	1,70	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	1,84	1,78	1,52	1,70	0,12	1,77
	Media	2,91	2,98	2,91	2,80	2,84	2,72	2,79	2,60	2,60	2,67	2,63	2,52	2,72	0,08	2,75

CF = Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).



## 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 2016. 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 la Tabla 2.1.2), las personas expertas de la CAPV entrevistadas en esta edición coinciden en que los principales obstáculos para emprender siguen siendo:

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

En cuanto al primer obstáculo, por octavo año consecutivo, más del 50% de las personas expertas vascas entrevistadas coinciden en que la falta de apoyo financiero es el principal obstáculo en cada etapa del proceso emprendedor. Algunas de las reflexiones a destacar de las personas entrevistadas han sido: «poca financiación de parte de la iniciativa privada para apoyar el emprendimiento», «carencia de políticas reales de apoyo financiero», «los inversores quieren tener un proyecto muy avanzado», «financiación pública/privada *ad hoc* a la etapa en la que se encuentra el proyecto», «capital riesgo poco profesional y con aversión al riesgo», «las entidades financieras siguen añadiendo la coletilla de que ofrecen financiación para proyectos solventes», «no asunción del riesgo de la banca», entre otros. Si bien aún hace falta camino por recorrer, también hay que reconocer los esfuerzos en materia de financiación que se llevan a cabo en los diversos territorios históricos en colaboración entre el Gobierno Vasco, las Diputaciones Forales y agentes privados.<sup>43</sup>

En cuanto al segundo obstáculo, dada su naturaleza, las normas sociales y culturales han sido consideradas como una de las principales barreras al emprendimiento en el País Vasco desde las primeras ediciones. En 2016, el 36,3% 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, las personas expertas entrevistadas vascas reconocen «la falta de una cultura emprendedora» debido a que «hay una cultura muy arraigada en el miedo al riesgo», «presión social», «desconfianza hacia el emprendedor», «falta de reconocimiento social al emprendimiento», «poca familiarización con casos de éxito» lo que conlleva a «la dificultad de ser profeta en su propia tierra». Los cambios en la cultura/valores se caracterizan de ser procesos de transformación lentos. En consecuencia, se entiende que los esfuerzos que se han llevado a cabo en materia de formación y sensibilización tendrán frutos en el mediano y largo plazo.<sup>44</sup> Aunque, algunas tendencias al respecto se han detallado en el primer apartado de este informe.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> En ediciones anteriores, se han destacado diversas iniciativas en materia de redes de *business angels* (Crece+), *crowdfunding* y de capital riesgo (ej., Fundación Mondragón, Gestión Capital Riesgo del País Vasco de SPRI). De hecho, cabe también destacar que desde la propia administración impulsa apoyos como encuentros entre inversores, grupos de gestión de capital riesgo para identificar apoyos públicos que sean necesarios así como las fórmulas de financiación que pueden resultar más adecuadas (ej., el evento sobre el «Estado de la cuestión del Capital Riesgo en Euskadi» celebrado en el Polo de Innovación Garaia en Arrasate-Mondragón en 2016).

<sup>44</sup> En ediciones anteriores, se han destacado diversos programas de formación e iniciativas orientados al profesorado y alumnado en su formación profesional (ej., programas implementados desde Centro de Innovación de Tknika) o universitaria (ej., Innovandis en la Universidad de Deusto, el Grado en Liderazgo Emprendedor la Universidad de Mondragón, y el Máster en Emprendimiento de la Universidad del País Vasco). Así como, los diversos programas de sensibilización promovidos desde las diputaciones forales.

<sup>45</sup> Para más detalle, consultar el Apartado 1.1. Valores, percepciones y actitudes de la población vasca

Tabla 2.1.2. Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas	Ranking													% de la tabla
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
CF	Apoyo financiero	2	2	4	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	68,6%
CI	Normas sociales y culturales	1	1	1	1	1	2	4	2	2	5	3	3	2	34,3%
CF	Políticas gubernamentales	4	5	5	4	3	5	2	4	3	2	2	2	3	25,7%
CF	Educación, formación	3	4	3	7	2	5	6	4	5	6	9	4	3	25,7%
CI	Capacidad emprendedora	9	8	11	3	6	6	12	5	5	3	4	5	3	25,7%
CF	Transferencia de I+D	8	6	12	9	10	8	8	7	7	8	10	7	4	14,3%
CF	Apertura de mercado, barreras	12	12	8	13	11	9	10	9	8	7	6	8	4	14,3%
CF	Programas gubernamentales	6	3	2	10	5	4	5	7	7	9	12	9	5	11,4%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	5	6	6	8,6%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	8	6	8,6%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	9	5	9	8	7	6	6	10	8	—	6	8,6%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	12	9	7	5,7%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	11	8	8	2,9%
CF	Estado del mercado laboral	10	11	6	6	8	7	13	7	—	10	12	—	8	2,9%
CF	Acceso a infraestructura física	11	9	7	12	13	9	11	—	—	10	7	9	—	0,0%
CF	Infraestructura comercial y profesional	13	13	13	11	14	9	9	7	8	10	13	9	—	0,0%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—	—	0,0%
CF	Clima económico	5	7	10	8	7	3	3	3	4	—	13	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	14	14	14	14	12	9	—	8	—	—	13	—	—	0,0%

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).

En cuanto al tercer obstáculo, el 25,7% de las personas expertas vascas entrevistadas otorgan a las políticas gubernamentales, la educación y formación, y la capacidad emprendedora la tercera posición. Esto no es una novedad ya que estas condiciones han ocupado las primeras tres posiciones en las ediciones anteriores. Respecto a las políticas gubernamentales, a pesar de los esfuerzos en esta materia por parte de la administración pública,<sup>46</sup> las personas entrevistadas aún perciben «procesos y requisitos de alta de actividad burocráticos y complejos», «la necesidad de más coordinación institucional», «elevadas tasas e impuestos», «ventanillas únicas poco eficientes», entre otros aspectos. En cuanto a la formación y educación, las personas expertas vascas entrevistadas reconocen «la necesidad de fomentar capacidades emprendedoras y multidisciplinares» así como «la poca cultura emprendedora en el sistema educativo». Alineado a este punto, las personas expertas vascas entrevistadas también consideran que las

<sup>46</sup> 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, 2013), y el boletín informativo de UP!Euskadi promovido por la administración [<http://www.spri.eus/eu-up-euskadi>], y los programas de las Diputaciones Forales. Asimismo, el informe de la Emakunde Instituto Vasco de la Mujer (2016) sobre el mapa de apoyos a la actividad emprendedora femenina.

competencias emprendedoras son un obstáculo y destacan «la falta de espíritu emprendedor», «miedo al fracaso o de las consecuencias de un posible fracaso», «mentalidad conservadora y de funcionario», «desconocimiento de lo que realmente es emprender» y «la experiencia y actitudes».

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

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

- a) Las políticas gubernamentales.
- b) El estado del mercado laboral.
- c) La capacidad emprendedora.

En cuanto al primer impulsor de la actividad emprendedora en el País Vasco, el 60,0% de las personas expertas entrevistadas coinciden en que los programas gubernamentales han sido uno de los tres principales impulsores de la actividad emprendedora en el 2016. En ediciones anteriores, esta condición también ha ocupado las primeras posiciones en este *ranking*. Esto ha reflejado no sólo el esfuerzo por parte de la administración pública en materia de apoyo y fomento a la actividad emprendedora sino también el reconocimiento por parte de las personas expertas vascas entrevistadas en lo relativo a su efectividad. Sobre este último punto, las personas entrevistadas reconocen que «la diversidad de programas públicos de apoyo y eventos orientados tanto a la persona emprendedora como a la empresa» ha contribuido a la configuración del ecosistema emprendedor vasco aunque también reconocen que en algunas áreas de actuación son «excesivamente escasas».

En la segunda posición, a diferencia de ediciones anteriores que ocupaba las últimas posiciones, el 51,4% de las personas expertas vascas entrevistadas han posicionado al estado del mercado laboral como una condición que ha favorecido la actividad emprendedora en 2016. Sin embargo, la perspectiva de esta condición, aunque sea positiva, parte de una situación poco favorable. Según las personas expertas entrevistadas, la reciente crisis financiera ha generado «una precariedad laboral» y una disminución de «fuentes de empleo por cuenta ajena». Por lo cual, la población vasca que «tiene dificultades de acceder a puestos de trabajo estables» ha decidido emprender por necesidad (auto-emplearse). Las personas expertas entrevistadas también reconocen que existen personas que emprenden porque «buscan mejores perspectivas profesionales» o porque «están insatisfechos con sus condiciones laborales». Este hecho es contrastado con los indicadores de actividad emprendedora por necesidad y por oportunidad obtenidos en la población adulta vasca de 18-64 años entrevistada en esta edición.<sup>47</sup>

En la edición anterior, el 22,9% de las personas entrevistadas vascas consideran que la capacidad emprendedora ha sido otro de los impulsores de la actividad emprendedora en el País Vasco en 2016. Es importante destacar que esta condición ha ocupado las últimas posiciones en este *ranking* y que las personas expertas entrevistadas también le han posicionado como uno de los principales obstáculos de la actividad emprendedora en esta edición. En concreto, las personas expertas vascas entrevistadas destacan esta condición ya que consideran que la población vasca se caracteriza por ser «talentosa», «con iniciativa», «con ambición», «con carácter de lucha», «con ilusión», «con formación» y «con ideas viables». Este hecho también puede ser contrastado con los resultados obtenidos en la población adulta de 18-64 años entrevistada en esta edición.<sup>48</sup> En concreto, las personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen que poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. En consecuencia, este reconocimiento les hace ver más factible emprender y sobrellevar las barreras que se suelen experimentar a lo largo de las diversas etapas que integran el proceso emprendedor.

---

<sup>47</sup> Para más detalle, véase el Apartado 1.2.

<sup>48</sup> Para más detalle, véase el Apartado 1.1.1

Tabla 2.1.3. Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como apoyos a la creación de empresas	Ranking													% de la tabla
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
CF	Programas gubernamentales	1	1	1	2	1	1	4	2	2	6	2	4	1	60,0%
CF	Estado del mercado laboral	11	12	9	12	10	8	—	10	—	9	10	5	2	51,4%
CI	Capacidad emprendedora	8	4	2	3	5	5	9	8	3	5	9	8	3	22,9%
CF	Educación, formación	6	5	5	9	4	6	2	5	8	4	3	2	4	20,0%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	7	4	20,0%
CF	Transferencia de I+D	7	11	7	5	6	6	6	4	6	3	6	1	5	17,1%
CF	Apoyo financiero	4	6	8	6	3	3	3	6	9	5	9	4	5	17,1%
CI	Normas sociales y culturales	3	3	3	4	8	7	5	9	7	7	7	6	6	14,3%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	6	1	2	2	1	3	5	2	10	5	7	11,4%
CF	Apertura de mercado, barreras	10	13	12	11	14	7	8	6	8	8	11	9	7	11,4%
CF	Infraestructura comercial y profesional	9	9	14	13	11	9	7	11	4	10	6	3	8	5,7%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	8	5,7%
CF	Contexto político, social e intelectual	12	10	11	10	12	8	—	7	4	—	4	—	9	2,9%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	9	2,9%
CF	Clima económico	5	7	10	8	9	4	—	1	1	7	10	—	9	2,9%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	8	9	—	0,0%
CF	Costes laborales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	0,0%
CF	Acceso a infraestructura física	14	8	4	7	7	6	—	5	9	—	5	10	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	13	14	13	14	13	9	—	—	10	—	10	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	—	0,0%

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).

### 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, normas sociales, políticas gubernamentales, educación y formación, y capacidad emprendedora), y que favorecieron (políticas gubernamentales, mercado laboral y la capacidad emprendedora) la actividad emprendedora vasca en 2016, la Tabla 2.1.4 resume sus principales recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, sus recomendaciones continúan orientándose a:

- Fortalecer la educación y la formación de las personas potenciales e incluso las que ya están involucradas en el proceso emprendedor.
- Fortalecer las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento.
- Apoyar financieramente la actividad emprendedora, y a la persona emprendedora.

El 48,6% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren seguir fortaleciendo la educación y formación. Por nivel educativo, destacan la importancia de promover el emprendimiento y valores (autonomía, esfuerzo, la asunción de riesgo, el fracaso, el éxito) en todas las etapas desde la primaria hasta la universidad e incluso algunas personas expertas enfatizan el impulso en formación profesional. Por modalidades, ponen énfasis en el puesta en marcha de eventos entre diversos agentes para compartir me-

Tabla 2.1.4. Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2016

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como recomendaciones a la creación de empresas	Ranking													% de la tabla
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
CF	Educación, formación	1	5	2	2	1	1	7	1	3	2	2	1	1	48,6%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	3	3	2	4	6	2	2	3	4	1	2	42,9%
CF	Apoyo financiero	3	6	4	4	3	3	2	3	1	1	1	2	3	40,0%
CF	Programas gubernamentales	5	1	1	1	4	2	1	4	6	6	8	4	4	34,3%
CI	Normas sociales y culturales	4	3	5	5	5	3	9	5	4	5	4	5	5	22,9%
CF	Infraestructura comercial y profesional	8	9	10	8	10	10	—	7	8	9	3	3	6	14,3%
CF	Transferencia de I+D	6	11	11	6	7	5	4	8	7	6	7	4	6	14,3%
CF	Apertura de mercado, barreras	9	13	14	10	12	8	11	8	9	9	6	—	7	11,4%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	8	11	6	6	5	6	10	10	4	—	8	8,6%
CI	Capacidad emprendedora	11	4	6	7	9	7	8	6	5	7	7	5	9	5,7%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	9	5	10	2,9%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	5	6	10	2,9%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	6	10	2,9%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	7	7	10	2,9%
CF	Acceso a infraestructura física	10	8	7	9	11	9	12	—	—	10	8	6	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	14	14	12	13	13	10	—	—	—	10	9	7	—	0,0%
CF	Estado del mercado laboral	13	12	9	12	8	10	10	8	9	8	7	—	—	0,0%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	0,0%
CF	Clima económico	12	7	13	14	14	8	3	9	10	10	10	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	0,0%

CF = Condiciones Formales; CI = Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016).

todologías/experiencias<sup>49</sup>, así como, promover el diseño de programas/talleres de formación «tutorados», «especializados», «con experiencias prácticas», «visitas a empresas e infraestructuras de apoyo» y «dirigidos a diversos colectivos (estudiantes, formadores, y a la sociedad)». Por filosofía, proponen estimular el emprendimiento no sólo en el sentido de crear una empresa sino desde el sentido de fomentar la iniciativa personal, trabajo en equipo, pensamiento innovador, etc.

En el caso de las políticas gubernamentales, en forma similar a la edición anterior, el 42,9% de las personas expertas entrevistadas continúan manifestando la necesidad de una «reestructuración de las políticas gubernamentales» que «faciliten la puesta en marcha, el crecimiento y la consolidación del tejido empresarial» mediante «una disminución de trámites y cargas fiscales», «revisión de los criterios para acceder a incentivos o subsidios» aplicando «un enfoque estratégico común/complementario en el diseño y en la ejecución de las políticas públicas» entre los distintos agentes que forman parte del ecosistema emprendedor.

De la misma forma, el 40,0% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren que el apoyo financiero es una condición indispensable para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En este sentido, las personas expertas vascas entrevistadas recomiendan «mayor financiación y asistencia

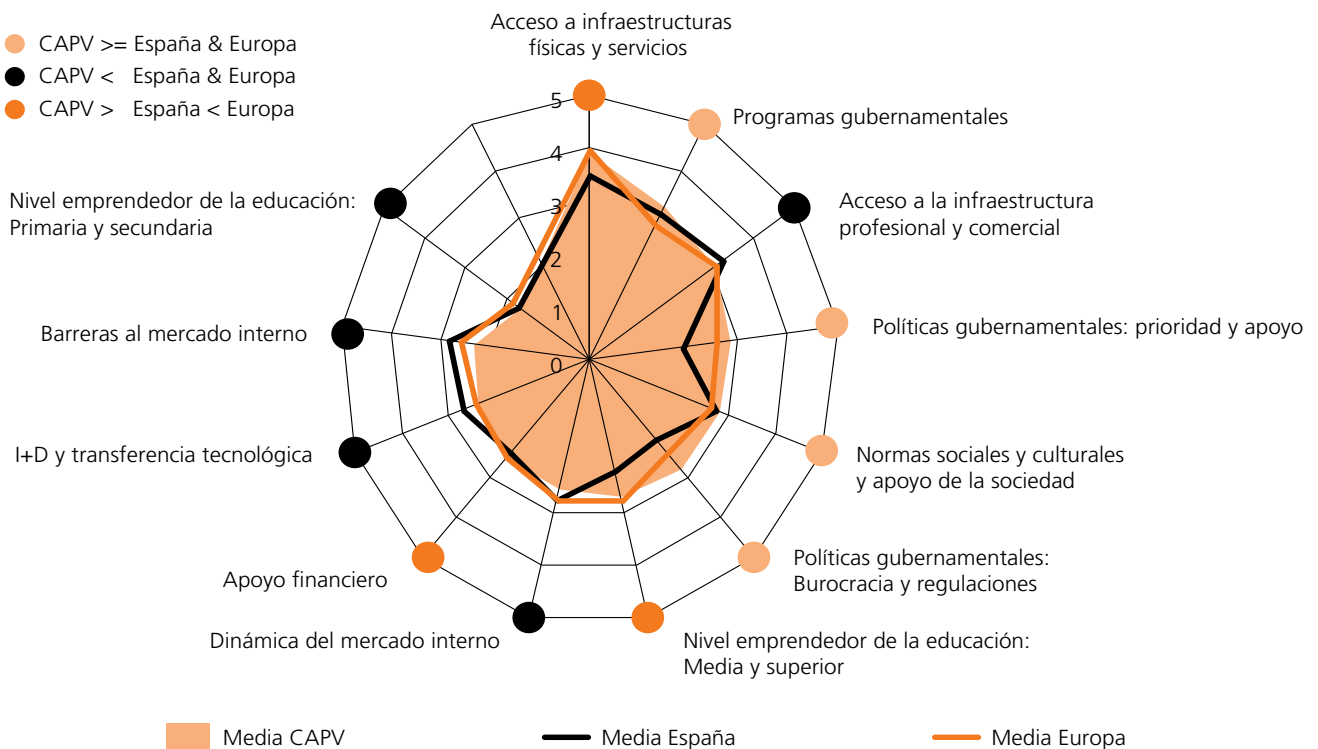
<sup>49</sup> Un ejemplo de buenas prácticas propuesto por las personas expertas vascas entrevistadas ha sido *Akademia* de la fundación Innovación de Bankinter.

en todo el proceso emprendedor e inversor» mediante «políticas reales de apoyo al emprendimiento» que faciliten «la unificación y co-inversión de las diversas opciones de financiación» así como «la solidez de la comunidad inversora en distintas escalas (*Business Angels*, *Capital Riesgo*, *Instituciones*)» para «evitar competencia», «confusión en la persona emprendedora» y «favorecer la coordinación interinstitucional y entre iniciativas públicas y privadas»

### 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 (792) entrevistadas en 2016. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación,<sup>50</sup> a pesar de la disminución en las valoraciones, la CAPV continúa destacando en dos condiciones formales del entorno: *los programas gubernamentales* (3,25 vs 2,86), *las políticas gubernamentales* (2,75 vs 2,35) y *las políticas de apoyo* (2,83 vs 2,48). 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* (3,90 vs. 3,48), *las normas sociales y culturales* (2,77 vs. 2,71), *la educación media y superior* (2,66 vs 2,15), *el apoyo financiero* (2,49 vs 2,37) 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: *el apoyo a la I+D* (2,39 vs 2,69 y 2,45), *la educación primaria y secundaria* (1,70 vs. 1,74 y 1,88), y *dinámica de mercado interno* (2,51 vs. 2,73 y 2,69).

Gráfico 2.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2016



Fuente: GEM CAPV (NES, 2016) y Peña et al. (2017).

<sup>50</sup> Alemania, Austria, Bulgaria, Croacia, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, y Suecia.

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el *benchmarking* lo hemos realizado con la geografía española y, a pesar de la complejidad existente entre economías europeas basadas en la innovación, también hemos realizado un esfuerzo para presentar las opiniones de las personas expertas entrevistadas en la geografía europea (véase el Tabla 2.1.5). 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 ambas condiciones así como la educación y formación. Sin embargo, en el caso de los apoyos a la actividad emprendedora, la única condición que coincide entre los tres contextos son los programas gubernamentales. Entre las personas expertas vascas y europeas coincide el estado del mercado laboral.

*Tabla 2.1.5. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las Economías Europeas Basadas en el Conocimiento en 2016*

No.	Obstáculos			Apoyos			Recomendaciones		
	EU	España	CAPV	EU	España	CAPV	EU	España	CAPV
1	Políticas gub.	Políticas gub.	Apoyo financiero	Programas gub.	Programas gub.	Programas gub.	Políticas gub.	Políticas gub.	Educación, formación
2	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Normas sociales y culturales	Educación y formación	Educación, formación	Estado del mercado laboral	Educación y formación	Educación, formación	Políticas gub.
3	Normas sociales y culturales	Desempeño de Pymes y grandes empresas	Políticas gub.	Estado del mercado laboral	Transferencia de I+D	Capacidad emprendedora	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Apoyo financiero

Fuente: GEM CAPV (NES, 2016) y Peña *et al.* (2017).

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 la Tabla 2.1.6). Salvo algunas excepciones, por ejemplo, el acceso a infraestructuras físicas es mejor valorada en Madrid; la educación y formación, las normas sociales y el acceso a infraestructuras comerciales son mejor valoradas en Cataluña; y los programas gubernamentales son mejor valorados en Navarra. Asimismo, en esta edición, el País Vasco destaca ligeramente en lo relativo a la financiación y a las políticas gubernamentales de apoyo. Esto evidencia la diversidad que existe entre los ecosistemas emprendedores de cada región y, en consecuencia, en los índices y las tipologías de emprendimiento que se desarrollan en cada una de ellas.

Tabla 2.1.6. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2016

Comunidades Autónomas																		
	ANDALUCÍA	ARAGÓN	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA LEÓN	CASTILLA LA MANCHA	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	CA DE MADRID	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO	LA RIOJA	CEUTA	MELILLA	MADRID CIUDAD
No. expertos entrevistados	36	38	36	36	36	61	36	36	36	36	38	36	36	36	36	36	36	37
Financiación para emprendedores	2,1	2,2	2,0	1,9	2,3	2,3	2,4	2,2	2,3	2,1	2,3	2,1	2,3	2,5	2,5	1,9	2,2	2,3
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,4	2,4	2,7	2,3	2,1	2,4	2,3	2,3	2,7	2,5	2,4	2,8	2,5	2,8	3,5	2,4	2,8	2,8
Políticas gubernamentales: burocracia/impuestos	1,8	2,1	2,4	2,0	2,2	2,2	2,4	2,3	2,0	1,9	2,3	2,7	2,2	2,8	3,3	2,0	2,3	2,7
Programas gubernamentales	2,6	3,2	3,0	2,6	2,9	2,7	3,2	3,0	3,1	2,8	3,0	3,3	3,5	3,3	4,1	2,7	3,0	3,5
Educación y formación emprendedora (escolar)	1,4	1,8	1,8	1,8	1,9	1,7	2,0	1,8	1,6	1,5	1,5	1,8	1,9	1,7	2,2	1,7	2,1	1,7
Educación y formación emprendedora (post)	2,8	2,6	2,8	2,5	2,6	2,8	2,8	3,0	2,6	2,5	2,6	2,8	2,6	2,7	2,9	3,5	3,3	2,6
Transferencia de I + D	2,2	2,5	2,3	2,1	2,3	2,2	2,4	2,5	2,4	2,4	2,2	2,4	2,4	2,4	2,9	2,0	2,8	2,2
Acceso a infraestructura comercial y profesional	2,6	3,3	3,2	2,8	2,8	2,9	3,3	3,2	3,0	2,7	3,0	3,4	3,1	3,1	3,3	2,9	2,8	3,1
Dinámica del mercado interno	2,1	2,2	2,3	2,5	2,7	2,5	2,5	2,3	2,4	2,3	2,4	2,4	2,1	2,5	2,3	2,1	2,5	2,7
Barreras de acceso al mercado interno	2,3	2,4	2,3	2,4	2,2	2,2	2,4	2,7	2,4	2,2	2,2	2,5	2,4	2,3	2,7	2,0	2,5	2,4
Acceso a infraestructura física y de servicios	3,9	3,7	4,2	3,6	3,6	3,8	3,7	4,1	3,6	3,6	4,0	4,2	3,6	3,9	4,0	3,4	3,4	4,0
Normas sociales y culturales	2,3	2,4	2,6	2,4	2,6	2,6	2,9	2,9	2,3	2,3	2,3	2,7	2,6	2,8	3,1	2,4	2,9	2,6

Fuente: Peña et al. (2017).



## 2.4. Referencias

- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Emakunde Instituto Vasco de la Mujer (2016). Mapa de ayudas para el apoyo del emprendimiento de mujeres en la CAE. Vitoria-Gasteiz 2016
- 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](https://www.euskadi.eus/contenidos/noticia/xleg_plan_departamento/es_p_depart/adjuntos/plan%20apoyo%20actividad%20emprendedora%202014.pdf)
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica*. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs*, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Parlamento Vasco (2012). *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco*. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., et al. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2016*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.



## Anexo 2.1

### Ficha técnica del estudio: Encuesta NES

#### Ficha técnica de la encuesta a las personas expertas

<b>Población objetivo</b>	36 personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
<b>Muestra</b>	36 personas distribuidas por provincia
<b>Período de realización de encuestas</b>	Mayo-Julio de 2016
<b>Metodología</b>	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 <sup>49</sup> , así como, una serie de preguntas abiertas en las que se consulta su opinión sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones <sup>50</sup> .
<b>Trabajo de campo</b>	Equipo investigador
<b>Grabación y creación de base de datos</b>	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
	Financiación	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

<sup>51</sup> Desde la edición 2014, a nivel internacional, el consorcio GEM realizó una adecuación metodológica en la encuesta NES. En concreto, se cambió la escala Likert de 5 a 9 puntos para valorar las preguntas cerradas relacionadas a cada dimensión del contexto emprendedor. Para efectos de comparabilidad con ediciones anteriores, esta escala se transforma en Likert de 5 puntos.

<sup>52</sup> En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, estos se definían a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de un listado de 20 temas definidos por el equipo internacional.

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

—Sexo:

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

—Edad:

- Edad promedio de 42 años.

—Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 8 años en áreas relacionadas con el emprendimiento.

—Nivel de estudios:

- 5,6% con formación profesional
- 30,6% con formación de grado universitario
- 63,9% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado).

—Categoría profesional:

- 19,4% es emprendedor
- 2,8% es inversor, financiador o banquero
- 11,1% es gestor de políticas públicas
- 8,3% es proveedor de servicios y apoyo a empresas
- 52,8% es combinación de dos o más categorías de las anteriores
- 5,6% es otra categoría profesional no listada.

---

# Conclusiones y recomendaciones

---

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en 2016 a través de la encuesta a la población de 18-64 años (APS) y de la entrevista dirigida a personas expertas (NES), a continuación se detallan las principales conclusiones derivadas del estudio.



## Conclusiones y recomendaciones

En primer lugar, en lo relativo **a la percepción de valores y actitudes**, se destaca una disminución en la percepción de oportunidades para emprender en la CAPV respecto la edición anterior que podría ser una explicación a las tendencias en los indicadores de actividad emprendedora obtenidos en esta edición. Un aspecto muy positivo es el ligero aumento observado en la identificación de modelos de referencia y en la percepción de poseer los conocimientos/habilidades necesarias para emprender, aspectos que pueden ser contrastados con el perfil de la persona emprendedora vasca. La importancia de estos indicadores radica en que fortalecen la percepción del individuo de que es posible emprender y podrían reducir el efecto negativo producido por el aumento de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender. Sin embargo, estas tendencias presentan una amplia distancia respecto a las medias obtenidas en economías y regiones de referencia. A partir de estos indicadores emerge una reflexión sobre cuáles serían las estrategias o las fórmulas más adecuadas para fortalecer los valores y actitudes hacia el emprendimiento en la población vasca. Esto teniendo en consideración que para que se produzca un cambio en la percepción de las generaciones actuales se requiere de tiempo, esfuerzo entre diversos agentes y control de diversos factores sociales/económicos/productivos.

En segundo lugar, la **tasa de actividad emprendedora** en la CAPV continúa estable, con un nivel de emprendimiento menor a los países basados en la innovación, muy alineada con Alemania o Italia, y con casi dos puntos de diferencia sobre la media española. Se observa un repunte muy interesante, en la intención futura de emprender de la población de la CAPV por lo que merecen ser fortalecidas las políticas de fomento y dignificación de la figura de la persona emprendedora. Por otro lado, se observa un retroceso muy importante de las empresas consolidadas unido a un fenómeno muy abultado de cese empresarial ligado a la jubilación de empresarios y empresarias. Parece que la elevada edad media de las personas empresarias en la CAPV está incrementando este fenómeno que exige políticas que faciliten la sucesión empresarial y la continuidad de los negocios consolidados para en mantenimiento del empleo.

En tercer lugar, se contempla que el **perfil de la persona emprendedora en la CAPV** responde a un varón, entre 35-45 años, con estudios superiores y con un nivel alto de renta. Se observa que emprender en la CAPV sigue siendo una actividad dominada por los hombres, aunque se aprecia un dato positivo a favor de la igualdad de género, ya que cada año se ha ido contemplando una mayor presencia de la mujer. En 2016, por cada 1% de personas adultas de género masculino que emprenden en el territorio existe casi un 1% de mujeres que también son emprendedoras. La edad de las personas emprendedoras suele variar 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, que 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 la de 35-44 años. En cuanto al nivel de educación de las personas emprendedoras se refiere, se observa una relación positiva entre las personas con mayor nivel de educación y la creación de nuevas organizaciones. Esta tendencia no ha sido de extrañar si tenemos en cuenta que la creciente proliferación de universitarios en la sociedad sigue siendo una tendencia natural de los últimos años. Al observar los datos referidos al nivel de renta se observa que en el 2016 la mayoría de la población emprendedora se encuentra en el tramo superior de renta por lo que se puede intuir que viven en una situación económica relativamente cómoda. En cuanto a la motivación por emprender, los datos sugieren que se aprecia que la identificación de oportunidades sigue siendo el principal motivo para emprender en todas las fases del proceso emprendedor, ya que un 74,3% de las personas emprendedoras ha emprendido por haber detectado una oportunidad, un punto por encima de la edición del 2015.

En cuarto lugar, otro aspecto clave en el dinamismo de la actividad emprendedora sigue **siendo la financiación**. Se consolida una tendencia apuntada ya en ediciones anteriores según la cual el alumbramiento de los nuevos proyectos (los considerados nacientes) se afronta con unos requerimientos menores de capital. Se necesita tiempo para saber si la previsible recuperación futura del esquema de emprendimiento por oportunidad (regreso a los datos pre-crisis en 2008) irá a su vez acompañado de una recuperación en los niveles del capital utilizado en el arranque de una nueva actividad. En cualquier caso, este dato es también coherente con modelos o filosofías de emprendimiento más conservadoras en lo financiero, que abogan por no financiar inversiones de cierta envergadura hasta no validar ciertas métricas en el mercado. Otras conclusiones que extraemos de este informe serían las siguientes:

- El capital propio que aporta el equipo promotor es con gran diferencia la principal fuente de financiación utilizada para reunir el capital que necesitan para emprender, seguido muy de lejos por las aportaciones que realizan familiares, amigos y conocidos del emprendedor/a y la financiación de tipo bancario. Por otro lado, la no presencia en las estadísticas de mecanismos alternativos de inversión privada profesionalizada (es el caso de *business angels* o *capital riesgo*), restringida habitualmente a un perfil de proyectos muy particular (escalables y basados en innovación), pone de manifiesto la escasa orientación de estos canales para invertir en las fases más tempranas (nacimiento o génesis), considerándose opciones razonables de financiación toda vez que el proyecto haya adquirido un cierto recorrido en el mercado (asunción de menores riesgos).
- La inversión informal en Euskadi continúa por debajo de los porcentajes que presenta esta tipología inversora en otros países y regiones de referencia en cuanto a nivel de desarrollo e innovación. De manera concreta, el perfil de inversión profesionalizada (inversión privada o *business angels*) representa un porcentaje mínimo del colectivo inversor. Hay que recordar la importancia que tiene esta figura para cubrir el hueco de financiación que presentan los proyectos de negocio de cierto potencial (innovadores y con ambición de crecimiento) en las primeras fases. Es por lo tanto necesario mejorar la transparencia y visibilidad de este mercado y seguir incidiendo en medidas facilitadoras de este tipo de operaciones de inversión. Es el caso de estímulos fiscales, la entrada de nuevos inversores al mercado a través de operaciones de coinversión que pueden ser canalizadas a través de redes u otro tipo plataformas o una mayor presencia de grandes empresas en operaciones de inversión semilla en proyectos estratégicos afines a su actividad que sirvan como acicate para la inversión privada orientada a estos segmentos.

En quinto lugar, los **indicios de calidad de la actividad emprendedora** de la CAPV muestran, en general, una mejora en el último año. Sin embargo, a pesar de que el promedio de empleados actuales de las iniciativas identificadas en 2016 aumentó con respecto al valor observado en 2015, el tamaño de los negocios nacientes y nuevos continúa siendo pequeño. Apenas el 19,7% del TEA corresponde a personas emprendedoras en fase inicial que empleaban a alguien en el momento de la recogida de datos en 2016, aunque el 65,1% esperaba emplear a alguien en el plazo de cinco años. Conseguir que estas expectativas se cumplan a medida que transcurre el tiempo es una tarea que requiere esfuerzo por parte de las personas emprendedoras, pero que merecería recibir atención desde el diseño de políticas públicas ya que con un tamaño reducido se pone en riesgo la consolidación de los negocios creados. En sintonía con el potencial mostrado para crecer, las iniciativas emprendedoras muestran un mayor nivel de innovación en cuanto a la novedad del producto o servicio ofrecido y el uso de tecnologías recientes. De esta manera, la existencia de proyectos emprendedores ambiciosos en la creación de empleo está alineada con la presencia de proyectos emprendedores innovadores que posicionan a la CAPV por delante de otros entornos que sirven de referencia. El aspecto en el que aún no se ha logrado reducir distancias es la capacidad que tienen las iniciativas para competir internacionalmente, que sigue siendo baja en comparación con otros lugares de referencia.

Estos resultados sugieren que es necesario seguir realizando esfuerzos desde los distintos agentes del ecosistema para hacer posible que las personas emprendedoras accedan a los recursos requeridos para materializar sus expectativas de crecimiento y generar empleo en el futuro. En este sentido, no sólo es fundamental que las personas se involucren en actividades emprendedoras, sino también que, una vez puestos en marcha, haya condiciones e incentivos entre los agentes del ecosistema para facilitar el crecimiento y consolidación de los negocios emprendedores. La innovación e internacionalización son medios a través de los cuales los proyectos emprendedores en la CAPV pueden desarrollar su crecimiento y consolidación; y por ello las medidas orientadas a fomentar el crecimiento no deberían ser ajenas a las me-



didias orientadas a mejorar el nivel de innovación y la presencia internacional de las iniciativas de negocios emergentes.

En sexto lugar, en lo relativo a **la actividad (intra)empresarial**, se destaca una mejora en el porcentaje de la población vasca de 18 a 64 años que ha participado y liderado iniciativas empresariales para las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo en los últimos tres años (de 1,4% en 2015 a 3,0% en 2016). Además, la CAPV se posiciona por encima de la media española (2,7%) aunque aún alejada de la media de actividad (intra)empresarial observada en las economías europeas basadas en la innovación (5,1%). Asimismo, en el *benchmarking* por Comunidad Autónoma, la CAPV ocupa la quinta posición en el ranking de (intra)empresarial tan sólo superada por la Comunidad Valenciana (3,9%), Madrid (3,5%), Navarra (3,2%) y Cataluña (3,2%). Tres reflexiones emergen a partir de estas tendencias: la primera, este indicador podría ser un reflejo o resultado de las diversas iniciativas que se han puesto en marcha en la CAPV para fortalecer la orientación (intra)empresarial de las organizaciones que forman parte del tejido empresarial vasco; la segunda, que aún hace falta camino por recorrer para sostener la ventaja competitiva en el contexto español que había evidenciado la actividad (intra)empresarial en la CAPV en las últimas tres ediciones y que se ha ido mermando; y la tercera, que a pesar del mejoramiento de este indicador respecto a la edición anterior, aún se ocupa una posición considerablemente lejana a la media de la EU28,<sup>53</sup> por lo que se requiere una alineación en diversos frentes: a nivel capital humano; a nivel organizacional; y a nivel del ecosistema emprendedor.<sup>54</sup> Además, en este escenario, se requiere de un agente orquestador que facilite la conexión de las diversas piezas.

Finalmente, sobre **las condiciones del entorno para emprender**, cabe destacar que en un escenario social, económico e incluso político matizado por notables cambios y actuaciones de parte de los diversos agentes que integran el ecosistema emprendedor vasco, las personas expertas vascas entrevistadas han valorado y reconocido la existencia de una serie de condiciones indispensables que configuran un adecuado entorno emprendedor.

En el caso particular de la CAPV, continúa corroborándose a través del análisis de *benchmarking*, el relevante papel de la administración pública en materia de políticas y programas de apoyo al emprendimiento respecto a otras economías europeas o regiones españolas. Además, sin descuidar el resto de condiciones, las personas expertas también evidencian las áreas de oportunidad (educación, la financiación y las normas sociales) que hay que trabajar para fortalecer el ecosistema emprendedor vasco. Hay que destacar que estas áreas de oportunidad se presentan en forma constante en las recomendaciones de las personas expertas entrevistadas en cada una de las ediciones de este informe.

Un ecosistema emprendedor es dinámico. Por lo tanto, su configuración y su consolidación suele estar condicionada a una gran variedad de cambios estructurales y eventos sociales/económicos/políticos que se presentan en las regiones. De ahí que los agentes que forman parte del mismo necesitan compartir un objetivo y compromiso claro que les permita trazar la ruta hacia la sostenibilidad de dichos ecosistemas. Históricamente, la CAPV se ha caracterizado por impulsar esfuerzos coordinados entre los diversos niveles de la administración pública y agentes socio-económicos, así como por una apertura hacia el diálogo y colaboración entre entes público-privados. Así, una posible interpretación de que las tendencias/valoraciones son constantes debe ser contextualizada teniendo en cuenta que los esfuerzos que se llevan a cabo hoy posiblemente verán sus frutos en el mediano o largo plazo. De ahí que sea vital la medición y evaluación de las acciones/resultados continuamente, ya que de esta manera se puede seguir reorientando el camino hacia una sociedad vasca más emprendedora.

---

<sup>53</sup> Para mayor detalle, revisar el informe de World Economic Forum (2016).

<sup>54</sup> Para mayor detalle, revisar el informe técnico de Ortega *et al.* (2017).

## Ondorioak eta gomendioak

Lehenengo, **balioen eta jarrerren hautemateari** dagokionez, EAEn ekiteko aukerak gutxiago direla hautematen da, aurreko edizioarekin alderatuta. Aurtengo edizioan jarduera ekintzailearen adierazleetan ikusi ditugun joeren azalpena izan liteke hori. Alderdi oso positibo bat da erreferentziatzko ereduak identifikatzerakoan ikusitako gorakada, baita ekiteko behar diren jakiteak/trebetasunak edukitzeari buruzko hautematean agertutakoa ere. Alderdi horiek EAeko pertsona ekintzailearen profilarekin aldera ditzakegu. Adierazle horiek garrantzitsuak dira; izan ere, gizabanakoarengan ekitea posible dela uste izatea indartzen dute eta, era berean, ekiteko eragozpenetako bat porrot egitearen beldurra denez, beldur horren eragin negatiboa murriztu dezakete. Hala eta guztiz ere, emaitza horiek erreferentziatzko ekonomietan eta eskualdeetan lortutako batezbestekoetatik oso urrun daude. Adierazle horiek abiapuntu hartuta, gogoeta egin beharko genuke erabakitzeke zein izango liritekeen estrategia eta formularik egokienak euskal herritarren artean ekintzailetzarekiko balioak eta jarrerak indartzeko. Gainera, kontuan hartu beharko genuke gaur egungo belaunaldien hautematea aldatzeko denbora eta askotariko eragileen ahalegina behar direla, baita gizarte, ekonomia eta ekoizpen faktore askoren kontrola ere.

Bigarren, EAeko **jarduera ekintzailearen tasa** egonkorra da. Berrikuntzan oinarritutako herrialdeetako ekintzailetza maila baino txikiagoa da; Alemaniarenaren eta Italiarenaren oso antzekoa, eta Espainiako batezbestekoa baino bi puntu handiagoa. Oso interesgarria da EAeko herritarren artean etorkizuneari ekiteko asmoak gora egin duela. Beraz, indartu egin beharko liriteke ekintzailetza sustatzeko eta pertsona ekintzaileari dagokion duintasuna emateko politikak. Bestalde, atzerakada garrantzitsua ikusten da enpresa sendotuetan. Horren ondoan, enpresaburuen erretiroaren eraginez, enpresa jarduera asko eten direla ere esan behar da. EAeko pertsona enpresaburuen batez besteko adina handia izateak, itxuraz, fenomeno hori areagotzen du. Horren aurrean, enpresa oinordetza eta negozio sendoen jarraitutasuna bermatuko duten politikak behar dira, enpleguari eutsi ahal izateko.

Hirugarren, ikus daiteke **EAeko pertsona ekintzailea** gizona dela, 35-45 urte artekoa, goi mailako ikasketak dituen eta errenta maila handia duena. Itxuraz, EAeko ekintzailetzan gizonak dira nagusi, baina genero berdintasunaren aldeko datu positibo bat ikusten da, handitzen ari baita, urtero, emakumearen presentzia. 2016an, lurraldean ekiten duten gizon helduen % 1aren ondoan, ia emakumeen % 1 da ekintzailea. Pertsona ekintzailearen adina ekintzailetza prozesuko fasearen arabera aldatzen da. EAEn, Espainian bezala, adin altuena dute ekintzaile sendotuek. Talde horretan, sarritan batezbestekoa 45 urtetik gorakoa izan ohi da. Hasierako fasean dauden edo ekintzaile izan daitezkeen pertsona gehien 35-44 urte arteko tartean kontzentratzen dira. Pertsona ekintzaileen hezkuntza mailari dagokionez, hurreman positiboa dago hezkuntza maila handieneko pertsonen eta erakunde berrien sorreraren artean. Joera hori ez da harrizkoa, kontuan hartzen badugu gizartean unibertsitateko ikasketak dituzten pertsonak gero eta gehiago direla, azken urteetako joerari erreparatuta. Errentari begiratuta, ikus daiteke 2016an ekintzaile gehienak errentaren goiko tartean daudela. Beraz, esan dezakegu ekonomia egoera nahiko eroso bizi dutela. Ekiteko motibazioari dagokionez, datuek iradokitzen digute ekiteko arrazoi nagusia aukerak identifikatzea dela, prozesu ekintzailearen fase guztietan. Hala, pertsona ekintzaileen % 74,3k ekin dute aukera identifikatu ondoren. Ehuneko hori 2015ekoa baino puntu bat handiagoa da.

Laugarren, jarduera ekintzailearen dinamismoaren beste alderdi gako bat **finantzaketa** da. Aurreko edizioetan ikusten genuen joera berresten da orain ere: proiektu berriak sortzeko (proiektu jaioberriak deitutakoak) kapital gutxiago erabiltzen da. Denbora beharko da jakiteko aukerak antzemateari erantzuten dion ekintzailetzaren etorkizuneko hazkundeak (2008ko krisiaren aurreko datuetara eramango gintuzkeenak) jarduera berri bat abian jartzeko erabilitako kapitalaren maila berreskuratzea ere ekarriko ote

duen. Edonola ere, datua koherentea da finantza arloko ekintzailtza eredu edo filosofia kontserbado-reagoekin; eredu horien arabera, tamaina handiko inbertsioak ez baitira finantzatzeko merkatuan balio jakin batzuk bermatu arte. Txostenaren beste ondorio batzuk hauek dira:

- Talde sustatzaileak jartzen duen kapital propioa da, alde handiz, ekiteko behar den kapitala biltzeko erabiltzen den finantzaketa iturri nagusia. Horren atzetik, baina oso urrun, azaltzen dira ekintzailearen senitartekoek, lagunek eta ezagunek egiten dituzten ekarpenak eta bankuen finantzaketa. Bestalde, estatistiketan inbertsio pribatu profesionalizatuaren mekanismo alternatiborik ez azaltzeak (*business angelsak* edo *arrisku kapitala*) agerian uzten du kanal horiek ez daudela bideratuta hasierako faseetan egin behar diren inbertsioak laguntzera. Gainera, alternatiba horiek profil berezi batzuetako proiektuetara mugatzen ohi dira. Nolanahi ere, finantzaketa eskuratzeko aukera horiek kontuan hartzen dira proiektuak merkatuan nolabaiteko ibilbidea egina duenean (arriskua txikiagoa da orduan).
- Euskadiko inbertsio informalararen ehuneko inbertsio horrek beste herrialde eta erreferentziako eskualde batzuetan duenaren azpitik gelditzen da, garapen eta berrikuntza mailari dagokionez. Zehazki, inbertsio profesionalizatuaren (inbertsio pribatua edo *business angelsena*) ehuneko oso txikia da inbertsiogileen artean. Figura horrek garrantzi handia duela gogoratu behar da, lehenengo faseetan nolabaiteko potentziala duten negozio proiektuek (berritzaileak eta hazi nahi dutenak) behar duten finantzaketa lortu ahal izateko. Horregatik, behar-beharrezkoa da merkatu horren gardentasuna eta ikusgarritasuna hobetzea eta inbertsio eragiketa horiei laguntzeko neurriak hartzea. Neurri horien adibide dira zerga pizgarriak, merkatuan inbertsiogile berriak sartzea sare edo bestelako plataformez baliatuz bidera daitezkeen baterako inbertsio eragiketak eginez, edo enpresa handien presentzia handiagoa beren jarduerari lotutako proiektu estrategikoen inbertsioetan, segmentu horietara bideratutako inbertsio pribatuaren bultzatzaile izateko.

Bosgarren, EAEko **jarduera ekintzailearen kalitatearen zantzuek** erakusten dute, oro har, azken urteetan kalitate horrek hobera egin duela. Baina, 2016an identifikatutako ekimenetan gaur egungo langileen batez besteko kopurua 2015ekoa baino handiagoa izan bada ere, negozio jaioberrien eta berrien tamaina oraindik oso txikia da. 2016an datuak bildu genituenean, jarduera ekintzailearen % 19,7k norbait zuen kontratatuta, hasierako fasean egonik ere. Baina % 65,1ek espero du bost urteren buruan norbait kontratatzea. Denborak aurrera egin ahala, igurikimen horiek betetzeak ahalegin handia eskatzen du ekintzaileen aldetik. Beraz, politika publikoen diseinuak errealitate horri arreta eskaini beharko lioke, tamaina txikiak arriskuan jartzen baitu sortutako negozioak sendotzea. Hazteko erakutsitako potentzialarekin bat, jarduera ekintzaileen berrikuntza handiagoa da eskainitako produktuaren edo zerbitzuaren berritasunari eta teknologia berrien erabilerari dagokionez. Hala, enplegu sorreraren ikuspegitik asmo handiko proiektu ekintzaileak egoteak esan nahi du proiektu ekintzaile berritzaileak daudela eta, horrela, EAE erreferentziako beste ingurune batzuen aurretik kokatzen dela. Hala ere, oraindik distantziak ez dira gutxitu ekimenek nazioartean lehiatzeko duten gaitasuna aztertzen badugu. Beheranzko joera du aldagai horrek, erreferentziako beste toki batzuekin alderatuta.

Emaitza horiek iradokitzen digute ahaleginak egiten jarraitu behar dela ekosistemako eragile guztiek aukera eman diezaieten pertsona ekintzaileei beren hazkunde igurikimenak gauzatzeko eta etorkizunean enplegua sortzeko behar dituzten baliabideak eskuratzeko. Ildo horretatik, funtsezkoa da pertsonen jarduera ekintzaileak aurrera eramatea, eta, behin abian jarrita, ekosistemako eragileek baldintza eta pizgarri egokiak edukitzea negozio ekintzaileen hazkunde eta sendotzea errazteko. Berrikuntzaren eta nazioartekotzearen bidez, EAEko proiektu ekintzaileek hazten eta sendotzen jarraitu dezakete. Horregatik, hazkundera sustatzera bideratutako proiektuek lotura izan beharko lukete negozio jaioberrien berrikuntza maila eta nazioarteko presentzia hobetzerako bideratutako neurriekin.

Seigarren, **(barne) ekintzailtzaile jarduerari** dagokionez, gora egin du lantokian bertan jarduera ekintzaileetan parte hartu duten 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren ehunekoak (% 1,4 2015ean eta % 3, 2016an). Gainera, Euskal Autonomia Erkidegoa Espainiako batezbestekoaren (% 2,7) gainetik dago, baina, oraindik ere, berrikuntzan oinarritutako Europako ekonomietan ikusten den (barne)ekintzailtzaile jardueraren batezbestekotik oso urrun (% 5,1) geratzen da. Era berean, Autonomia Erkidegoen *benchmarkingean*, EAE bosgarren tokian dago (barne)ekintzailtzaile sailkapenean. Haren aurretik daude Valentziako Erkidegoa (% 3,9), Madril (% 3,5), Nafarroa (% 3,2) eta Katalunia (% 3,2). Joera horiek ikusirik, hiru gogoeta egin behar ditugu: lehenengoa, adierazle hori EAEn euskal enpresetan (barne) ekintzailtasuna indartzeko abian jarri diren ekimenen isla edo emaitza izan daiteke; bigarrena, oraindik

ere bidea egin behar da EAEk, Espainiarekin alderatuta, azken hiru urteetan barne(ekintzailertzan) izan duen lehiatzeko abantailari eusteko, abantaila hori gutxitzen joan baita; eta, hirugarrena, adierazle hori aurreko urtekoa baino hobea bada ere, oraindik urrun gaude EB-28ko batezbestekotik<sup>55</sup>, beraz, hainbat arlotan lan egin beharko da, norabide berean: giza kapitalean, erakunde mailan, eta ekosistema ekintzailean.<sup>56</sup> Gainera, jokaleku horretan, pieza desberdinak lotuko dituen eragileren bat behar da.

Azkenik, **inguruneak ekiteko eskaintzen dituen baldintzei** dagokionez, azpimarratzekoa da gure gizarte, ekonomia eta politika ingurunean aldaketa handiak gertatzen ari direla eta EAEko ekosistema ekintzailea osatzen duten eragileak askotariko ekintzak ari direla aurrera eramaten. Hori horrela izanik, elkarriketatutako adituek azpimarratu dute badirela ekintzailertzentzat ingurune egokia osatzeko ezinbesteko baldintzak.

EAEri dagokionez, *benchmarking*aren analisiak azpimarratzen digu administrazio publikoak garrantzi handia duela ekintzailertzari laguntzeko politikan eta programetan, Europako beste ekonomikoa batzuekin edo Espainiako eskualde batzuekin alderatuta. Gainera, beste baldintzak ahortzi gabe, adituek agerian uzten dituzte EAEko ekosistema ekintzailea sendotzeko landu behar diren aukera eremuak: hezkuntza, finantzaketa eta gizarte arauak. Azpimarratu behar da aukera eremu horiek behin eta berriro azaltzen direla txosten honen edizioetako bakoitzean elkarriketatu ditugun adituen gomendioetan.

Ekosistema ekintzaile bat dinamikoa da. Horregatik, eskualdeetako egiturazko aldaketek eta gizarte, ekonomia eta politikako gertaerek baldintzatzen dute sistemaren beraren osaera eta sendotze prozesua. Hala, ekosistema osatzen duten eragileek helburu eta konpromiso argi bat partekatu behar dute, ekosistema horien iraunkortasunerako bidea marrazteko. Historian zehar, EAEk administrazio publikoko mailen eta gizarte eta ekonomiako eragileen arteko ahalegin koordinatuak bultzatzea izan du ezaugarri. Era berean, eragile publiko eta pribatuen arteko elkarriketari eta lankidetzari garrantzia eman dio. Horregatik, joera/balorazio horiek dagokion testuinguruan kokatu behar dira, kontuan hartuta gaur egun egiten diren ahaleginek, ziur aski, emaitzak izango dituztela epe ertainera edo luzera. Beraz, garrantzi handikoa da etengabe ekintzak/emaitzak neurtzea eta ebaluatzea, horrela euskal gizarte ekintzaileagorako bidean jarraitu edo bide hori moldatu ahal izango baitugu.

---

<sup>55</sup> Xehetasun gehiago nahi izanez gero, irakurri World Economic Forum-en txostena (2016).

<sup>56</sup> Xehetasun gehiago nahi izanez gero, irakurri Ortega eta beste batzuen txosten tekniko (2017).

## Conclusions and recommendations

Firstly, in terms of the **perception of values and attitudes**, attention should be drawn to a decrease in the perception of opportunities for embarking on business ventures in the Basque Country in comparison to the previous edition, which might explain the trends in entrepreneurial activity indicators noted in this edition. One very positive aspect is the slight increase in the identification of models of reference and the perception of having the expertise/skills required to embark on a business venture – aspects that can be contrasted with the profile of the Basque entrepreneur. The importance of these indicators lies in the fact that they strengthen the individual's perception that it is possible to embark on a business venture and that they might reduce the negative effect caused by the increase in the perception of fear of failure as a hindrance to doing so. However, these trends are still quite far off from the averages obtained in economies and regions of reference. A reflection emerges from these indicators about what the most suitable strategies or formulas should be with a view to strengthening values and attitudes towards entrepreneurship among the Basque population – and this takes into consideration the fact that time and effort on the part of the different agents and control of a range of social/economic/productive factors are required in order for a change in the current generation's perceptions to take place.

Secondly, **total entrepreneurial activity** in the Basque Country remains stable, with a lower level of entrepreneurship than that of innovation-based countries and closely in line with Germany and Italy, with nearly two percentage points' difference above the Spanish average. A very interesting upturn is noted in the future intention of the population of the Basque Country to embark on a business venture, whereby policies that foster and dignify the figure of entrepreneur would be worth strengthening. On the other hand, a major downturn in the number of consolidated companies together with a greatly-increasing business closure phenomenon linked to retirement is also observed. It would seem that the high average age of entrepreneurs in the Basque Country is increasing this phenomenon which demands policies that may facilitate business succession and continuity of consolidated businesses in order to maintain employment levels.

Thirdly, it is envisaged that the **entrepreneur profile in the Basque Country** refers to a male between 35 and 45 years of age, with university studies and belonging to a high income bracket. It is noted that embarking on a business venture in the Basque Country remains a male-dominated activity, although a positive datum in favour of gender equality is also observed, as women's presence is growing each year. In 2016, nearly 1% of women were also entrepreneurs per each 1% of male adults who embark on business ventures within the territory. Entrepreneurs' age tends to vary according to the phase in the entrepreneurial process in which they find themselves. In the Basque Country, as in Spain, the majority of consolidated entrepreneurs are over 45 years of age, while the age band of most entrepreneurs in the initial phase or potential entrepreneurs is between 35 and 44 years of age. As regards level of studies among entrepreneurs, a positive link is noted between those individuals who have attained a higher level of education and the setting-up of new organisations. This trend should come as no surprise if we take into account that the growing proliferation of universities in society has continued to be a natural one in recent years. In terms of income, it is noted that in 2016 most of the entrepreneurial population was within the higher income bracket, from which it may be deduced that they find themselves in a relatively comfortable financial situation. As regards reasons for embarking on a business venture, data suggests that identifying opportunities remains the main grounds for doing so in all phases of the

entrepreneurial process, as 74.3% of entrepreneurs have embarked on a business venture as a result of having detected such an opportunity – a percentage point above that of the 2015 edition.

Fourthly, **funding** remains another key aspect in the dynamism of entrepreneurial activity. A trend that had already been pointed in previous editions is consolidated, according to which the emergence of new projects (referred to as nascent) is coinciding with lower capital requirements. Time is needed to establish whether the foreseeable recovery of the entrepreneurial way of thinking in terms of opportunity (return to pre-crisis data in 2008) will in turn keep in step with a recovery in capital levels used to start up a new activity. In any event, this datum is also in keeping with more conservative entrepreneurial models and philosophies in financial terms which advocate not funding investments of a certain magnitude until certain metrics on the market have been validated. Other conclusions that we draw from this report are as follows:

- The capital provided by the team promoting the business venture is by a considerable margin the main source of funding used to raise the capital they need to embark on that venture, followed fairly closely by the contributions made by relatives, friends and acquaintances of the entrepreneur and bank-type funding. On the other hand, the lack of presence in statistics of alternative professionalised investment mechanisms (such as *business angels* or *venture capital*), which is customarily confined to a very specific project profile (scalable and innovation-based), highlights the limited gearing of these channels towards investing in the earliest phases (birth or genesis), with these being considered reasonable funding options once the project has gained a certain presence on the market (assumption of fewer risks).
- Formal investment in Euskadi remains below the percentages evidenced by this type of investment in other countries and regions of reference in terms of level of development and innovation. Specifically, the professionalised investment profile (private investment or business angels) represents a minimal percentage of such investment. The importance this has in filling the funding gap found by business projects with certain potential (those that are deemed innovative and with ambitions of growth) in the initial phases should be recalled, and so the transparency and visibility of this market therefore needs to be improved and should continue to have a bearing on the means used to facilitate these types of investment transaction. This is the case with tax incentives, the entry of new investors on the market via co-investment transactions that may be channelled through networks or other types of platform, and a greater presence of large enterprises in seed investment transactions in strategic projects similar to their activity that may serve as an incentive for private investment geared towards these segments.

Fifthly, the **quality indices of entrepreneurial activity** in the Basque Country have, generally speaking, shown an improvement over the past year. However, despite the fact that the average number of current employees working on initiatives identified in 2016 increased in comparison to 2015, the size of nascent and new businesses remains small. Barely 19.7% of TEA refers to entrepreneurs in the initial phase who were gainfully employing someone at the time the data was collected in 2016, although 65.1% hoped to employ someone within five years. Ensuring that these expectations are met over time is a task that requires effort on the part of entrepreneurs, but would be worthy of attention when designing public policies as the consolidation of newly-created business is put in jeopardy in the case of a small size. In tune with the potential evidenced in terms of growth, entrepreneurial activities show a greater level of innovation in terms of the new features of the product or service being offered and the use of recent technologies. Thus, the existence of ambitious entrepreneurial projects that involve job creation is aligned with the presence of entrepreneurial innovation projects that place the Basque Country ahead of other places of reference. The aspect in which headway still needs to be made is the capacity of initiatives to compete internationally, which remains low in comparison to other such places of reference.

These results suggest that efforts need to still be made by the different agents involved in the ecosystem to ensure that entrepreneurs are able to access the resources required to bring their growth expectations to fruition and create jobs in the future. In this respect, it is not only essential for individuals to be involved in entrepreneurial activities, but also for there to be conditions and incentives among agents within the ecosystem to facilitate the growth and consolidation of entrepreneurial businesses once they have been set in motion. Innovation and internationalisation are the means via which entrepreneurial projects in the Basque Country may pursue their growth and become consolidated, and that

is why measures geared towards fostering growth should be in tune with those geared to improving the level of innovation and international presence of such emergent business initiatives.

Sixthly, in terms of **(intra)entrepreneurial activity**, attention should be drawn to an improvement in the percentage of Basque population of between 18 and 64 years of age that has taken part and led entrepreneurial initiatives for the organisations in which they have performed their work over the past three years (from 1.4% in 2015 to 3.0% in 2016). Furthermore, the Basque Country is above the Spanish average (2.7%), albeit still far off the (intra)entrepreneurial activity average observed in European innovation-based economies (5.1%). Likewise, in terms of benchmarking according to autonomous region, the Basque Country ranks fifth in (intra)entrepreneurship and is only exceeded by the Valencian Community (3.9%), Madrid (3.5%), Navarre (3.2%) and Catalonia (3.2%). Three reflections emerge from these trends: the first indicator might be a reflection or result of the different initiatives that have been set in motion in the Basque Country to strengthen the (intra)entrepreneurship orientation of organisations that form part of the Basque business fabric; the second still has some way to go towards sustaining the competitive advantage within the Spanish context that has been evidencing (intra)entrepreneurial activity over the past three editions and has been decreasing; and the third is still some considerable way off from the EU28<sup>57</sup> average despite this indicator's improvement over the previous year, meaning that alignment in different sources is required – on a human resource level, on an organisational level and on an entrepreneurial ecosystem level.<sup>58</sup> An enabler is also required within this scenario to facilitate the connection between the different parts.

Lastly, regarding **conditions for entrepreneurship within the milieu**, attention should be drawn to the fact that a social, economic and even political scenario marked by significant changes and courses of action on the part of the different agents who form part of the Basque entrepreneurial ecosystem, the Basque experts interviewed both rated and acknowledged the existence of a series of essential conditions attached to a suitable entrepreneurial milieu.

With the specific case of the Basque Country, the major role played by public administrative bodies in terms of policies and programmes that lend support to entrepreneurship in comparison to other European economies and Spanish regions continue to be corroborated via benchmarking analyses. Furthermore and without disregarding other conditions, the experts interviewed also pinpoint areas of opportunity (education, funding and social norms) that need to be worked on in order to strengthen the Basque entrepreneurial ecosystem. Attention should be drawn to the fact that these areas of opportunity appear constantly in the recommendations made by the experts interviewed in each edition of this report.

An entrepreneurial ecosystem is dynamic. Therefore, shaping and consolidating it tends to be conditioned by a wide variety of structural changes and social/economic/political events evidenced in regions. Hence, the agents that form part of it need to share an objective and clear commitment that will enable them to pave the way towards the sustainability of such ecosystems. Historically, the Basque Country has been characterised by promoting coordinated efforts among the different levels of public administration and socio-economic agents as well as opening up channels for dialogue and collaboration between public and private bodies. Thus, a possible interpretation that trends/ratings are constant must be contextualised, taking into account the fact that such efforts may possibly come to fruition in the medium or long term. This means that it will be vital to measure and assess actions/results continually, as the path to be pursued may thus continue to be re-oriented towards a more entrepreneurial Basque society.

---

<sup>57</sup> Please review the World Economic Forum report (2016) for further details.

<sup>58</sup> Please review the technical report by Ortega et al. (2017) for further details.

## Conclusions et recommandations

Tout d'abord, en ce qui concerne **la perception des valeurs et des attitudes**, il faut souligner une diminution, par rapport à l'édition précédente, dans la perception des opportunités pour entreprendre dans la CAPV et cela pourrait apporter une explication aux tendances dans les indicateurs d'activité entrepreneuriale obtenus au cours de cette édition. Quelque chose de très positif est la légère augmentation observée dans l'identification des modèles de référence et dans la perception de posséder les connaissances / les compétences nécessaires pour entreprendre, chez les entrepreneurs basques. L'importance de ces indicateurs réside dans le fait qu'ils renforcent la perception chez l'individu qu'il est possible d'entreprendre et cela pourrait réduire l'effet négatif produit par l'augmentation de la perception de la peur de l'échec comme une entrave pour entreprendre. Toutefois, ces tendances présentent un écart important par rapport aux moyennes obtenues dans les économies et les régions de référence. À partir de ces indicateurs, il émerge une réflexion sur les stratégies ou les formules qui seraient les plus appropriées pour renforcer les valeurs et les attitudes envers l'entrepreneuriat au sein de la population basque, en tenant compte du fait que, pour que se produise un changement dans la perception des générations actuelles, il faut du temps, des efforts de la part des différents agents et un contrôle des différents facteurs sociaux / économiques / productifs.

Deuxièmement, le taux **d'activité entrepreneuriale** dans la CAPV reste stable, avec un niveau de entrepreneuriat inférieur à celui des pays basés sur l'innovation, très alignée sur l'Allemagne ou l'Italie, et avec presque deux points de plus que la moyenne espagnole. On observe un regain très intéressant dans le concept d'intention future d'entreprendre chez la population de la CAPV, ce qui fait que les politiques d'encouragement et de dignification de la figure de l'entrepreneur méritent d'être renforcées. Par ailleurs, on observe un recul très important des entreprises consolidées et un phénomène massif de cessation lié à la retraite des chefs d'entreprise. Il semblerait que l'âge moyen élevé des chefs d'entreprise dans la CAPV intensifie ce phénomène, et cela exige des politiques qui facilitent la succession et la continuité des entreprises consolidées en vue du maintien de l'emploi.

Troisièmement, le **profil de l'entrepreneur dans la CAPV** correspond à un homme d'entre 35-45 ans, avec des études supérieures et avec un niveau élevé de revenus. On observe qu'entreprendre dans la CAPV reste une activité dominée par les hommes, quoiqu'on apprécie une donnée positive en faveur de l'égalité de genre, car chaque année a vu une augmentation de la présence des femmes. En 2016, il y avait dans le territoire 1% d'hommes qui entreprennent et pratiquement 1% également de femmes. L'âge des entrepreneurs varie en général en fonction de la phase du processus entrepreneurial dans laquelle elles se trouvent. Dans la CAPV, de même qu'en Espagne, le collectif le plus âgé a été celui de entrepreneuriales / as consolidés / as, avec une majorité de plus de 45 ans. La tranche d'âge où la concentration des entrepreneurs en phase initiale et potentielle est la plus importante est celle des 35-44 ans. Quant au niveau d'éducation des entrepreneurs, on observe une relation positive entre les personnes avec un niveau d'éducation plus élevé et la création de nouvelles organisations. Cette tendance n'a pas été une surprise si nous prenons compte du fait que la croissante prolifération d'universitaires dans la société reste une tendance naturelle des dernières années. Si on observe les données liées au niveau de revenus, l'on constate qu'en 2016 la majorité de la population entrepreneuriale se trouve dans la tranche de revenus supérieure, ce qui laisse penser qu'ils vivent dans une situation économique relativement aisée. Quant à la motivation pour entreprendre, les données suggèrent que l'identification des opportunités reste le principal motif pour entreprendre, et ce, dans toutes les phases du processus entrepreneur-



rial, étant donné que 74,3% des entrepreneurs sont passés à l'action du fait d'avoir détecté une opportunité, un point de plus que pour l'édition 2015.

Quatrièmement, un autre aspect-clé dans le dynamisme de l'activité entrepreneuriale reste **le financement**. Il s'agit d'une tendance déjà présente dans les éditions précédentes qui se consolide de plus en plus : l'éclosion de nouveaux projets (considérés naissants) affronte des exigences de capital moins importantes. Il faudra du temps pour savoir si la récupération prévisible future du schéma d'entrepreneuriat par opportunité (retour aux données pré-crise en 2008) sera accompagnée par une récupération des niveaux du capital consacré à la mise en route d'une nouvelle activité. Quoi qu'il en soit, cette donnée est également cohérente avec des modèles ou des philosophies d'entrepreneuriat plus conservateurs en termes financiers, qui recommandent de ne pas financer d'investissements d'une certaine envergure jusqu'à ce que certaines métriques soient validées sur le marché. D'autres conclusions que nous tirons de ce rapport sont les suivantes :

- Le capital propre apporté par l'équipe promotrice est de loin la principale source de financement utilisée pour réunir le capital nécessaire afin de pouvoir entreprendre, suivi de très loin par les apports réalisés par des membres de la famille, des amis et des connaissances de l'entrepreneur et le financement de type bancaire. Par ailleurs, la non-présence dans les statistiques de mécanismes alternatifs d'investissement privé professionnalisé (c'est le cas des *business angels* ou *capital risque*), restreint habituellement à un profil de projets très particulier (évolutifs et basés sur l'innovation), met en lumière la faible orientation de ces canaux pour investir dans les phases les plus précoces (naissance ou genèse). Ces options de financement sont considérées raisonnables pourvu que le projet ait acquis une certaine expérience sur le marché (prise de risques inférieure).
- L'investissement « informel » en Euskadi-Pays basque reste inférieur aux pourcentages représentés par cette typologie d'investissement dans d'autres pays et régions de référence quant au niveau du développement et de l'innovation. Concrètement, le profil d'investissement professionnalisé (investissement privé ou *business angels*) représente un pourcentage minimum du collectif investisseur. Il convient de rappeler l'importance de cette figure pour couvrir le vide de financement que présentent les projets d'entreprise à certain potentiel (innovantes et avec ambition de croissance) au cours des premières phases. Il est donc nécessaire d'améliorer la transparence et la visibilité de ce marché et de continuer à promouvoir des mesures de facilitation de ce type d'opérations d'investissement. C'est le cas des incitations fiscales, l'entrée de nouveaux investisseurs sur le marché à travers les opérations de co-investissement qui peuvent être canalisées à travers le réseau ou un autre type de plateformes ou une plus forte présence de grandes entreprises dans des opérations d'investissement d'amorçage dans des projets stratégiques connexes à leur activité qui servent de stimulant à l'investissement privé orienté vers ces segments.

Cinquièmement, les **indices de qualité de l'activité entrepreneuriale** de la CAPV montrent, en général, une embellie l'année dernière. Toutefois, bien que la moyenne des employés actuels des initiatives identifiées en 2016 ait augmenté par rapport à la valeur observée en 2015, la taille des entreprises naissantes et nouvelles reste faible. À peine 19,7% du TEA correspond à des entrepreneurs en phase initiale qui employaient quelqu'un au moment de la collecte de données en 2016, même si 65,1% espéraient employer quelqu'un dans un délai de cinq ans. Permettre à ces perspectives de se concrétiser dans le temps est une tâche qui exige des efforts de la part des entrepreneurs, mais qui mériterait de recevoir une attention marquée dans la conception de politiques publiques étant donné qu'une taille réduite met en danger la consolidation des entreprises créées. Conformément avec le potentiel de croissance, les initiatives entrepreneuriales montrent un niveau d'innovation plus élevé quant à la nouveauté du produit ou du service offert et l'utilisation des technologies récentes. De cette façon, l'existence de projets d'entreprise ambitieux dans la création d'emploi est alignée avec la présence de projets d'entreprises innovantes qui situent la CAPV devant d'autres contextes qui servent de référence. L'aspect dans lequel on n'a pas encore réussi à réduire les écarts est la capacité des initiatives à exercer une concurrence au niveau international, qui reste basse en comparaison avec d'autres lieux de référence.

Ces résultats suggèrent qu'il est nécessaire de poursuivre les efforts depuis les différents agents de l'écosystème pour faire en sorte que les entrepreneurs accèdent aux ressources requises pour matérialiser leurs perspectives de croissance et générer de l'emploi à l'avenir. Dans ce sens, il est fondamental non seulement que les personnes s'impliquent dans des activités entrepreneuriales, mais également que, une fois le projet lancé, les conditions et les incitations parmi les agents de l'écosystème soient réunies

pour faciliter la croissance et la consolidation des entreprises. L'innovation et l'internationalisation sont des moyens à travers lesquels les projets entrepreneuriaux dans la CAPV peuvent développer leur croissance et leur consolidation. C'est pourquoi les mesures orientées à encourager la croissance ne devraient pas être éloignées des mesures consacrées à l'amélioration du niveau d'innovation et de la présence internationale des initiatives des entreprises émergentes.

Sixièmement, en ce qui concerne **l'activité (intra)entrepreneuriale**, il faut souligner une amélioration dans le pourcentage de la population basque de 18 à 64 ans qui a participé et dirigé des initiatives entrepreneuriales pour les organisations dans lesquelles ils réalisaient leur travail au cours des trois dernières années (de 1,4% en 2015 à 3,0% en 2016). De plus, la CAPV se situe au-dessus de la moyenne espagnole (2,7%) quoiqu'elle reste encore éloignée de la moyenne de l'activité (intra)entrepreneuriale observée dans les économies européennes basées sur l'innovation (5,1%). Ainsi, dans le *benchmarking* par Communauté autonome espagnole, la CAPV occupe la cinquième position dans le ranking de l'(intra)entrepreneuriat, juste après la Communauté Valencienne (3,9%), Madrid (3,5%), la Navarre (3,2%) et la Catalogne (3,2%). Trois réflexions se font jour à partir de ces tendances : la première, cet indicateur pourrait être un reflet ou un résultat des différentes initiatives qui ont été mises en route dans la CAPV pour renforcer l'orientation (intra)entrepreneuriale des organisations qui font partie du tissu entrepreneurial basque ; la deuxième, qu'il y a encore du travail dans le soutien de l'avantage compétitif dans le contexte espagnol mis en lumière par l'activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV dans les trois dernières éditions et qui s'est vu réduit ; et la troisième, que malgré l'amélioration de cet indicateur par rapport à l'édition précédente, la position occupée reste considérablement éloignée de la moyenne de l'UE28,<sup>59</sup>. Il faut donc un alignement sur différents fronts : au niveau du capital humain ; au niveau organisationnel ; et au niveau de l'écosystème entrepreneurial.<sup>60</sup> De plus, dans ce scénario, il est indispensable d'avoir un chef d'orchestre qui puisse faciliter la connexion des différentes pièces du puzzle.

Enfin, sur les **conditions du contexte pour entreprendre**, il faut souligner que, dans un scénario social, économique et même politique nuancé par des changements notables et des actions de parte des différents agents qui intègrent l'écosystème entrepreneurial basque, les personnes expertes basques consultées ont évalué et reconnu l'existence d'une série de conditions indispensables qui configurent un contexte entrepreneurial adéquat.

Dans le cas particulier de la CAPV, l'analyse de *benchmarking* confirme de nouveau le rôle pertinent de l'administration publique en matière de politiques et de programmes de soutien à l'entrepreneuriat par rapport à d'autres économies européennes ou aux autres régions espagnoles. De plus, sans négliger le reste des conditions, les personnes expertes mettent également en évidence les aires d'opportunité (l'éducation, le financement et les normes sociales) qu'il faut travailler pour renforcer l'écosystème entrepreneurial basque. Il faut remarquer que ces aires d'opportunité se présentent constamment dans les recommandations des personnes expertes consultées dans chacune des éditions de ce rapport.

Un écosystème entrepreneurial est dynamique. Donc, sa configuration et sa consolidation sont en général conditionnées à une grande variété de changements structurels et d'évènements sociaux / économiques / politiques qui se présentent dans les régions. De là que les agents qui l'intègrent ont besoin de partager un objectif et un engagement clair qui leur permette de tracer la route vers la durabilité de ces écosystèmes. Historiquement, la CAPV s'est caractérisée par ses efforts coordonnés entre les différents niveaux de l'administration publique et les agents socio-économiques, ainsi que par une ouverture vers le dialogue et la collaboration entre les entités publiques et privées. Ainsi, une possible interprétation que les tendances / les évaluations sont constantes doit être contextualisée sans perdre de vue que les efforts qui sont fournis aujourd'hui possiblement porteront leurs fruits à moyen ou à long terme. C'est ainsi que la mesure et l'évaluation continues des actions / des résultats sont vitales car de cette façon, on pourra poursuivre à réorienter la société basque sur une voie plus entrepreneuriale.

---

<sup>59</sup> Pour plus de détails, revoir le rapport du World Economic Forum (2016).

<sup>60</sup> Pour plus de détails, revoir le rapport technique d'Ortega et al. (2017).

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 2016, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Para ello, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2016 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Horretarako, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez.

L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2016, réalise un diagnostic de l'activité entreprenante de la Communauté Autonome du Pays Basque. À cette fin, ce rapport analyse l'activité entreprenante de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques.

