



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2018-2019

Report



15

Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2018-2019

15



15

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2018-2019

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
Maribel Guerrero

Universitat Autònoma de Barcelona
David Urbano

Socio Institucional

Grupo SPRI - Gobierno Vasco

Entidades colaboradoras y financiadoras

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

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

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

Fundación Emilio Soldevilla

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2018-2019 / María Saiz, Jon Hoyos, José L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nerea González, Maribel Guerrero y David Urbano; Bilbao: Universidad de Deusto 2019.

177 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Saiz, M. II. et al., III. 2019. IV. Tít.

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz, M.; Hoyos, J.; González-Pernía, J. L.; Peña, I.; González, N.; Guerrero, M.; Urbano, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2018-2019*. Bilbao, España: Publicaciones de la Universidad de Deusto.

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

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.

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

ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI - 1.201-2015

Impreso en España/Printed in Spain

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2018

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-CISE Asociación RED GEM España	Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España) Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria GEM España) Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España	Banco Santander UCEIF-CISE Asociación RED GEM España Fundación Rafael del Pino
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez José María Biedma Ferrer <i>Coordinadores Equipos Provinciales</i> Luis López Molina María del Mar Fuentes Fuentes María Jesús Hernández Ortíz Rafael Ventura Fernández Carmen Cabello Medina Francisco Liñán	Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz Universidad de Granada Universidad de Jaén Universidad de Málaga Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Javier Montero Villacampa Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universidad de Zaragoza Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Asturias	Universidad de Oviedo	Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora) Jesús Ángel del Brío González Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández	Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Francina Orfila Sintés	Cátedra ICAPE Instituto de Innovación Empresarial (IDI) Conselleria de Trabajo, Comercio e Industria

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Coordinadora) Carlos López Gutiérrez Javier Montoya del Corte Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	Santander SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Investigación, Medio Ambiente y Política Social
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M.ª Ruiz Palomo Mireya Martínez López	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez (Co-Directora GEM Castilla y León) Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) <i>Equipo UAM</i> Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías <i>Equipo Deusto Business School</i> Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universidad Autónoma de Madrid Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M. ^a José Alarcón García M. ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M. ^a Isabel Borreguero Guerra	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	<p>Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) 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 Extremadura Avante Sodiex CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Tambo Tany Nature</p>
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>Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) Isabel Neira Gómez (Directora Técnica) Sara Fernández López (Coordinadora) Jacobo Feás Vázquez Marta Portela Masada David Rodeiro Pazos Emilio Ruzo Sanmartín Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p> <p><i>Colaboradores</i> Nuria Calvo Babío (Univ. da Coruña) Lucía Rey Ares (Univ. da Coruña) Pilar Piñeiro García (Univ. de Vigo) Alberto Vaquero García (Univ. de Vigo) María Bobillo Varela (consultora independiente)</p> <p>Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández</p> <p>José Antonio Redondo Sampedro</p>	<p>Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)</p> <p>Universidade de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)</p> <p>Secretaría Xeral de Universidades</p>
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	<p>Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Mónica Clavel San Emeterio Rubén Fernández Ortiz Juan Manuel Domínguez Ortega Emma Juaneda Ayensa Emma Juaneda</p>	<p>Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Recíproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas</p>

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universidad de Granada Ciudad Autónoma de Melilla Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente Instituto de Fomento de la Región de Murcia Bankia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Co-Directora GEM-Navarra)	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco) Jon Hoyos José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Iñaki Peña Nerea González Maribel Guerrero David Urbano	SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla

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

Índice de contenido

PRÓLOGO	23
Carta del socio institucional	25
Erakunde bazkidearen gutuna	26
Letter from the Institutional Partner	27
Lettre du Partenaire Institutionnel	28
Carta del Equipo Investigador	29
Ikertzaileen taldearen gutuna	31
Letter from the Research Team	33
Lettre de l'Équipe de Recherche	35
INTRODUCCIÓN	37
El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	39
Modelo teórico	39
Conceptualización de la actividad emprendedora	40
Fuentes de información	41
Resumen de principales indicadores	43
Resumen Ejecutivo	45
Laburpen Exekutiboa	51
Executive Summary	57
Résumé Exécutif	63
PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	69
Capítulo 1. El fenómeno emprendedor	71
1.1. Valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca de 18-64 años	71
1.1.1. La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender	71
1.1.2. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento	75
1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores y actitudes emprendedoras en la CAPV	78
1.2. Resultados de la actividad emprendedora	81
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	82
1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad <i>versus</i> necesidad	85
1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	88
1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	92

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor	95
1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	103
1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora	111
1.3.1. Actividad económica	111
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	114
1.3.3. Nivel de innovación	119
1.3.4. Orientación internacional	125
1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	126
1.4. Resultados de la actividad (intra)emprendedora	130
1.5. Referencias	133
Anexo 1.1. Glosario	135
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: encuesta APS	137
PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	139
Capítulo 2. El entorno emprendedor	141
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	142
2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2018	143
2.1.2. Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	144
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	145
2.2.1. Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	145
2.2.2. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	147
2.2.3. Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	149
2.3. <i>Benchmarking</i> sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España y Europa	151
2.4. Referencias	154
Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: encuesta NES	155
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	157
Conclusiones y recomendaciones	159
Ondorioak eta gomendioak	163
Conclusions and recommendations	167
Conclusions et recommandations	171

Listado de Tablas

Tabla 0.0.1.	Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV	43
Tabla 1.1.1.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender. CAPV 2018	72
Tabla 1.1.2.	Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2018	74
Tabla 1.1.3.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2018	75
Tabla 1.1.4.	Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2018	77
Tabla 1.2.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2004-2018	83
Tabla 1.2.2.	Evolución Ratio Mujer/Hombre. CAPV 2004-2018	94
Tabla 1.2.3.	Motivos para emprender según el género. CAPV 2018	95
Tabla 1.2.4.	Perfil de la persona inversora informal en la CAPV. Periodo 2010-2018	101
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 2018	104
Tabla 2.0.1.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento en el marco del proyecto GEM, clasificadas según el enfoque institucional	142
Tabla 2.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2018	145
Tabla 2.1.2.	Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018	146
Tabla 2.1.3.	Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018	148
Tabla 2.1.4.	Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018	150
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 la media de los países europeos de ingresos altos en 2018	153
Tabla 2.1.6.	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2018	153

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 2005-2018.	73
Gráfico 1.1.2.	Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2018.	76
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 2018.	79
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 2018.	81
Gráfico 1.2.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2018.	82
Gráfico 1.2.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2018.	84
Gráfico 1.2.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV y España, 2004-2018.	85
Gráfico 1.2.4.	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2018.	86
Gráfico 1.2.5.	Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2018.	86
Gráfico 1.2.6.	Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2018.	87
Gráfico 1.2.7.	Principal motivo para emprender. CAPV y España 2018.	87
Gráfico 1.2.8.	La actividad emprendedora en fase inicial por oportunidad pura según el motivo específico para emprender. % del TEA CAPV 2018.	88
Gráfico 1.2.9.	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018.	89
Gráfico 1.2.10.	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2018.	89
Gráfico 1.2.11.	Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018.	90
Gráfico 1.2.12.	Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2018.	91
Gráfico 1.2.13.	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018.	91
Gráfico 1.2.14.	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018.	92
Gráfico 1.2.15.	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2018.	93
Gráfico 1.2.16.	Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2018.	94
Gráfico 1.2.17.	Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2018) y España 2018.	96
Gráfico 1.2.18.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2018.	97
Gráfico 1.2.19.	Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2018.	97

Gráfico 1.2.20.	Porcentaje promedio del capital semilla (que se ha accedido o se espera acceder) de las personas emprendedoras nacientes según la fuente de origen. CAPV 2018.	98
Gráfico 1.2.21.	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2018.	99
Gráfico 1.2.22.	Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2018 y España 2018.	99
Gráfico 1.2.23.	Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2008-2018	102
Gráfico 1.2.24.	Tipología de inversión informal. CAPV 2011-2018.	103
Gráfico 1.2.25.	Relación cuadrática 2018 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico.	105
Gráfico 1.2.26.	Porcentaje de personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías ingresos altos en 2018.	106
Gráfico 1.2.27.	Porcentaje de personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2018.	107
Gráfico 1.2.28.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación con la actividad emprendedora en las economías de ingresos altos 2018.	108
Gráfico 1.2.29.	Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación con la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2018.	109
Gráfico 1.2.30.	Actividad emprendedora vasca por género en comparación con la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2018.	109
Gráfico 1.2.31.	Inversión informal en la CAPV en comparación con las economías de ingresos altos en 2018.	110
Gráfico 1.2.32.	Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2018.	111
Gráfico 1.3.1.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por sector de actividad.	112
Gráfico 1.3.2.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2018.	113
Gráfico 1.3.3.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por tramo de empleo actual.	114
Gráfico 1.3.4.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2018.	115
Gráfico 1.3.5.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.	116
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	117
Gráfico 1.3.7.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por tramo de empleo esperado a 5 años.	118
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, 2011-2018.	119
Gráfico 1.3.9.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por grado de novedad del producto o servicio.	120
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, 2011-2018.	121
Gráfico 1.3.11.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por grado de competencia percibida.	122
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, 2011-2018.	123

Gráfico 1.3.13.	Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por antigüedad de las tecnologías utilizadas.	124
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, 2011-2018.	124
Gráfico 1.3.15.	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por proporción de ventas en el exterior.	125
Gráfico 1.3.16.	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2018.	126
Gráfico 1.3.17.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del porcentaje de TEA en 2018 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.	127
Gráfico 1.3.18.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2018 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados	129
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 2014-2018.	131
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 2018.	132
Gráfico 1.4.3.	Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2018.	132
Gráfico 2.1.1.	NECI y valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2018.	143
Gráfico 2.1.2.	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2017-2018.	144
Gráfico 2.1.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) y a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2018.	151
Gráfico 2.1.4.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2018.	152

Prólogo

Carta del socio institucional

La SPRI —Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial— está firmemente comprometida con el impulso y la evaluación del emprendimiento en Euskadi, por ello, colaborar como Socio Institucional del equipo *Global Entrepreneurship Monitor* de la Comunidad Autónoma del País Vasco, GEM CAPV, representa una oportunidad para mejorar el conocimiento y comprensión de la actividad emprendedora vasca y por tanto un importante apoyo para diseñar políticas públicas y programas de apoyo al emprendimiento en Euskadi. Por ello, y por segundo año consecutivo nos agrada presentar los resultados del Informe *Global Entrepreneurship Monitor* de la Comunidad Autónoma del País Vasco, 2018-19.

En el decimoquinto año de actividad del equipo GEM Euskadi, la Proyecto internacional GEM representa una metodología testada y exitosa, en diferentes zonas geográficas del mundo, al servicio de la sociedad y de los responsables de diseñar, gestionar y decidir sobre las políticas públicas de apoyo al emprendimiento.

El Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora que impulsa el Gobierno Vasco, junto a las tres diputaciones forales, está diseñado con objetivo de impulsar un ecosistema vasco de emprendimiento que favorezca la aceleración de nuevos proyectos innovadores y generadores de empleo. Para potenciar un ecosistema eficaz en Euskadi se ofrecen múltiples recursos e infraestructuras que permitan explotar el potencial emprendedor. Por tanto, GEM puede facilitar el proceso de análisis y toma de decisiones que favorezca la inversión de recursos en las áreas que ofrezcan los mayores retornos socio-económicos para la CAPV. Incluso el despliegue del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación Euskadi 2020, que recoge la estrategia innovadora del país haciendo hincapié en la especialización inteligente, está impulsando nuevas iniciativas y dirigiendo los recursos hacia la identificación de oportunidades donde necesariamente habrá lugar para la entrada de iniciativas de emprendimiento.

Los resultados del GEM CAPV 2018-19 trasladan una estabilidad del ecosistema emprendedor vasco que nos sitúa en cifras muy similares a las que observábamos antes de la crisis. También muestra el proceso de leve desaceleración general que vivimos, a la vez que cifras fortalecidas de supervivencia empresarial, muy características del ecosistema emprendedor vasco. La actividad emprendedora es clave fundamental de desarrollo tecnológico e innovador en nuestro territorio, favoreciendo la puesta en el mercado de nuevos productos, tecnologías y servicios, liderados por personas con ideas novedosas, ambición para cambiar el mundo y motivación para hacerlas realidad. Por ello, es fundamental destacar el valor de estas personas, su capacidad de tomar riesgos y emprender, para fomentar, hoy y en el futuro, el potencial de creación de riqueza y empleo de Euskadi.

En SPRI perseguimos un futuro mejor para Euskadi, construido en colaboración, buscando la transformación desde el conocimiento y la innovación. Compartimos de esta manera el objetivo de promover en la sociedad vasca los valores y actitudes relacionados con la innovación y el emprendimiento. Y somos conscientes de que el emprendimiento innovador depende de personas emprendedoras y entusiastas, dispuestas a perseguir su sueño empresarial a la par de ese futuro mejor para nuestra sociedad.

Para finalizar, deseamos reconocer el trabajo del equipo que ha hecho posible este proyecto durante estos últimos quince años, personas investigadoras de la Universidad de Deusto, La Universidad del País Vasco (UPV/EHU) y Mondragon Unibertsitatea.

Alex Arriola
Director General de SPRI

Erakunde bazkidearen gutuna

SPRI-Enpresa Garapenerako Euskal Agentziak konpromiso sendoa du Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailtza bultzatzearekin eta ebaluatzearekin. Horregatik, Euskal Autonomia Erkidegoko GEM-*Global Entrepreneurship Monitor*eko lantaldearen erakunde bazkide izatea aukera paregabea da gure lurraldeko jarduera ekintzailearen inguruko ezagutza eta ulermena hobetzeko eta, horrenbestez, oso garrantzitsua da Euskadin ekintzailtzari laguntzeko politika publikoak eta programa diseinatzeko. Arrazoi horrengatik, eta bigarren urtez jarraian, atseginez aurkezten ditugu Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* Txostenaren 2018-19ko emaitzak.

Euskadiko GEM taldearen hamabosgarren urtean, GEM nazioarteko proiektuak metodologia egiaztatua eta arrakastatsua erabiltzen du, munduko eremu geografiko desberdinetan, gizartearen eta ekintzailtzari laguntzeko politika publikoak diseinatzeko, kudeatzeko eta erabakitzeko ardura dutenen zerbitzura.

Eusko Jaurlaritzak, hiru foru aldundiekin batera, Ekintzailtza Jarduerari Laguntzeko Erakundearteko Plana diseinatu du, proiektu berritzaile eta enplegu sortzaile berrien azelerazioari lagunduko dion ekintzailtzako euskal ekosistema bultzatzeko helburuarekin. Euskadin ekosistema eraginkor bat indartzeko hainbat baliabide eta azpiegitura eskaintzen dira, potentzial ekintzailea ustiatzeko aukera ematen dutenak. Horrenbestez, GEMek analisi eta erabakiak hartzeko prozesua erraztu dezake, horrela, baliabideak EAERI ekonomia eta gizarte etekin handienak ekarriko dizkioten arloetan inbertitzeko. Euskadi 2020 Zientzia, Teknologia eta Berrikuntzako Planak ere lagundu dezake esparru horretan. Planak herrialdeko berrikuntza estrategia jasotzen du, espezializazio adimenduna nabarmenduz. Ekimen berriak bultzatzen eta baliabideak lehentasunezko esparru jakinetara bideratzen ari da eta, hor, zalantzarik gabe, ekintzailtzako ekimenek ere izan behar dute tokia.

EAEko GEM 2018-19ko emaitzek erakusten dute gure ekintzailtza ekosistema egonkorra dela, krisiaren aurretik ikusten genituen antzeko zenbakietan mugitzen baikara. Une hauetan bizi dugun desazelerazio arina ere agerian uzten du. Bestalde, enpresen biziraupenari dagozkion kopuruak sendoak dira, EAEko ekosistema ekintzailean izan ohi diren bezala. Jarduera ekintzailea gure lurraldeko garapen teknologikoaren eta berritzailearen funtsezko gakoetako bat da, eta merkatuan produktu, teknologia eta zerbitzu berriak jartzen laguntzen du, ideia berritzaileak, mundua aldatzeko nahia eta errealitate bihurtzeko motibazioa duten pertsonen gidaritzapean. Horregatik, funtsezkoa da pertsona horien ausardia eta arriskuak hartu eta ekiteko gaitasuna azpimarratzea, gaur eta etorkizunean, Euskadik aberastasuna eta enplegua sortzeko duen potentziala sustatzeko.

SPRIin Euskadiren etorkizun hobearen alde lan egiten dugu, elkarlanean, eraldaketa bilatuz, jakintzan eta berrikuntzan oinarrituta. Hala, euskal gizartean berrikuntzarekin eta ekintzailtzarekin lotutako baliok eta jarrerak sustatzeko helburuan bat egiten dugu. Eta jakin badakigu ekintzailtza berritzailea pertsona ekintzaileen eta gogotsuen eskuetan dagoela, enpresa ametsaren atzetik joateko prest daudena, baina, aldi berean, gure gizartearentzat etorkizun hobea eraikiz.

Amaitzeko, aitortu nahi dugu azken hamabost urte hauetan proiektu hau gauzatu duen lantaldearen lana, Deustuko Unibertsitateko, Euskal Herriko Unibertsitateko eta Mondragon Unibertsitateko ikeritzaileen lana.

Alex Arriola
SPRIko zuzendari nagusia

Letter from the Institutional Partner

The Basque Business Development Agency – SPRI – is firmly committed to promoting and evaluating entrepreneurship in the Basque Country, and therefore, collaborating as an Institutional Partner of the Basque Country *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM CAPV) team represents an opportunity to improve the knowledge and understanding of the Basque entrepreneurial activity. It also provides a significant support to design public policies and support programmes for Basque entrepreneurship. For this reason, and for the second consecutive year, we are pleased to present the results of the Basque Country *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM CAPV) report for 2018-19.

In the fifteenth year of activity of the Basque GEM team, the GEM International Project represents a proven, successful methodology across geographical areas worldwide, aimed at serving society and those responsible for designing, managing and deciding about public policies that lend support to entrepreneurship.

The InterInstitutional Entrepreneurship Plan pursued by the Basque Government together with the three provincial councils is designed with the aim in mind to lend support to the Basque entrepreneurial ecosystem that will enable new projects and initiatives with the potential for innovation and job creation to be speeded up. The aim is to promote an efficient ecosystem in the Basque Country and offer a wide range of resources and infrastructure required to exploit the entrepreneurial potential. Therefore, GEM can facilitate any analytical and decision-making process that may favour the investment of resources in areas offering better socio-economic returns for the Basque Country. The Euskadi 2020 Science, Technology and Innovation Plan, which covers the country's innovation strategy with an emphasis on smart specialisation, is fostering new initiatives and channelling resources towards the identification of opportunities where there will necessarily be a place for incorporating entrepreneurship initiatives.

The results obtained from the GEM CAPV 2018-19 report convey a stability of the Basque entrepreneurial ecosystem that places us in very similar figures to those we observed before the crisis. It also shows the process of slight general slowdown we are experiencing, as well as strengthened figures of business survival, which are distinguishing features of the Basque entrepreneurial ecosystem. Entrepreneurial activity is key to the technological and innovative development in our region, favouring the launching of new products, technologies and services, led by people with novel ideas, ambition to change the world and motivation to make them a reality. Therefore, it is essential to highlight the value of these people, their ability to take risks and embark on new ventures and to promote, today and in the future, the potential for creating wealth and employment in the Basque Country.

We at SPRI pursue a better future for the Basque Country – a future built in collaboration with others, seeking transformation via knowledge and innovation. We thus share the goal of promoting values and attitudes in Basque society which are linked to innovation and entrepreneurship. And we are aware that innovative entrepreneurship depends on enterprising and enthusiastic people, willing to pursue their entrepreneurial dream along with that better future for our society.

To conclude, we at SPRI acknowledge the teamwork that has made this GEM project possible over these last fifteen years, made up of researchers from the University of Deusto, the University of the Basque Country (UPV / EHU) and the University of Mondragon.

Alex Arriola
Managing Director, SPRI

Lettre du Partenaire Institutionnel

La SPRI —Agence basque pour le développement entrepreneurial— est fortement engagée dans l’impulsion et dans l’évaluation de la création d’entreprise en Euskadi-Pays basque, c’est pourquoi pouvoir collaborer en tant que Partenaire institutionnel de l’équipe *Global Entrepreneurship Monitor* de la Communauté autonome du Pays basque, GEM CAPV, représente une opportunité de choix pour améliorer la connaissance et la compréhension de l’activité entrepreneuriale basque. Il s’agit donc d’un important soutien pour élaborer des politiques publiques et des programmes de soutien à la création d’entreprise en Euskadi. Ainsi, et pour la deuxième année consécutive, nous sommes heureux de vous présenter les résultats du Rapport *Global Entrepreneurship Monitor* de la Communauté Autonome du Pays basque, 2018-19.

Pour la quinzième année d’activité de l’équipe GEM Euskadi, le Projet international GEM représente une méthodologie, testée avec succès dans différentes zones géographiques du monde, au service de la société et des responsables de la conception, de la gestion et des décisions concernant les politiques publiques de soutien à la création d’entreprise.

Le Plan interinstitutionnel de soutien à l’activité entrepreneuriale encouragé par le Gouvernement basque, avec ses trois députations provinciales, a été conçu dans le but de favoriser un écosystème basque d’entreprise qui permet l’accélération de nouveaux projets qui soient innovants et générateurs d’emploi. Pour stimuler un écosystème efficace en Euskadi, de multiples ressources et infrastructures sont proposées pour permettre de mieux exploiter le potentiel entrepreneurial. GEM peut donc faciliter le processus d’analyse et la prise de décisions qui favorise l’investissement de ressources dans les domaines qui offrent le plus de retour socio-économique pour la CAPV. Même le déploiement du Plan de Sciences, Technologie et Innovation Euskadi 2020, qui présente la stratégie innovante du pays en soulignant la spécialisation intelligente, encourage actuellement de nouvelles initiatives et canalise les ressources vers l’identification des opportunités où il y aura nécessairement de la place pour l’entrée d’initiatives de création d’entreprise.

Les résultats du GEM CAPV 2018-19 transmettent une stabilité de l’écosystème entrepreneurial basque qui nous situe sur des chiffres très similaires à ceux que nous observions avant la crise. Ils signalent aussi le processus de légère décélération générale que nous expérimentons, en même temps que des chiffres de survie entrepreneuriale renforcés, très caractéristiques de l’écosystème entrepreneurial basque. L’activité entrepreneuriale est la clé fondamentale du développement technologique et innovante dans notre territoire. Elle favorise la mise sur le marché de nouveaux produits, de nouvelles technologies et de nouveaux services, sous la houlette de personnes avec des idées novatrices, une ambition de changer le monde et la motivation pour les mettre en œuvre. Et il est fondamental de souligner la valeur de ces personnes, leur capacité à prendre des risques et à entreprendre, pour encourager, aujourd’hui et demain, ce potentiel de création de richesse et d’emploi en Euskadi.

Chez SPRI, nous sommes en quête d’un avenir meilleur pour Euskadi, dans un esprit de collaboration, nous recherchons la transformation à partir de la connaissance et de l’innovation. Nous partageons ainsi l’objectif de promouvoir dans la société basque les valeurs et les attitudes en lien avec l’innovation et la création d’entreprise. Et nous sommes conscients que la création d’entreprises innovantes dépend de chefs d’entreprise enthousiastes, prêts à concrétiser leur rêve entrepreneurial personnel en même temps que cet avenir meilleur pour l’ensemble de la société.

Enfin, nous tenons à reconnaître et à honorer le travail de l’équipe qui a rendu possible ce projet pendant ces quinze dernières années, les chercheurs de l’Université de Deusto, de l’Université du Pays basque (UPV/EHU) et de l’Université Mondragon.

Alex Arriola
Directeur général de SPRI

Carta del equipo investigador

La actividad emprendedora ha generado un creciente interés en las últimas décadas debido al reconocimiento de su papel como una de las fuerzas que contribuye a la competitividad del territorio. En la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), tal interés ha motivado la dedicación de esfuerzos notables, tanto a nivel público como privado, para impulsar la creación y desarrollo de nuevos negocios. Evidencia de ello es el abanico de ayudas y subvenciones, espacios de incubación, eventos y premios, programas formativos y de aceleración, servicios especializados, fuentes de financiación, etc. que han emergido para apoyar a las personas que deciden emprender en nuestro territorio.

Junto al apoyo directo que recibe la actividad emprendedora, desde el año 2004 se viene desarrollando el informe *Global Entrepreneurship Monitor CAPV*, que este año cumple su decimoquinta edición. Con la convicción de que para mejorar es necesario medir y monitorizar, este informe ofrece una radiografía anual de la actividad emprendedora de la CAPV. Así, en los últimos quince años hemos podido conocer no sólo los niveles de emprendimiento de la población vasca, sino también cómo son las personas que emprenden y qué características presentan sus negocios, además de distinguir cuáles son las condiciones del entorno que están impulsando y obstaculizando la actividad emprendedora.

El informe GEM forma parte de un proyecto de investigación internacional que recoge datos de carácter anual, bajo una metodología armonizada que hace posible comparar los resultados de la CAPV con los de otros territorios. De esta manera, el informe pretende ayudar a identificar los factores que explican las diferencias con respecto a otros entornos, con el fin de informar a los decisores de políticas que desarrollan iniciativas para impulsar la mejora del emprendimiento.

Detrás de estos quince años de estudio del emprendimiento en la CAPV nos encontramos un equipo de investigadores/as consolidado de la Universidad de Deusto (UD), de la Universidad del País Vasco (UPV-EHU) y la Universidad de Mondragón (MU), con la colaboración de Universidad Autónoma de Barcelona y Northumbria University.

Nuestra labor va más allá de este informe y de los datos que genera, ya que somos un equipo humano comprometido no sólo con la comprensión del fenómeno emprendedor a través de la investigación, sino también con el desarrollo de competencias emprendedoras en las aulas y el apoyo directo a iniciativas de negocios innovadoras en el territorio. Por esta razón es clave la colaboración estable que mantenemos desde hace años con las tres diputaciones vascas, FESIDE, y nuestro socio institucional SPRI – Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial. Sin su valiosa implicación este proyecto en la CAPV no sería posible.

Sin más preámbulos, y con el agradecimiento sincero a nuestros socios colaboradores, invitamos al lector a conocer los resultados de esta decimoquinta edición.

Equipo de Investigadores/as

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. Universidad de Mondragón (MU). Experta en financiación y emprendimiento.

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

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 y desarrollo local.

David Urbano, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Experto en instituciones y actividad empresarial; emprendimiento y crecimiento económico; universidades emprendedoras.

Ikertzaileen taldearen gutuna

Jarduera ekintzaileak, azken hamarkadan, gero eta interes handiagoa sortu du, lurraldearen lehiakortasunari laguntzen dion indarretako bat dela aitortzen baita. Interes horren eraginez, Euskal Autonomia Erkidegoan ahalegin handiak egin dira, bai esparru publikoan eta bai pribatuan, negozio berrien sorrera eta garapena bultzatzeko. Horren erakusle, ugariak dira gure lurraldean ekitea erabakitzen duten pertsonen laguntzeko sortu diren bitartekoak: laguntzak eta diru laguntzak, inkubazio espazioak, ekitaldiak eta sariak, prestakuntza programak eta azeleraziokoak, zerbitzu espezializatuak, finantzaketa iturriak etab.

Jarduera ekintzaileari zuzenean emandako laguntza horrekin batera, 2004az geroztik Euskal Autonomia Erkidegoko *Global Entrepreneurship Monitor* txostena egiten da. Aurten, hortaz, hamabosgarren edizioa dugu. Zerbait hobetu nahi badugu, neurtzea eta monitorizatzea behar-beharrezkoa dela uste dugunez, txostenak EAEko jarduera ekintzailearen urteko erradiografia eskaintzen du. Hala, azken hamabost urteetan euskal herritarren ekintzailetza maila ezagutzeaz gainera, ekiten duten pertsona horiek nolakoak diren eta sortzen dituzten negozioek zein ezaugarri dituzten ere jakin ahal izan dugu. Bestalde, jarduera ekintzailea bultzatzen edo eragozten duten ingurune baldintzak zein diren aztertu dugu.

GEM txostena nazioarteko ikerketa proiektu baten zati da. Urtero datuak biltzen ditu, metodologia harmonizatu bat erabiliz. Horregatik, EAEko emaitzak eta beste lurralde batzuetakoak alderatzea ahalbidetzen du. Horrela, txostenari esker, beste ingurune batzuekiko ditugun desberdintasunak azaltzen dituzten faktoreak identifikatzen ahalegintzen gara, ekintzailetza hobetzeko ekimenak bideratzen dituzten politikak erabaki behar dituztenentzat interesekoak direlakoan.

EAEko ekintzailetzaren hamabost urteko azterketa horren atzean, Deustuko Unibertsitateko (DU), Euskal Herriko Unibertsitateko (EHU) eta Mondragon Unibertsitateko (MU) ikertzaileen talde sendo bat dago, Bartzelonako Unibertsitate Autonomoko eta Northumbria Universityko lankidetzak ere baduena.

Baina gure lana txosten honetatik eta bertatik sortzen diren datuetatik haratago doa. Izan ere, ekintzailetzaren fenomenoaren ikerketaren bidez ulertzeko ez ezik, ikasgeletan ekintzailetzari lotutako gaitasunak garatzeko eta lurraldean negozio ekimen berritzaileei zuzeneko laguntza emateko konpromisoa ere badugu. Arrazoi horregatik, gakoa da orain dela urte batzuetatik hona hiru foru aldundiekin, FESIDerekin (Emilio Soldevilla Fundazioa Enpresaren Ekonomiaren Ikerketa eta Garapenerako) eta SPRI-Enpresa Garapenerako Euskal Agentzia gure erakunde bazkidearekin dugun lankidetzak egonkorra. Haien inplikazio baliotsurik gabe, EAEn ezin izango genuke proiektu hau aurrera eraman.

Gehiago luzatu gabe, eta gure bazkide laguntzaileei zinez eskerrak emanez, irakurlea gonbidatzen dugu hamabosgarren edizio honetako emaitzak ezagutzera.

Ikertzaileen taldea

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

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

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

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

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

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

David Urbano, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Erakunde eta jarduera ekintzailean,
ekintzailertzan eta hazkunde ekonomikoan, eta unibertsitate ekintzaileetan aditua.

Letter from the Research Team

Entrepreneurial activity has raised a growing interest in recent decades due to the recognition of its role as one of the driving forces that contributes to the competitiveness of the region. In the Basque Country (CAPV) considerable efforts have been devoted in this regard, both public and private, to promote the creation and development of new businesses. This is evidenced by the range of grants and subsidies, business incubators, events and prizes, training and acceleration programmes, specialised services, funding sources, etc. that have emerged to support those who decide to embark on business ventures in our region.

Together with the direct support received by entrepreneurial activity, the Basque Country (CAPV) *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) report has been developed since 2004, now being in its fifteenth year. Driven by the conviction that to improve it is necessary to measure and monitor, this report provides an in-depth analysis of the Basque entrepreneurial activity. Hence, in the last fifteen years, we have been able to know not only about the levels of Basque entrepreneurship, but also about the entrepreneur profile and the characteristics of their business, as well as to identify the conditions of the milieu that are driving and hindering entrepreneurial activity.

The GEM report is part of an international research project that collects annual data, under a harmonized methodology that makes it possible to compare the results of the Basque Country with those of other regions. In this way, the report aims to help identify the factors that explain the differences with respect to other milieus, in order to inform decision-makers of policies that develop initiatives to promote the improvement of entrepreneurship.

Behind these fifteen years of study of entrepreneurship in the Basque Country, there is a team of consolidated researchers from the University of Deusto (UD), the University of the Basque Country (UPV-EHU) and the University of Mondragón (MU), with the collaboration of the Autonomous University of Barcelona and Northumbria University.

Our work goes beyond this report and the data it generates, since we are a human team committed not only to the understanding the entrepreneurial phenomenon through research, but also to the development of entrepreneurial skills in the classroom and the direct support to innovative business initiatives in the region. For this reason, the ongoing collaboration we have maintained for years with the three Basque provincial councils, FESIDE, and our institutional partner SPRI - Basque Business Development Agency is key. Without their valuable involvement, this project would not be possible in the Basque Country.

To conclude, we would like to thank our collaborating partners and invite the reader to know the results of this fifteenth report.

Research Team

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

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

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

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

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

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

David Urbano, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Expert in institutions and entrepreneurial activity; entrepreneurship and economic growth, and entrepreneurial universities.

Lettre de l'Équipe de Recherche

L'activité entrepreneuriale a généré un intérêt croissant au cours des décennies passées grâce à la reconnaissance de son rôle comme l'une des forces qui contribuent à la compétitivité du territoire. Dans la Communauté autonome du Pays basque (CAPV), cet intérêt a mobilisé des efforts notables, tant au niveau public qu'au niveau privé, pour stimuler la création et le développement de nouvelles entreprises. Une évidence en est l'éventail d'aides et de subventions, d'espaces d'incubation, d'événements et de prix, de programmes de formation et d'accélération, de services spécialisés, de sources de financement, etc. qui ont émergé pour apporter un soutien aux personnes qui décident d'entreprendre dans notre territoire.

Depuis 2004, avec le soutien direct que reçoit l'activité entrepreneuriale, est élaboré le rapport *Global Entrepreneurship Monitor CAPV*, qui en est cette année à sa quinzième édition. Avec la certitude que l'amélioration passe nécessairement par la mesure et le suivi, ce rapport offre une radiographie annuelle de l'activité entrepreneuriale de la CAPV. Ainsi, dans les quinze dernières années nous avons pu connaître non seulement les niveaux de création d'entreprise de la population basque, mais aussi comment sont les personnes qui entreprennent et quelles sont les caractéristiques que présentent leurs entreprises. Nous avons également pu distinguer quelles sont les conditions du milieu qui stimulent ou entravent l'activité entrepreneuriale.

Le rapport GEM fait partie d'un projet de recherche internationale qui recueille les données à caractère annuel, dans le cadre d'une méthodologie harmonisée qui permet de comparer les résultats de la CAPV avec ceux d'autres territoires. De cette manière, le rapport prétend aider à identifier les facteurs qui expliquent les différences par rapport à d'autres milieux, afin d'informer les décideurs de politiques qui développent des initiatives pour stimuler l'amélioration de la création d'entreprise.

Derrière ces quinze années d'études autour de la création d'entreprise dans la CAPV, il y a une équipe consolidée de chercheurs et de chercheuses de l'Université de Deusto (UD), de l'Université du Pays basque (UPV-EHU) et de l'Université de Mondragón (MU), avec la collaboration de l'Université autonome de Barcelone et de la Northumbria University.

Notre tâche va au-delà de ce rapport et des données qu'il génère, car nous sommes une équipe engagée non seulement dans la compréhension du phénomène entrepreneurial à travers la recherche, mais aussi dans le développement des compétences entrepreneuriales dans les salles de cours et le soutien direct à des initiatives d'entreprises innovantes dans le territoire. De là le caractère fondamental de la collaboration stable que nous maintenons depuis des années avec les trois députations provinciales basques, FESIDE, et notre partenaire institutionnel SPRI – l'Agence basque pour le développement entrepreneurial. Sans leur inestimable implication, ce projet dans la CAPV n'aurait pas vu le jour.

Sans plus attendre, et avec nos remerciements les plus sincères à nos partenaires collaborateurs, nous invitons le lecteur à découvrir les résultats de cette quinzième édition.

Équipe de Recherche

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

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

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

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

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

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

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

Introducción

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

El proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

El proyecto GEM es un observatorio internacional que con carácter anual analiza el fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*.¹ Bajo el paraguas del proyecto y gracias al consorcio de equipos de investigación que lo integran, cada año se publican informes sobre emprendimiento de ámbito global, nacional, regional y local. Además de los informes anuales de carácter regular, los equipos de investigación del proyecto GEM suelen elaborar informes monográficos especiales² sobre aspectos específicos del fenómeno emprendedor (ej., emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo, entre otros).

A partir de su concepción como herramienta integral de información, el proyecto GEM proporciona datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento:

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

Modelo teórico

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

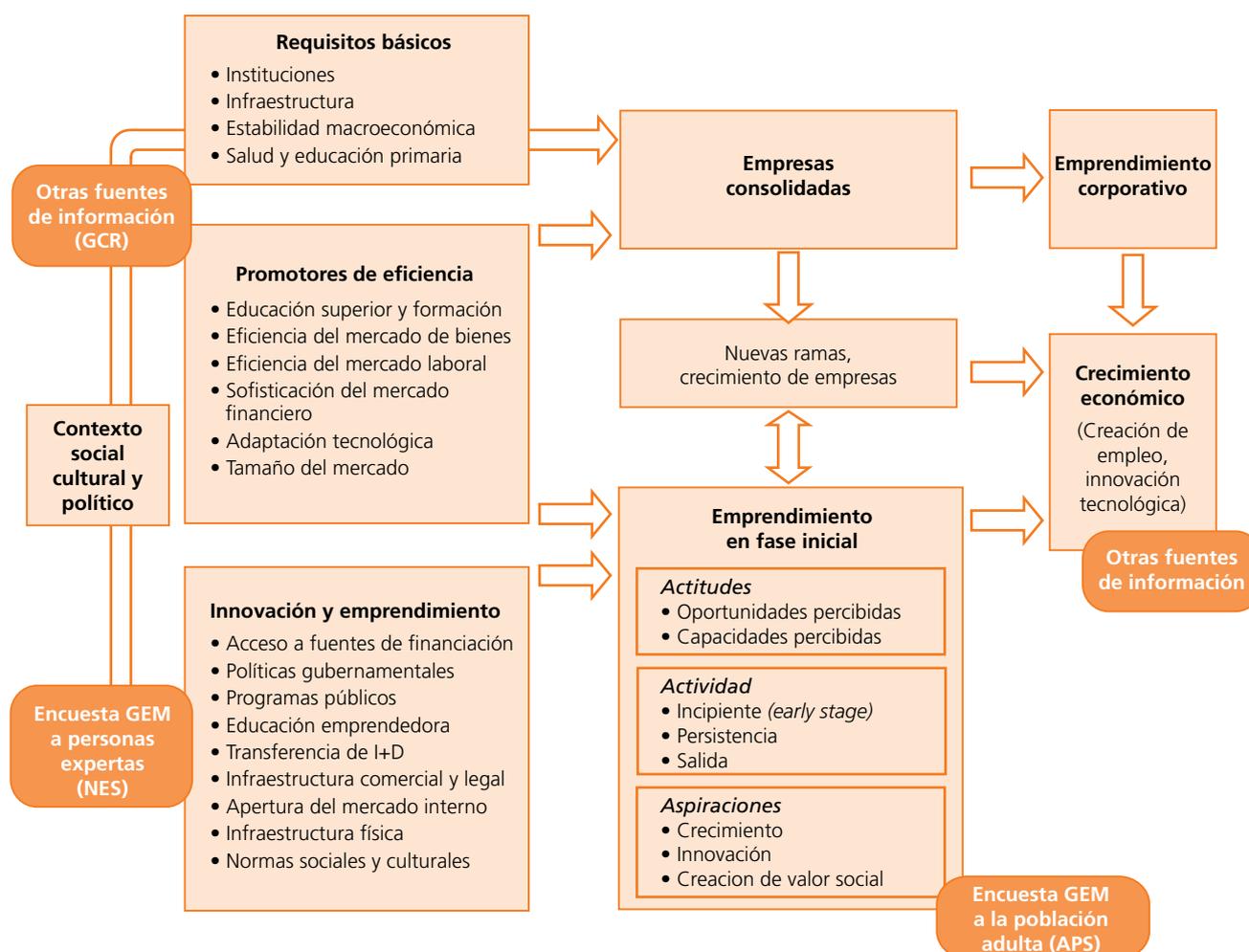
Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos aspectos que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que la cantidad de iniciativas emprendedoras y su calidad están relacionadas con el nivel de desarrollo de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, distinguiendo hoy en día tres subconjuntos de países según los ingresos a la hora de realizar comparaciones internacionales³. 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*).

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

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

³ Adoptando la clasificación del Banco Mundial, hoy en día los países participantes en el proyecto GEM se agrupan en países de bajos ingresos, países de ingresos medios y países de ingresos altos.

Figura i. Modelo teórico del proyecto GEM



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

Conceptualización de la actividad emprendedora

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

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

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

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

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

Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM



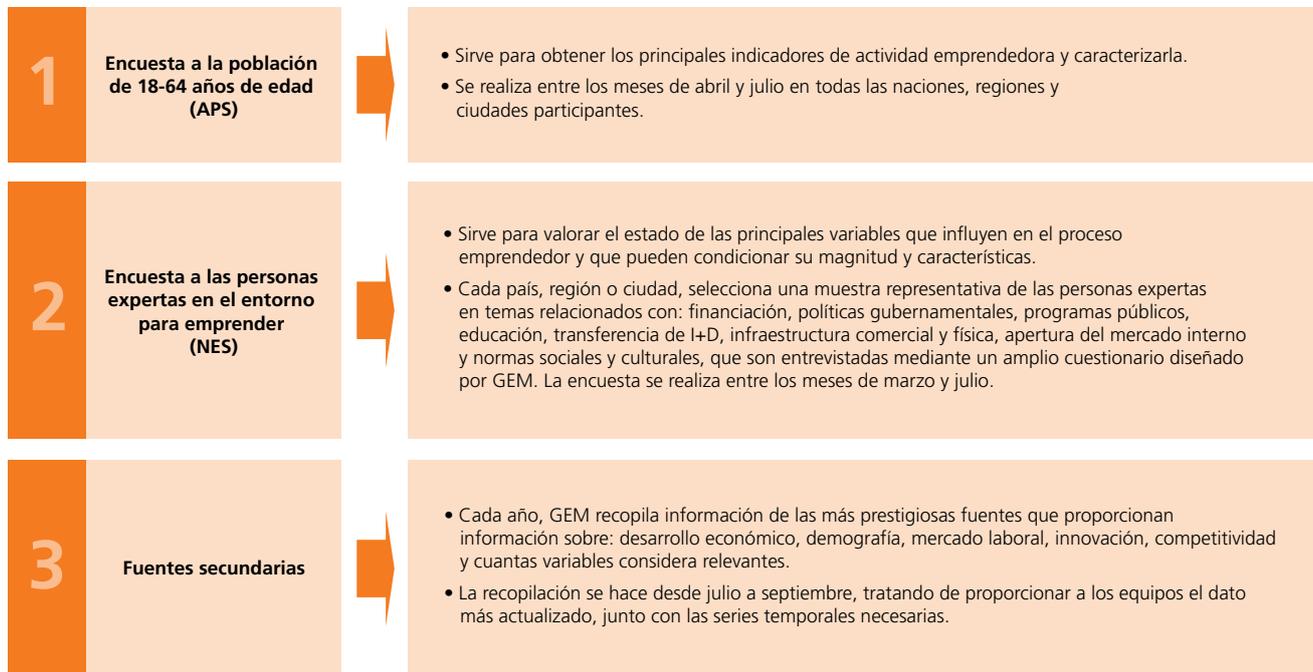
Fuentes de información

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

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

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 permiten valorar las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora.

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

Resumen de principales indicadores

A continuación, la Tabla 0.0.1 presenta los indicadores más relevantes del Informe GEM CAPV 2018-2019 en comparación con los resultados de la edición 2017-2018. Estos indicadores se muestran de manera integrada para brindar una visión general de la situación del emprendimiento en la CAPV y su evolución en el último año. Para ello, se distinguen las siguientes agrupaciones de indicadores:

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

Tabla 0.0.1. Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV

<i>Percepciones de la población de 18-64 años: % de la población de 18-64 años</i>	<i>17-18</i>	<i>18-19</i>	<i>Δ18-19/ 17-18*</i>
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	30,6%	28,5%	▼
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	40,6%	44,8%	▲
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	42,4%	42,7%	≈
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	29,7%	29,9%	≈
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	78,1%	76,9%	▼
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	55,4%	51,6%	▼
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	47,7%	48,0%	≈
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	58,3%	54,2%	▼
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	4,5%	5,0%	≈
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,8%	1,6%	≈
Ha actuado como inversor informal o como business angels	2,9%	3,8%	≈

<i>Actividad emprendedora en fase inicial (TEA): % de la población de 18-64 años</i>	17-18	18-19	$\Delta 18-19/17-18^*$
TEA Total	5,8%	5,1%	≈
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,7%	4,6%	≈
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,8%	5,6%	▼
<i>Distribución del índice TEA: % de población emprendedora dentro del TEA</i>	17-18	18-19	$\Delta 18-19/17-18^*$
% TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	21,7%	23,2%	▲
% TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	76,6%	72,8%	▼
% TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	1,7%	4,1%	▲
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca o no definido	0,0%	2,7%	▲
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	8,7%	3,1%	▼
% TEA en sector construcción	0,9%	2,0%	▲
% TEA en sector servicios	88,7%	89,7%	≈
% TEA sin empleados o no definido	64,3%	65,5%	▲
% TEA de 1-5 empleados	28,7%	33,0%	▲
% TEA de 6-19 empleados	5,2%	0,0%	▼
% TEA de 20 y más empleados	1,7%	1,4%	≈
% TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	21,7%	10,8%	▼
% TEA iniciativas sin ninguna competencia en su principal mercado	13,9%	17,9%	▲
% TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	13,9%	7,6%	▼
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	25,2%	24,2%	≈
<i>Actividad emprendedora de los empleados (EEA): % de la población de 18-64 años</i>	17-18	18-19	$\Delta 18-19/17-18^*$
Población que ha desarrollado/liderado iniciativas (intra)empreendedoras en los últimos 3 años	1,5%	1,0%	≈
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intra)empreendedoras	1,4%	1,0%	≈
<i>Valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco (escala 1-5)</i>	17-18	18-19	$\Delta 18-19/17-18^*$
Financiación para emprendedores	2,3	2,8	≈
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,6	3,1	≈
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,5	2,6	≈
Programas gubernamentales	3,3	3,5	≈
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,8	1,9	≈
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,8	3,0	≈
Transferencia de I + D	2,3	2,5	≈
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,0	3,1	≈
Dinámica del mercado interno	1,9	2,7	▲
Barreras de acceso al mercado interno	2,0	2,4	≈
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	4,0	4,2	≈
Normas sociales y culturales	2,3	3,0	▲

Fuente: GEM CAPV (APS y NES, 2017-2018). * Notas: El símbolo «≈» denota que de un año a otro el valor es aproximadamente igual dado que no cambia más de 1 punto porcentual (o más de 0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno).

GEM. CAPV. Resumen Ejecutivo 2018-2019

Resumen Ejecutivo

La edición 2018-2019 del proyecto GEM se ha desarrollado en 49 países de Asia, Europa, Norte América y Latinoamérica, Medio Oriente y África, que en conjunto representan el 66,6% de la población mundial y el 85,0% del PIB mundial según datos del Banco Mundial.⁶ De esta manera, se consolida una trayectoria de veinte años de seguimiento de la actividad emprendedora en más de 100 países a nivel internacional y de quince años en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV).^{7,8}

Durante los últimos quince años, gracias al proyecto GEM se ha podido medir los niveles de participación de la población adulta de la CAPV en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras, además de conocer el perfil demográfico de las personas que emprenden y el potencial de impacto que tienen sus negocios. Asimismo, el proyecto ha facilitado la medición de las condiciones del entorno que afectan a la actividad emprendedora, proporcionando información relevante con el ánimo de servir a la toma de decisiones en el ámbito de las políticas públicas.

En el largo periodo para el que se dispone de datos en la CAPV, se ha podido observar que la dinámica de la actividad emprendedora sigue una evolución pro-cíclica, lo que refleja una clara dependencia de esta con respecto a las circunstancias de la situación económica de cada momento. En este sentido, en los años anteriores a esta edición, la actividad emprendedora en la CAPV ha mostrado grandes avances de mejora tras la época de crisis; sin embargo, la desaceleración económica actual se hace sentir en algunos de los principales resultados de esta edición que se resumen a continuación.

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

La actividad emprendedora total o en fase inicial en la CAPV en el año 2018-19 se sitúa en un 5,1% de su población involucrada en nuevos negocios, con niveles muy similares a países como Alemania y Japón. Por segundo año consecutivo, Euskadi mantiene un dato de emprendimiento superior al 5%, lo que le regresa a sus cotas habituales previas al periodo de crisis y con datos muy similares a los registrados entre 2004 y 2006. Con la estabilidad del dato de actividad emprendedora de reciente creación en Euskadi, observamos un incremento del resto de indicadores de emprendimiento relacionados: por un lado, el potencial emprendedor futuro avanza medio punto, siendo un 5% las personas vascas que afirman que tienen la intención de emprender en los tres próximos años, y por otro, la tasa de consolidación empresarial, que representa a la población propietaria de negocios con más de 42 meses de antigüedad, se incrementa levemente por segundo año consecutivo. En el mismo sentido, se aprecia una reducción del abandono empresarial, siendo la falta de rentabilidad del negocio y la jubilación de personas empresarias las principales causas de cese empresarial.

⁶ Estimación hecha a partir de la base de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial, disponible en <https://databank.worldbank.org>

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

⁸ Gracias al esfuerzo de las entidades colaboradoras y financiadoras, en 2018 se ha encuestado a 2.000 personas de 18-64 años residentes en la CAPV y se ha entrevistado a 36 personas expertas sobre condiciones del entorno emprendedor vasco. Para más detalle, se puede consultar la descripción metodológica de cada una de las partes que integran este informe.

Perfil de la persona emprendedora vasca

Desde el punto de vista del comportamiento de las personas emprendedoras vascas, los datos afirman que **la identificación de oportunidades es el principal motivo para emprender** en todas las fases del proceso emprendedor. Unido a ello, las personas que emprenden por oportunidad lo hacen en su mayoría motivados por la búsqueda de una mayor independencia y el interés de aumentar o mantener sus ingresos.

El **perfil de la persona involucrada en el proceso emprendedor** en la CAPV es **muy similar al de las ediciones anteriores**. La mayoría de las personas que emprenden son varones de entre 35 y 45 años, y una proporción considerable de ellas tiene formación superior y un nivel de renta ubicado en el tercio superior de la población.

En cuanto a los datos obtenidos con respecto al género, se observa que **el índice TEA de la población femenina se está acercando poco a poco al índice TEA de la población masculina**, pero el primero aún sigue estando por debajo del segundo. No obstante, tanto las mujeres como los hombres que emprenden cuentan casi en su mayoría con un nivel educación superior sin que haya grandes diferencias en este sentido.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

De acuerdo con el valor de la mediana, entre las personas que emprendieron un negocio naciente en la CAPV en 2018, la mitad lo hicieron con unos **requerimientos de capital inferiores a 21.740 euros**, un dato que se mantiene estable en relación con el año anterior y prácticamente convergente con los requerimientos de capital de la mitad de población emprendedora naciente a nivel nacional (20.000 euros). Por tramos de capital, se observa un significativo repunte en la proporción de proyectos nacientes de menor cuantía (aquellos que necesitaron menos de 10.000 euros) si bien se mantiene el porcentaje de proyectos considerados de mayor envergadura por el volumen de financiación comprometido para su puesta en marcha. Así, aproximadamente, uno de cada diez proyectos iniciados en la CAPV en 2018 arrancó su actividad movilizándolo un capital superior a 150.000 euros. No se aprecian cambios significativos en la estructura de capital utilizada para financiar esas necesidades. **Las aportaciones del equipo promotor representan con mucha diferencia la principal fuente de financiación** (financian de media un 58% de las necesidades de capital), seguido de las instituciones financieras (21,1%), programas de ayudas públicas (5,2%) e inversores especializados, que cubrirían un 2,8% de las necesidades totales de financiación en fase naciente. Como cabía esperar, los datos ponen de manifiesto también que la dependencia de recursos propios es más acusada en fases iniciales en relación con aquellos negocios que han alcanzado la fase consolidada.

La **tasa de inversión informal crece casi un punto porcentual** hasta situarse en el 3,8% de la población adulta. A pesar de que en esta edición son más las personas que invierten, lo hacen con una aportación media de inversión ligeramente inferior a la computada el año anterior (9.331 euros en 2018 frente a 12.000 euros en 2017). El vínculo de proximidad (de tipo familiar fundamentalmente) siguen prevaleciendo en esta tipología de financiación si bien aumenta por segundo año consecutivo el segmento de inversión profesional, esto es, personas que invierten buscando oportunidades atractivas de negocio lideradas por otros. En el año 2018, un 6,4% de quienes invierten en la CAPV pertenecerían a este perfil inversor (frente a un 3,7% en 2017 y un 1,8% en 2016).

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

En cuanto a las características de los negocios puestos en marcha, los datos recogidos en el último año indican de nuevo que **la mayoría de las iniciativas emprendedoras identificadas dentro del índice TEA se dedican a actividades de servicios**. En concreto, el 89,7% de las personas emprendedoras con negocios en fase inicial que fueron identificadas en la CAPV en 2018 se dedicaba a actividades de servicios, siendo un 21,9% el porcentaje dedicado específicamente a los servicios intensivos en conocimiento y un 67,8% el porcentaje dedicado al resto de los servicios. Un claro indicio de calidad que se observa es que, en los últimos tres años, el peso relativo de las iniciativas emprendedoras dedicadas a los servicios basados en conocimiento ha aumentado (desde el 17,9% que se observaba en 2015 hasta el 21,9% observado en 2018).

Sin embargo, **los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV se caracterizan por tener un tamaño reducido**. Así, el tamaño medio de los negocios en fase inicial identificados en 2018 fue, en términos de empleo actual, de 1,8 personas; mientras que sólo el 34,4% del índice TEA estaba compuesto por iniciativas con al menos una persona empleada en la actualidad. En cuanto a las expectativas de tamaño en tér-

minos de empleo futuro, los negocios en fase inicial identificados esperaban emplear a una media de 2,8 personas en los próximos cinco años. En este caso, más del 60,0% del TEA lo constituían iniciativas que esperaban emplear al menos una persona en cinco años.

Otros indicios de calidad analizados tienen que ver con la orientación innovadora. En este sentido, las **iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es novedoso para todos o algunos clientes** representaron el 35,0% del índice TEA en 2018, lo que supone una disminución del peso relativo de estas iniciativas con respecto al 44,3% observado en 2017 y el 45,4% observado en 2016. Asimismo, las **iniciativas emprendedoras que utilizan tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad** también disminuyeron su peso relativo en la composición del índice TEA, pasando del 33,9% en 2017 al 28,7% en 2018. Sin embargo, ha vuelto a aumentar el porcentaje del TEA correspondiente a **iniciativas con poca o ninguna competencia**, alcanzando un peso del 50,5% en el último año y encadenando así el aumento ya experimentado entre 2016 y 2017, cuando este indicador pasó del 39,4% al 44,3%.

Finalmente, en cuanto a la calidad de los negocios según su orientación internacional, cabe destacar que el 24,2% del índice TEA en el último año correspondía a **personas emprendedoras cuyas iniciativas tenían algún grado de orientación internacional**, es decir, personas con negocios nacientes o nuevos para los que al menos el 1% de las ventas anuales provenía de clientes/as que residen fuera de España. De esta manera, el peso relativo de este tipo de iniciativas muestra cierta estabilidad en la CAPV, ya que ha representado en torno al 25% de la actividad emprendedora en fase inicial desde el año 2015. Por tramos de intensidad, en el último año, las iniciativas con una orientación internacional baja de no más del 25% de las ventas provenientes del extranjero representaron el 9,6% del TEA, las iniciativas con una orientación internacional intermedia de entre 25% y 75% de las ventas provenientes del extranjero representaron el 12,4% y las iniciativas con una orientación internacional alta de más del 75% de las ventas provenientes del extranjero representaron el 2,2%.

Actividad (intra)emprendedora en la CAPV

En lo relativo a la **actividad emprendedora de las personas empleadas o (intra)emprendimiento**, el informe muestra que tan sólo el 1,0% de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada en 2018 manifestó haber liderado o participado en los últimos 3 años en la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras dentro de las organizaciones en las que trabajan.

Con el resultado de esta edición, la actividad (intra)emprendedora muestra **tres lecturas** que debemos analizar en detalle y con una perspectiva a futuro. Primero, a pesar de la leve disminución de 0,5 puntos porcentuales respecto a la edición 2016, el País Vasco por primera vez se posiciona por debajo de la media de la población española (1,7%) según este indicador. Este hecho es muy relevante ya que la CAPV tiene cierto reconocimiento como comunidad autónoma en la que existen ejemplos de buenas prácticas en materia de (intra)emprendimiento en el contexto español. Segundo, el análisis de *benchmarking* por comunidad autónoma revela que ha habido una caída en el posicionamiento que la CAPV tenía en este indicador en el contexto español. En la edición 2018, la CAPV se posiciona por debajo de Cataluña (1,7%), Madrid (1,3%), Navarra (1,4%), y Aragón (3,6%). Si bien la CAPV tiene un alto PIB *per cápita* que se asocia a una relativamente alta actividad (intra)emprendedora, la pérdida de su posicionamiento como entorno de referencia se viene observando en las dos últimas ediciones. Tercero, el análisis de *benchmarking* internacional muestra un distanciamiento más pronunciado de la media de actividad (intra)emprendedora vasca (1,0%) con respecto a la media de los países de referencia de la Unión Europea (5,2%).

Estas tres tendencias representan una **señal de alarma sobre la orientación emprendedora e innovadora de las empresas establecidas** que forman parte del tejido empresarial vasco. Se trata de un hecho que es consistente con las bajas expectativas de crecimiento e innovación que muestran las empresas establecidas con respecto a las empresas más nuevas. Esto demanda cambios estructurales en el tejido emprendedor vasco, así como la necesidad de continuar el fortalecimiento de la orientación innovadora mediante la continua intervención/actuación de los agentes del ecosistema emprendedor e innovador vasco.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

La actividad emprendedora de la CAPV es un reflejo de los valores y las actitudes de la población vasca. La información analizada al respecto en la presente edición permite comentar cinco aspectos destacables.

En primer lugar, a pesar de la leve disminución respecto a la edición anterior (30,6%), el 28,5% de la población vasca **percibe oportunidades de negocio** que pueden ser exploradas/explotadas en los próximos seis meses. Este indicador mejora al considerar únicamente la percepción de la población involucrada en el proceso emprendedor (40,1%). Además, en la edición 2018 se confirma el optimismo en la percepción de oportunidades de negocio de los emprendedores (42,4%) respecto a las emprendedoras (37,0%). Sin embargo, el análisis de benchmarking destaca la necesidad de fortalecer este indicador ya que la CAPV continúa posicionándose por debajo de la media de la población española (29,1%), de la media de los países de referencia de la Unión Europea (45,8%), y de comunidades autónomas como Cataluña (32,2%) y Madrid (33,5%).

En segundo lugar, tras una leve mejora respecto a la edición anterior (40,7%), el 44,8% de la población vasca entrevistada considera que posee **los conocimientos, habilidades y experiencia** necesarias para emprender. Sin embargo, este indicador aumenta hasta el 82,0% si se toma en cuenta sólo a la población involucrada en el proceso emprendedor. Desde la perspectiva de género, la mayoría de las emprendedoras (83,8%) y de los emprendedores (80,7%) afirman que tienen el capital humano requerido para emprender. A pesar de la cercanía a la media de la Unión Europea (44,9%), el análisis de benchmarking también confirma que la CAPV continúa posicionándose en este indicador por debajo de la media de la población española (48,5%) y de la media de las comunidades autónomas españolas de referencia como Cataluña (53,6%), Madrid (45,2%), y Navarra (47,7%).

En tercer lugar, al igual que la edición anterior, el 29,9% de la población vasca **conoce a otras personas que han emprendido** en los dos últimos años y que sirven como modelos de referencia. El indicador aumenta a un 49% al considerar sólo la población involucrada en el proceso emprendedor. Sin embargo, respecto a los emprendedores (52,5%), un porcentaje menor de emprendedoras conoce modelos de referencia cercanos para emprender (44,1%). Según el análisis de benchmarking, en este indicador la CAPV continúa posicionándose por debajo de la media de la población española (33,4%), de la media de países de la Unión Europea (33,6%), y de las comunidades de Cataluña (34,2%) y de Navarra (34,0%).

En cuarto lugar, sin cambios respecto a la edición anterior, un 42,7% de la población vasca percibe **el miedo al fracaso** como un obstáculo para emprender. En el colectivo emprendedor sólo un 37,6% tiene una percepción similar. Aunque respecto a los emprendedores (35,8%), un porcentaje mayor de emprendedoras aún considera como un obstáculo el miedo al fracaso (40,3%). Según el análisis de benchmarking, en este indicador la CAPV continúa posicionándose en mejor situación que otros entornos, con una población afectada por el miedo al fracaso relativamente menor a la media de la población española (43,1%) y la media de los países de referencia de la Unión Europea (43,9%). Asimismo, tiene un posicionamiento muy similar a la Comunidad de Madrid (42,6%) y Navarra (42,8%), pero por encima de Cataluña (39,6%). Lo destacable es que, a pesar de que las diferencias son muy pequeñas, la CAPV se encuentra, según este indicador, ligeramente mejor con respecto a los países de referencia (España y media de la Unión Europea).

En quinto lugar, respecto a la **cultura vasca y su influencia en la actividad emprendedora**, la mayoría de los indicadores son muy similares a la edición anterior. Por ello, es importante reconocer el avance en el proceso de legitimidad del emprendimiento como una opción profesional en la sociedad vasca (51,6%), el reconocimiento social y económico del emprendimiento (48,0%), y el papel de los medios de comunicación en la promoción/difusión de la actividad emprendedora (54,2%).

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A partir de una serie de preguntas dirigidas a 36 personas expertas, la metodología GEM analiza las condiciones del entorno emprendedor. En general, para el caso de la CAPV, las personas expertas vascas entrevistadas han venido reconociendo en las distintas ediciones del proyecto, el esfuerzo de los diversos agentes involucrados en el desarrollo de las condiciones del entorno vasco para emprender, aunque también evidencian la necesidad de seguir trabajando en su fortalecimiento.

En la edición 2018, utilizando una escala de 1 a 5, las personas expertas vascas entrevistadas valoraron por encima o igual a 3, la mitad de las doce condiciones del entorno emprendedor vasco. En concreto, las condiciones mejor valoradas fueron la infraestructura física y de servicios, los programas gubernamentales, las políticas gubernamentales y la infraestructura comercial y profesional, características que tradicionalmente han mantenido este tipo de puntuaciones. En contraste, las condiciones del entorno para emprender que continúan recibiendo las valoraciones más bajas fueron las relacionadas con el papel de la educación primaria y secundaria, y las barreras de acceso al mercado interno. A pesar de ello, la valoración de todas las condiciones en el último año ha mejorado con respecto a la edición 2017-2018, obteniendo también en su conjunto valoraciones más

elevadas que en los últimos quince años. Cabe decir, además, que las valoraciones de dichas condiciones se sitúan en general por encima de la media europea y en la línea de la media de España, sobre todo cuando se compara la CAPV con otras comunidades autónomas de perfil socio-económico similar como es el caso de Cataluña, Madrid y Navarra. A la luz de estos resultados, puede afirmarse la notable mejoría del ecosistema vasco en lo relativo al emprendimiento, fruto del esfuerzo de los distintos agentes implicados (administraciones públicas, empresas, ciudadanos/as, etc.).

Para analizar el entorno emprendedor también se solicita a las personas expertas vascas entrevistadas que opinen sobre las condiciones del entorno que obstaculizan y favorecen la actividad emprendedora, así como las condiciones en las que cabría hacer recomendaciones para mejorar el entorno emprendedor vasco. A este respecto, las personas expertas destacan que la principal condición que obstaculiza la actividad emprendedora en la CAPV continúa siendo las normas sociales y culturales. Asimismo, los aspectos más favorables para emprender en el entorno vasco se refieren a los programas gubernamentales. En base a lo anterior, las principales recomendaciones de las personas vascas entrevistadas se orientan a: (i) seguir trabajando en la educación y la formación en emprendimiento; (ii) fortalecer los programas gubernamentales en las distintas etapas del proceso emprendedor; (iii) seguir ajustando las políticas gubernamentales a las necesidades de las personas emprendedoras; y (iv) mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas. Al realizar el benchmarking destaca que el único obstáculo en el que coincide en los tres contextos (CAPV, España y Europa) son las normas sociales y culturales; mientras que, en cuanto a los apoyos, coinciden en que uno de los principales elementos que impulsan la actividad emprendedora son los programas gubernamentales. En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas de Europa, España y País Vasco coinciden en proponer el fortalecimiento de los programas y políticas gubernamentales, y la mejora de la educación y formación para el emprendimiento, condiciones que, claramente, son esenciales para los ecosistemas emprendedores dinámicos.

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2018-2019

Laburpen exekutiboa

GEM proiektuaren 2018-2019ko edizioa 49 herrialdetan egin da, hainbat kontinentetakoak: Asia, Europa, Ipar Amerika eta Hego Amerika, Ekialde Hurbila eta Afrika. Munduko Bankuaren arabera, herrialde horiek munduko biztanleriaren % 66,6 hartzen dute eta munduko Barne Produktu Gordinaren % 85.⁹ Hogei urteko ibilbidea egin dugu jada nazioartean 100 herrialde baino gehiagotako jarduera ekintzailearen jarraipenean eta hamabost urtekoa, Euskal Autonomia Erkidegoan (aurrerantzean, EAE).¹⁰¹¹

Azken hamabost urteetan, GEM proiektuari esker, EAeko biztanleria helduak ekimen ekintzaileak abian jartzen izan duen parte hartze maila neurtu ahal izan dugu, ekiten duten pertsonen demografia profila eta beren negozioen eragin potentziala ezagutzeaz gainera. Era berean, proiektuari esker, jarduera ekintzaileari eragiten dioten inguruneko baldintzak neurtu ahal izan ditugu eta informazio esanguratsua lortu dugu, politika publikoen esparruan erabakiak hartzen laguntzeko.

EAeko datuak eskuratu ditugun urte luze hauetan, ikusi ahal izan dugu jarduera ekintzaileak zikloaren antzeko bilakaera duela. Horrek esan nahi du jarduera ekintzaileak mendekotasun handia duela unean uneko egoera ekonomikoaren ezaugarriekiko. Arrazoi horrengatik, edizio honen aurreko urteetan, EAeko jarduera ekintzaileak hobekuntza handia izan du, krisi garaiaren ondoren. Hala ere, ekonomiaren gaur egungo desazeleazioa nabaritzen hasi da edizio honetako adierazle nagusietako batzuetan, ondoren azalduko dugun bezala.

Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

2018-19 urtean, EAeko jarduera ekintzailearen guztizko tasak edo hasierako faseko tasak erakusten digu herritarren % 5,1ek negozio berriak jarri dituela abian. Beste herrialde batzuen antzeko maila da hori, esate baterako, Alemaniaren eta Japoniaren antzekoa. Bigarren urtez jarraian, Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailetza tasa % 5etik gorakoa da. Hala, krisi garaiaren aurretik ohikoak ziren balioetara itzuli gara eta 2004 eta 2006 urteen artean genituen datuen antzekoak ditugu orain. Euskal Autonomia Erkidegoan sorrera berriko jarduera ekintzailearen datu hori egonkorra dela jakinik, aldagai horrekin lotutako ekintzailetzaren gainerako adierazleek hobera egin dutela ikus dezakegu: alde batetik, etorkizuneko potentzial ekintzailea puntu erdi bat handitu da; horrela, euskal herritarren % 5ek dio hurrengo hiru urteetan ekiteko asmoa duela; eta, beste alde batetik, enpresen sendotze tasa, 42 hilabetetik gorako antzintasuna duten negozioen jabe den herritarren ehunekoa adierazten duena, pixka bat handitu da, bigarren urtez jarraian. Ildo beretik, enpresa bertan behera uzteak gutxitu dira. Enpresen jarduera etetearen arrazoi nagusiak negozioaren errentagarritasunik eza eta enpresaburuek erretiroa hartzea izan dira.

⁹ Munduko Garapen Adierazleei dagokien datu basea (<https://databank.worldbank.org> helbidean eskuragarri dagoena) oinarri hartuta egindako zenbatespena.

¹⁰ Azterketa honetan parte hartzen duen herrialde edo eskualde bakoitzean, metodologia berbera erabiliz neurtzen dira jarduera ekintzailea, ezaugarriak eta inguruneko baldintzak. Horrek erreferentziatzko lurraldeen arteko alderapena errazten du eta GEM proiektuaren abantaila nagusietako bat da.

¹¹ Erakunde laguntzaileen eta finantzailearen ahaleginari esker, 2018an EAEn bizi diren 18 eta 64 urte arteko 2.000 pertsona inkestatu ditugu eta 36 pertsona aditu elkarrizketatu ditugu, EAeko ingurune ekintzailearen baldintzen inguruan. Xehetasun gehiago behar izanez gero, txosten hau osatzen duten zatiak bakoitzaren metodologia deskribapena kontsulta daiteke.

EAEko ekintzaileen profila

EAEko ekintzaileen portaerari dagokionez, datuek iradokitzen digute **aukerak identifikatzea dela ekiteko arrazoi nagusia**, prozesu ekintzaileen fase guztietan. Gainera, aukerak ikusi dituztelako ekiten duten pertsonen gehienetan independentzia handiagoa ere bilatu nahi dute eta diru sarrerak handitu edo diru sarrerei eusteko nahia dute.

EAEko ekintzaileen profila aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonak dira, 35 eta 45 urte artekoak. Horietako askok, gainera, goi mailako prestakuntza dute eta haien errenta maila biztanleriaren goiko herenean kokatzen da.

Generoari dagokion datuak aztertuz gero, ikus daiteke **emakumeen jarduera ekintzaileen tasa politikoliki ari dela hurbiltzen gizonen jarduera ekintzaileen tasara**, baina, hala ere, gizonen tasaren azpitik egoten jarraitzen du. Nolanahi ere, ekiten duten emakume eta gizon gehienek goi mailako hezkuntza maila dute; horretan ez dago desberdintasun handirik generoaren artean.

Prozesu ekintzaileen finantzaketa EAEn

Medianaren balioan oinarrituta, EAEn 2018an negozio sortu berri bat abian jarri zuten pertsonen artean, erdiak **21.740 euro baino gutxiagoko kapitala behar izan zuen**. Datu hori ez da asko aldatu aurreko urtearekin alderatuta eta Espainian hartzen duen balioaren (20.000 euro) oso antzekoa da. Kapital beharren tarteei begiratzen badiegu, zenbateko txikiagoko (10.000 euro baino gutxiago) proiektu berrien proportzioa nabarmen handitu da. Abian jartzeko finantzaketa bolumen handiena behar duten proiektuen ehunekoa, berriz, egonkorra da. Hala, EAEn 2018an abian jarri ziren hamar proiektutatik batek 150.000 eurotik gorako kapitala mugitu behar izan zuen abian jartzeko. Ez da aldaketa esanguratsurik ikusten behar horiek finantzatzeko erabiltzen den kapital egituran. **Talde sustatzaileen ekarpenak dira, berriro ere, proiektuen finantzaketa iturri nagusiak** (kapital beharren % 58 finantzatzen dute, batez beste). Horren ondoren datoz finantza erakundeak (% 21,1), laguntza publikoak (% 5,2) eta inbertsiogile espezializatuak (% 2,8). Espero zitekeen bezala, datuek agerian uzten dute norberaren baliabideekiko mendekotasuna handiagoa dela hasierako faseetan, dagoeneko fase finkatura iritsi diren negozioekin alderatuta.

Inbertsio informalaren tasa ia puntu portzentual bat handitu da, biztanleria helduaren % 3,8an kokatu arte. Nahiz eta edizio honetan pertsona gehiagok inbertitu, inbertsioaren batez besteko ekarpena aurreko urtekoa baino txikiagoa da (9.331 euro 2018an eta 12.000 euro 2017an). Hurbiltasun lotura (familiakoa, bereziki) da finantza mota honetan bide nagusia. Baina bigarren urtez jarraian, handitu egin da inbertsio profesionalaren segmentua, hau da, beste batzuek gidatutako negozioetan aukera erakargarrien bila inbertitzen duten pertsonak. 2018an, EAEn inbertitu zutenen % 6,4k horrelako inbertsio profila zuen (2017an, % 3,7 eta 2016an, % 1,8).

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

Abian jarritako negozioen ezaugarriari dagokionez, azken urtean bildu ditugun datuek berriro ere adierazten digute **jarduera ekintzaileen tasan identifikatu ditugun ekimen ekintzaile gehienak zerbitzuetako jarduerak direla**. Zehazki, negozioak hasierako faseetan dituzten ekintzaileen % 89,7 zerbitzuen sektoreko jardueretan ari ziren. Zehazki, % 21,9 jakintzan intentsiboak diren zerbitzuak dira eta % 67,8, berriz, gainerako zerbitzuak. Azken hiru urteetan, jakintzan oinarritutako zerbitzuei lotutako ekimen ekintzaileen pisu erlatiboa handitu egin da (2015ean % 17,9 izatetik 2018an % 21,9 izatera). Horrek ekintzailetzaren kalitatea adierazten digu, argi eta garbi.

Hala ere, **EAEko jarduera ekintzaileak sortzen dituen negozioak tamaina txikiak dira**. 2018an identifikatu diren hasierako faseko negozioen batez besteko tamaina, gaur egungo enpleguari begiratuta, 1,8 pertsonakoa izan da; jarduera ekintzaileko tasaren % 34,4 bakarrik dira gaur egun gutxienez pertsona enplegatu bat duten ekimenak. Etorkizuneko enpleguaren igurikimenei begiratuta, identifikatutako hasierako faseko negozioek espero dute hurrengo bost urteetan batez beste 2,8 pertsonari lana ematea. Kasu horretan, jarduera ekintzaileko tasaren % 60,0tik gora ziren hurrengo bost urteetan gutxienez pertsona bat enplegatzea aurrekusten zuten ekimenak.

Aztertutako beste kalitate zantzu batzuek orientazio berritzailearekin dute zerikusia. Ildo horretatik, **bezero guztientzat edo bezero batzuentzat berritzailea den produktu edo zerbitzu bat eskaintzen zu-**

ten ekimen ekintzaileak jarduera ekintzaileko tasaren % 35 izan ziren 2018an. Ehuneko hori aurreko urteetako baino txikiagoa da, 2017an % 44,3 izan baitzen eta 2016an, berriz, % 45,4. Era berean, **urte bat baino gutxiagoko edo urte baten eta bosten arteko antzintasuna duten teknologiak erabiltzen dituzten jarduera ekintzaileen** pisuak ere behera egin zuen jarduera ekintzailearen tasan: 2017an % 33,9 izatetik 2018an % 28,7 izatera igaro zen. Hala ere, handitu egin da **lehiakide gutxi duten edo lehiakiderik ez duten ekimenei** dagokien jarduera ekintzailearen tasaren ehunekoa: azken urtean % 50,5eko pisua izan du eta, horrela, 2016an eta 2017an izandako hazkundeari eutsi dio, lehenengo % 39,4tik % 44,3ra igo baitzen eta orain, % 50,5era.

Azkenik, negozioen kalitatea nazioarteko orientazioarekin neurtuz gero, azpimarratzekoa da azken urtean jarduera ekintzailearen tasaren % 24,2 **nazioarteko orientazioa duten ekimenei** zegokiela, alegia, negozio sortu berri edo berri horien urteko salmenten % 1 gutxienez Espainiatik kanpo bizi diren bezeroetatik jasotzen zuten ekimenak ziren. Ekimen horien pisu erlatiboa nahiko egonkorra da Euskal Autonomia Erkidegoan, 2015az geroztik hasierako fasean dagoen jarduera ekintzailearen % 25aren inguruan ibili baita. Intentsitate tarteei begirata, azken urtean, nazioarteko orientazio txikiko ekimenak (alegia, gehienez salmenten % 25 atzerrian lortzen dituztenak) jarduera ekintzailearen tasaren % 9,6 izan ziren; nazioarteko orientazio ertaineko ekimenak (atzerriko salmentak salmenta guztien % 25 eta % 75 artean zutenak) ekimenen % 12,4 izan ziren; eta nazioarteko orientazio handia zuten ekimenak (atzerriko salmentak % 75etik gora), ekimen guztien % 2,2.

(Barne) ekintzailtzako jarduera EAEn

Pertsona enplegatuen jarduera ekintzailea edo (barne) ekintzailtza aztertuta, txostenak erakusten du 2018an elkarrizketatutako 18 eta 64 urte arteko EAeko herritarren % 1,0k soilik adierazi zuela azken 3 urteetan parte hartu zuela lan egiten duten erakundeen barruan ekimen ekintzailearen bat abian jartzen edo ekimen hori gidatu zuela.

Aurtengo edizioaren emaitzak ikusirik, (barne) ekintzailtzako jarduerak **hiru irakurketa** eskaintzen dizkigu, xehetasun handiagoz aztertzekoak, etorkizunera begira. Lehenengo, 2016ko edizioarekin alderatuta adierazle horretan 0,5 puntuko jaitsiera ikusten bada ere, lehenengo aldiz jartzen da Euskal Autonomia Erkidegoa Espainiako batezbestekoaren (% 1,7) azpitik. Gertaera hori oso garrantzitsua da, izan ere, Espainia osoa hartuta, EAek nolabaiteko ospea badu (barne) ekintzailtzako jardunbide egokiei dagokienez. Bigarren, autonomia erkidegoen *benchmarking* analisiak erakusten digu EAEn kokapenak okerrera egin duela, Espainiako gainerako autonomia erkidegoekin alderatuta. 2018ko edizioan, EAE, adierazle honetan, lau autonomia erkidegoren azpitik dago: Katalunia (% 1,7), Madril (% 1,3), Nafarroa (% 1,4) eta Aragoi (% 3,6). Egia da EAEn *biztanleko BPGa* handia dela eta hori (barne) ekintzailtzako jarduera handiarekin lotzen dela, baina azken bi edizioetan ikusten ari gara erreferentziazko eremu izateko kokapenean atzera egiten ari dela. Hirugarren, nazioarteko *benchmarking* analisiak erakusten du EAeko (barne) ekintzailtzako batezbestekoa (% 1,0) urruntzen ari dela Europar Batasuneko erreferentziazko herrialdeen batezbestekotik (% 5,2).

Hiru joera horiek erakusten dute euskal enpresen **orientazio ekintzailearen eta berritzailearen egoera ez dela onena**. Enpresa berrienekin alderatuta, dagoeneko merkatuan dauden enpresek dituzten hazkunde eta berrikuntza igurikimen apalekin bat dator ondorio hori. Horrek eskatzen du EAeko ekintzailtza ehunean egiturazko aldaketak egitea, eta orientazio berritzailea indartzen jarraitzea, EAeko ekintzailtza eta berrikuntzako ekosistemako eragileen etengabeko esku hartzeaz eta jarduketaz baliatuz.

EAeko herritarren balioen eta jarrerren hautematea

EAeko jarduera ekintzailea herritarren balioen eta jarrerren isla da. Aurtengo edizioan aztertu dugun informazioak bost alderdi azpimarragarri aipatzera eramaten gaitu.

Lehenengo, aurreko edizioarekiko jaitsiera txiki bat izan bada ere (iazko datua % 30,6 zen), EAeko herritarren % 28,5ek hurrengo sei hilabeteetan aztertu edo ustiatzeko moduko **negozio aukerak ikusten ditu**. Adierazle horrek hobera egiten du prozesu ekintzailean ari diren herritarren hautematea soilik hartzen badugu kontuan (% 40,1). Gainera, 2018ko edizioan, negozio aukeren hautemateari dagokionez, ekintzaile gizonak baikorrago azaltzen dira ekintzaile emakumeak baino (% 42,4 gizonak eta % 37,0 emakumeak). Nolanahi ere, *benchmarking*eko analisiak agerian uzten du adierazle hori indartu egin behar dela, EAE oraindik ere inguruko erreferentzien azpitik baitago: Espainiako herritarren batezbestekoaren azpitik (% 29,1), Europar Batasuneko

erreferentziatzko herrialdeen batezbestekoaren azpitik (% 45,8) eta hainbat autonomia erkidegoren azpitik, horien artean, Katalunia (% 32,2) eta Madril (% 33,5).

Bigarren, elkarrizketatutako euskal herritarren % 44,8k uste du ekiteko behar diren **jakiteak, trebetasunak eta esperientzia** badituela. Datu hori aurreko ediziokoa (% 40,7) baino hobea da. Baina adierazle hori % 82,0ra handitzen da, prozesu ekintzailean parte hartzen duen biztanleria bakarrik hartzen badugu kontuan. Genero ikuspegiari erreparatuta, ekintzaile emakume gehienek (% 83,8) eta ekintzaile gizon gehienek (% 80,7) diote ekiteko behar den giza kapitala badutela. Europar Batasuneko batezbestekotik hurbil egon arren (% 44,9), *benchmarking*eko azterketak erakusten du EAE oraindik ere Espainiako batezbestekoaren (% 48,5) azpitik dagoela adierazle horretan, baita erreferentziazkoak diren autonomia erkidegoen azpitik ere, horien artean, Katalunia (% 53,6), Madril (% 45,2) eta Nafarroa (% 47,7).

Hirugarren, aurreko edizioan bezala, EAEko herritarren % 29,9k azken bi urteetan **ekin duten pertsonaren bat ezagutzen du** eta erreferentziazko ereduak dira horiek. Adierazlea % 49ra handitzen da prozesu ekintzailean ari den biztanleria bakarrik hartzen bada kontuan. Ekintzaile gizonen % 52,5ek ezagutzen ditu ekiteko erreferentziazko eredu hurbilak; ekintzaile emakumeetan, ehuneko hori txikiagoa da (% 44,1). *Benchmarking*eko analisiak agerian uzten du EAE, adierazle horretan, oraindik ere Espainiako herritarren batezbestekoaren (% 33,4) azpitik eta Europar Batasuneko erreferentziazko herrialdeen batezbestekoaren (% 33,6) azpitik dagoela, baita hainbat autonomia erkidegoren azpitik ere, horien artean, Katalunia (% 34,2) eta Nafarroa (% 34,0).

Laugarren, aurreko edizioarekin alderatuta, ez dago aldaketarik ekiteko eragozpenez galdetzerakoan: euskal herritarren % 42,7k **porrot egiteko beldurra** ikusten du eragozpen nagusi. Ekintzaileen artean, soilik % 37,6k adierazten du beldur hori. Ekintzaile gizonetan ehuneko hori ekintzaile emakumeetan baino txikiagoa da (% 35,8 gizonetan eta % 40,3 emakumeetan). *Benchmarking* analisiaren arabera, EAE, adierazle honetan, beste inguru batzuk baino egoera hobean dago: porrotaren beldur den biztanleria txikiagoa da Espainian baino (% 43,1) eta Europar Batasuneko erreferentziazko herrialdeen batezbestekoan baino (% 43,9). Antzeko egoera dute Madrilgo Erkidegoan (% 42,6) eta Nafarroan (% 42,8) eta egoera hobea, alegia, porrot egiteko beldurraren ehuneko txikiagoa, berriz, Katalunian (% 39,6). Azpimarratzekoa da aldeak oso txikiak badira ere, adierazle horretan EAE erreferentziazko herrialdeak (Espainia eta Europar Batasuneko batezbestekoa) baino hobeto dagoela.

Bosgarren, **euskal kultura eta kultura horrek jarduera ekintzailean duen eragina** aztertuta, ikus dezakegu adierazle gehienak aurreko urtekoetako oso antzekoak direla. Horregatik, garrantzitsua da aitortzea aurrera egin dela ekintzailetza euskal gizartearen aukera profesionaletako bat izatea zilegi dela ikustean (% 51,6), ekintzailetzaren gizarte eta ekonomia aitorpenean (% 48,0), eta hedabideek jarduera ekintzailearen sustapenean eta zabalkundean duten zereginean (% 54,2).

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

36 pertsona adituri egindako galdera batzuetatik abiatuta, GEM metodologiak ekiteko ingurunearen baldintzak aztertzen ditu. Oro har, EAEn dagokionez, proiektuaren aurreko edizioetan elkarrizketatutako adituek aitortu izan dute ekiteko euskal ingurunearen baldintzak garatzerakoan askotariko eragileek egiten dituzten ahaleginak. Baina bide horretan lan egiten jarraitzeko beharra ere azpimarratzen dute, ingurune hori sendotzeko.

2018ko edizioan, 1etik 5era arteko eskala erabiliz, EAEko adituek erdiko balioaz (3,0) gorako balioa eman diete EAEko ekintzailetza inguruneke hamabi baldintzetatik seiri, alegia, erdiari. Zehazki, baliorik onenak dituzte azpiegitura fisikoek eta zerbitzuetakoek, gobernuaren programek, eta azpiegitura komertzial eta profesionalak. Aurreko txostenetan ere alderdi horiek izan zuten balioespenik onena. Aitzitik, balioespenik txikiena jasotzen jarraitzen duten baldintzak lehen eta bigarren hezkuntzaren papera eta barne merkatuan sartzeko hesiak dira. Hala ere, azken urtean baldintza guztien balioespena handitu egin da, 2017-2018ko edizioarekin alderatuta. Gainera, azken hamabost urteetako balioespenik onenak lortu dira. Esan behar da, gainera, baldintza horietan lortutako balioak, oro har, Europako batezbestekoaren gainetik daudela eta Espainiako batezbestekoaren antzekoak direla, batez ere EAE antzeko gizarte eta ekonomia profila duten beste autonomia erkidego batzuekin alderatzen denean, adibidez, Katalunia, Madril eta Nafarroarekin. Emaitza horiek ikusirik, esan daiteke EAEko ekosistemak nabarmen egin duela hobera, ekintzailetzari dagokionez, tartean dauden eragile guztien ahaleginari esker (administrazio publikoak, enpresak, herritarrak, etab.).

Ekiteko ingurunea aztertzeko, elkarrizketatu ditugun adituei eskatu diegu jarduera ekintzailea eragozten duten edo laguntzen duten inguruneke baldintzen inguruan ere iritzia emateko. Gainera, ekiteko inguru-

nea hobetzeko gomendioak ere eskatu dizkiegu. Ildo horretatik, adituek azpimarratzen dute EAEn jarduera ekintzailea eragozten duen baldintza nagusia, oraindik ere, gizarte eta kultur arauak direla. Era berean, EAEko ingurunean ekiteko aldeko faktore nagusiek gobernu programekin dute zerikusia. Hori horrela, hauek dira elkarrizketatu ditugun adituek egin dituzten gomendio nagusiak: (i) ekintzailera arloko hezkuntzan eta prestakuntzan lan egiten jarraitzea; (ii) gobernu programak prozesu ekintzailearen etapa guztietan sendotzea; (iii) gobernu politikak ekintzaileen beharretara egokitzea; eta (iv) enpresa berriei ematen zaien finantza laguntza hobetzea. Benchmarkinga egiterakoan, azpimarratzekoa da EAE, Espainia eta Europa aztertzen baditugu, eragozpen bakarra errepikatzen dela hiruretan: gizarte eta kultur arauak. Laguntza faktoreei dagokienez, bat datoz esaterakoan jarduera ekintzailea sustatzen duen elementu nagusietako bat gobernuaren programak direla. Gomendioei dagokienez, Europan, Espainian eta Euskal Autonomia Erkidegoan elkarrizketatutako pertsona adituek gobernuaren programak eta politikak sendotu behar direla proposatzen dute, eta ekintzaileri lotutako hezkuntza eta prestakuntza hobetu behar dela. Zalantzarik gabe, baldintza horiek funtsezkoak dira ekosistema ekintzaile dinamikoetarako.

GEM. Basque Country. Executive Summary 2018-2019

Executive Summary

The 2018-2019 GEM project has been developed in 49 countries in Asia, Europe, North America and Latin America, the Middle East and Africa, which together represent 66.6% of the world population and 85.0% of the world's GDP based on World Bank data.¹² In this way, this constitutes the twentieth year in over 100 countries worldwide and the fifteen year in the Basque Country (CAPV) in which entrepreneurial activity has been monitored.¹³¹⁴

During the last fifteen years, thanks to the GEM project, it has been possible to measure the levels of participation of Basque adult population in the implementation of entrepreneurial initiatives, and to know the demographic profile of entrepreneurs and the impact potential of their businesses. Likewise, the project has allowed to measure the environmental conditions affecting entrepreneurial activity, providing relevant information that can help decision-making in the field of public policies.

Over the time for which data have been available in the Basque Country, it has been observed that the dynamics experienced in the implementation of entrepreneurial activities have been pro-cyclical, which reflects its clear dependence on the circumstances arising from the economic situation at any given time. Consequently, an improvement in entrepreneurial activity in the Basque Country has been noted over the past years that has accompanied signs of recovery following the crisis. However, the current economic slowdown in this year's report, as shown by some of the key results summarised below.

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

The total early-stage entrepreneurial activity in the Basque Country in 2018-19 stands at 5.1% of its population involved in new businesses, with very similar levels to countries such as Germany and Japan. For the second consecutive year, the Basque Country maintains an entrepreneurial figure above 5%, which returns it to its usual levels prior to the crisis period and with very similar data to those recorded between 2004 and 2006. With the stability of the data of early-stage entrepreneurial activity in the Basque Country, we observe an increase in the rest of related entrepreneurship indicators: on the one hand, the future entrepreneurial potential advances half a point, with 5% of Basque people who state that they intend to embark on a business venture in the next three years. On the other hand, the rate of business consolidation, which represents the population that own businesses that are more than 42 months old, has increased slightly for the second consecutive year. In this same regard, there is a reduction in business abandonment, being the lack of business profitability and the retirement of business people the main causes of business cessation.

¹² Estimation made based on the World Development Indicators database, available at <https://databank.worldbank.org>

¹³ The following are measured in each country or region: entrepreneurial activity, its features and the determining factors of the milieu under a single methodology, which facilitates comparison between territories of reference and constitutes one of the most highly-rated advantages of the GEM project.

¹⁴ Thanks to the effort made by collaborating and funding bodies, 2,000 individuals between 18 and 64 years of age residing in the Basque Country were interviewed for this 2018 survey, while 36 experts in conditions affecting the Basque entrepreneurial milieu were also interviewed. The methodological description of each part of the report may be consulted for further details.

Profile of Basque entrepreneurs

From the standpoint of Basque entrepreneurial behaviour, data suggest that **identifying opportunities remains the main reason for embarking on a business venture** in all stages of the entrepreneurial process. Coupled with this, entrepreneurs by opportunity are mostly motivated by the search for greater independence and the interest to increase or maintain their income.

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

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

Funding of the entrepreneurial process in the Basque Country

According to the mean value, half of those who embarked on a business venture in the Basque Country in 2018 started their activity (nascent stage) with **capital requirements of under 21,740 Euros** - a figure that remains stable in relation to the previous year and is practically convergent with the capital requirements of half of the nascent entrepreneur population nationwide (20,000 euros). In this regard, there was a significant rise in the number of smaller-scale projects (those that needed less than 10,000 euros), although the percentage of projects considered larger was maintained due to the volume of start-up financing. Thus, approximately one out of every ten projects developed in the Basque Country in 2018 required a start-up capital of more than 150,000 euros. There are no significant changes in the capital structure used to finance these needs. **Contributions made by the core promotion team remained by far the main source of funding** (providing an average of 58% of capital requirements), followed by financial institutions (21.1%), public aid programmes (5.2%) and specialist investors, providing 2.8% of the total financing needs in the nascent phase. As expected, data also show that the dependence on own resources is more pronounced in the initial phases in relation to those businesses that have reached the consolidated stage.

The **informal investment rate increased almost one percentage point** to 3.8% of the adult population. Although there were more investors this year, they required an average investment contribution slightly lower than that accounted for the previous year (9,331 euros in 2018 compared to 12,000 euros in 2017). The proximity bond (mainly family type) continued to prevail in this type of funding, although the professional investment segment increased for the second consecutive year, that is, investors looking for attractive business opportunities led by others. In 2018, 6.4% of investors in the Basque Country belonged to this investor profile (compared to 3.7% in 2017 and 1.8% in 2016).

Quality indices of the businesses identified in the Basque Country

With regard to the characteristics of entrepreneurial businesses, the data collected last year show again that **most entrepreneurial initiatives noted by the TEA index refer to new businesses in the service industry**. Thus, 89.7% individuals in the Basque Country identified as being early-stage entrepreneurs in 2018 were offering services, with 21.9% providing intensive services involving knowledge, and 67.8% offering other services. A clear quality indicator observed was that, the relative weight of entrepreneurial initiatives related to knowledge-based services has increased over the last three years (from 17.9% in 2015 to 21.9% in 2018).

Nevertheless, **businesses undertaken by early-stage entrepreneurial individuals in the Basque Country tend to be small in size**. Thus, the average early-stage business size noted in terms of employment in 2018 was 1.8 people, while only 34.4% of the TEA index involved initiatives employing at least one person. In contrast, job expectations among the early-stage entrepreneurial population identified in 2018 reflect the fact that, on average, the expected size within five years is one with 2.8 people involved. In this case, more than 60.0% of the TEA percentage corresponded to initiatives that expected to employ at least one person within five years.

As regards level of innovation, the TEA percentage referring to **entrepreneurial initiatives involving a new product or service for all or some customers** accounted for 35.0% in 2018, which represents a decrease in

the relative weight of these initiatives with respect to 44.3% in 2017 and 45.4% in 2016. Likewise, the TEA percentage referring to **enterprising initiatives that use technologies that have been operating for less than one year or between one and five years** also decreased their relative weight from 33.9% in 2017 to 28.7% in 2018. However, the TEA percentage referring to **initiatives featuring little or no competence** increased, reaching a weight of 50.5% last year and thus continuing with the increase already experienced between 2016 and 2017, when this indicator rose from 39.4% to 44.3%.

As a final indication of quality analysed, attention should be drawn to the international outreach of the early-stage entrepreneurial initiatives. It should be noted that 24.2% of the TEA index last year referred to **entrepreneurs whose initiatives had some degree of international outreach**, that is, people with nascent or new businesses in which at least 1% of annual sales derived from overseas. Hence, the relative weight of this type of initiatives shows a certain degree of stability in the Basque Country, since it has accounted for around 25% of early-stage entrepreneurial activity since 2015. In terms of international outreach, the initiatives with a low international outreach of no more than 25% of overseas sales represented 9.6% of the TEA last year; the initiatives with an intermediate international outreach of between 25% and 75% of overseas sales accounted for 12.4%, and the initiatives with a high international outreach of more than 75% of overseas sales represented 2.2%.

(Intra) entrepreneurial activity in the Basque Country

In terms of **(intra) entrepreneurial activity**, the report shows that only 1.0% of the Basque population interviewed between 18 and 64 years of age in 2018 stated having either taken part in or overseen the setting in motion of entrepreneurial ideas and initiatives for the organisations where they worked over the past three years. This year's results show that the (intra) entrepreneurial activity can be interpreted as **three trends** that should be analysed in detail and with a future perspective. Firstly, despite the slight decrease by 0.5 percentage points compared to those in 2016, the Basque Country is for the first time positioned below the Spanish average (1.7%) according to this indicator. This fact is very relevant since the Basque Country has gained certain recognition as an autonomous region in which there are examples of good practices related to (intra) entrepreneurship within the Spanish context. Secondly, the benchmark analysis by Autonomous Region reveals a drop in the Basque Country's position for this indicator within the Spanish context. In 2018 the Basque Country was ranked below Catalonia (1.7%), Madrid (1.3%), Navarre (1.4%), and Aragón (3.6%). Although the Basque Country has a high GDP per capita which is associated with a relatively high (intra) entrepreneurial activity, the loss of its position as a benchmark environment has been observed in the past two years. Thirdly, the analysis of international *benchmarking* shows a more pronounced distancing from the Basque entrepreneurial (intra) activity (1.0%) with respect to the average of benchmark EU countries (5.2%).

These three trends are **an alarming sign for the entrepreneurial and innovative orientation of established companies** that are part of the Basque business fabric. This fact is consistent with the low expectations of growth and innovation shown by established companies with respect to newer companies. This requires structural changes in the Basque entrepreneurial fabric, as well as the need to continue strengthening the innovative orientation through the continuous intervention/action of the stakeholders who form part of the Basque entrepreneurial and innovation ecosystem.

Perception of values and attitudes among the Basque population

Entrepreneurial activity in the Basque Country is a reflection of the values and attitudes held by the Basque population. The information analysed in this year's report allows us to focus on five key aspects.

Firstly, despite the slight decrease compared to the previous year (30.6%), 28.5% of the Basque population **perceive business opportunities** that can be explored/exploited in the next six months. This indicator improves when considering only the perception of the population involved in the entrepreneurial process (40.1%). In addition, in 2018 this optimistic outlook was confirmed by male entrepreneurs' perception of business opportunities (42.4%) with respect to those of female entrepreneurs (37.0%). However, the benchmarking analysis highlights the need to strengthen this indicator since the Basque Country continues to be positioned below the average of the Spanish population (29.1%), of the average of the benchmark countries in the European Union (45.8%), and of autonomous regions such as Catalonia (32.2%) and Madrid (33.5%).

Secondly, after a slight improvement compared to the previous year (40.7%), 44.8% of the Basque population interviewed considered that they had **the knowledge, skills and experience** necessary to become entrepreneurs. However, this indicator increases to 82.0% if only the population involved in the entrepreneurial process is taken into account. From a gender perspective, most women entrepreneurs (83.8%) and male entrepreneurs (80.7%) state that they have the human capital required to become entrepreneurs. Despite the proximity to the European Union average (44.9%), the benchmarking analysis also confirms that the Basque Country continues to position itself below the average of the Spanish population (48.5%) and the average of the Spanish benchmark regions such as Catalonia (53.6%), Madrid (45.2%), and Navarra (47.7%).

Thirdly, as in the previous year, 29.9% of the Basque population **know other people who have embarked on business ventures** in the past two years and serve as reference models. The indicator increases to 49% when considering only the population involved in the entrepreneurial process. However, with regard to entrepreneurs (52.5%), a smaller percentage of entrepreneurs know of close reference models in entrepreneurship (44.1%). According to the benchmarking analysis, the Basque Country continues to be positioned below the Spanish average for this indicator (33.4%), below the average of European Union countries (33.6%), and of the regions of Catalonia (34.2%) and Navarre (34.0%).

Fourthly, as in the previous year, 42.7% of the Basque population perceive **the fear of failure** as a hindrance to embarking on a business venture. Among the entrepreneurs' group, only 37.6% have a similar perception. Although with respect to men entrepreneurs (35.8%), a higher percentage of women entrepreneurs still consider the fear of failure a hindrance (40.3%). The benchmarking analysis regarding this indicator shows that the Basque Country continues to position itself in a better situation than other environments, with a population affected by the fear of failure that is relatively lower than the average of the Spanish population (43.1%) and the average of benchmark countries in the European Union (43.9%). It also has a very similar position to that of the Regions of Madrid (42.6%) and Navarre (42.8%), but above Catalonia (39.6%). The remarkable thing is that, although the differences are very small, the Basque Country is, according to this indicator, slightly better with respect to the reference countries (Spain and EU average).

Fifthly, regarding the **Basque culture and its influence on entrepreneurial activity**, most of the indicators are very similar to those in the previous year. Therefore, it is important to recognise the progress made in the process of entrepreneurship legitimacy as a professional option in the Basque society (51.6%), the social and economic recognition of entrepreneurship (48.0%), and the role of the media of communication in the promotion/dissemination of entrepreneurial activity (54.2%).

Conditions of the environment to start up a business in the Basque Country

Based on a series of questions addressed to 36 experts, the GEM methodology enables the conditions governing the milieu to be analysed for embarking on business ventures. In general, in the case of the Basque Country, the Basque experts interviewed recognise the effort made by the different agents involved in developing conditions for entrepreneurship within the milieu over the different years the project has been set in motion, although they also evidence the need to continue working on developing/strengthening them.

In 2018, using a scale of 1 to 5, the Basque experts interviewed rated half of the twelve conditions for entrepreneurship within the Basque entrepreneur milieu as being above or equal to 3. Specifically, the most highly-rated conditions were physical infrastructure and service-related infrastructure, government programmes, government policies and commercial and professional infrastructure, which traditionally obtain these types of rating. In contrast, conditions for entrepreneurship within the milieu that continue to obtain low ratings were those related to the role of primary and secondary education and internal market dynamics in Basque entrepreneurial activity. However, the ratings for all the conditions assessed last year have improved with respect to those in 2017-2018, which also obtained higher overall ratings than in the last fifteen years. It should also be noted that the ratings of these conditions are generally above the European average and in line with the Spanish average, especially when the Basque Country is compared with other regions with a similar socio-economic profile as is the case of Catalonia, Madrid and Navarre. In light of these results, it can be said that the Basque ecosystem has improved remarkably with regard to entrepreneurship, the result of the efforts of the different stakeholders involved (public administrations, companies, citizens, etc.).

Likewise, the Basque experts interviewed were asked to give their opinion on the conditions attached to the milieu that may hinder and favour entrepreneurial activity, in addition to their recommendations for strengthening the Basque entrepreneurial milieu. In this respect, the experts draw attention to the fact that the main

condition that hinders entrepreneurial activity in the Basque Country continues to be social and cultural norms. Similarly, they acknowledge the fact that one of the most favourable conditions for embarking on business ventures within the Basque milieu has been Government programmes. Consequently, the key recommendations of those interviewed remain focused on: (i) the fact that entrepreneurship should be strengthened via education and training; (ii) that they should continue working on any Government programmes that lend support to the different stages of the entrepreneurial process; (iii) that work should be continued on Government policies that lend support to the needs of entrepreneurs; and (iv) that the financial support for new businesses should be improved. When we carried out the benchmarking, we noted that the only hindrance that coincides in the three contexts (Basque Country, Spain and Europe) are social and cultural norms. In the case of support, the only coinciding condition was that the main elements that drive entrepreneurial activity are government programmes. Regarding recommendations, the Basque, European and Spanish experts interviewed coincide in the fact that a strengthening of Government and educational policies constitute the essential conditions of dynamic entrepreneurial ecosystems.

GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2018-2019

Résumé Exécutif

L'édition 2018-2019 du projet GEM a été mise en œuvre dans 49 pays d'Asie, d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Amérique latine, du Moyen Orient et d'Afrique, qui représentent 66,6% de la population mondiale et 85,0% du PIB mondial d'après les données de la Banque mondiale.¹⁵ C'est ainsi que s'est consolidée une trajectoire de vingt ans de suivi de l'activité entrepreneuriale dans plus de 100 pays au niveau international et de quinze ans dans la Communauté autonome du Pays basque (CAPV).¹⁶¹⁷

Pendant les quinze dernières années, grâce au projet GEM, on a pu mesurer les niveaux de participation de la population adulte de la CAPV dans la mise en marche d'initiatives entrepreneuriales, et on a pu connaître le profil démographique des personnes qui entreprennent et l'impact potentiel de leurs entreprises. Le projet a également facilité l'évaluation des conditions de l'environnement qui affectent l'activité entrepreneuriale en fournissant des informations importantes pour aider à la prise de décisions dans le cadre des politiques publiques.

Sur la longue période pour laquelle on dispose de données dans la CAPV, on a pu observer que la dynamique de l'activité entrepreneuriale suit une évolution procyclique, ce qui reflète une claire dépendance de celle-ci par rapport aux circonstances de la situation économique de chaque moment. Dans ce sens, au cours des années précédentes à cette édition, l'activité entrepreneuriale dans la CAPV a montré des améliorations notables à l'issue de la crise ; toutefois, la décélération économique actuelle se fait sentir dans certains des principaux résultats de cette édition dont le résumé apparaît ci-dessous.

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV

L'activité entrepreneuriale totale ou en phase initiale dans la CAPV en 2018-19 se situe à 5,1% de la population impliquée dans de nouvelles affaires, avec des niveaux très similaires à ceux de pays comme l'Allemagne et le Japon. Pour la deuxième année consécutive, Euskadi-Pays basque maintient une donnée de création d'entreprise supérieure à 5%, ce qui le ramène à ses valeurs habituelles d'avant la crise avec des données très similaires à celles de 2004-2006. Avec la stabilité de la donnée d'activité entrepreneuriale de création récente en Euskadi, nous observons une hausse du reste des indicateurs d'entreprise connexes : d'un côté, le potentiel entrepreneurial futur avance d'un demi-point : 5% des personnes basques affirment avoir l'intention de monter une affaire dans les trois prochaines années, et de l'autre, le taux de consolidation d'entreprise, qui représente la population propriétaire d'entreprises avec plus de 42 mois d'ancienneté, augmente légèrement pour la

¹⁵ Estimation faite à partir de la base de données des Indicateurs du Développement mondial, disponible sur <https://databank.worldbank.org>

¹⁶ Dans chaque région ou pays participant, on mesure l'activité entrepreneuriale, ses caractéristiques et ses conditionnants d'environnement sous une même méthodologie, ce qui facilite la comparaison entre les territoires de référence et représente l'un des avantages les plus valorisés du projet GEM.

¹⁷ Grâce à l'effort des entités collaboratrices et de financement, en 2018, 2.000 personnes de 18-64 ans résidant dans la CAPV ont été sondées et 36 personnes expertes ont fait l'objet d'un entretien plus poussé autour des conditions de l'environnement entrepreneurial basque. Pour plus de détail, vous pouvez consulter la description méthodologique de chacune des parties qui intègrent ce rapport.

deuxième année consécutive. Dans le même sens, on apprécie une réduction de l'abandon d'entreprise, le manque de rentabilité de l'entreprise et la retraite étant les causes principales de cessation d'entreprise.

Profil de la personne entrepreneuriale basque

Du point de vue du comportement des personnes entrepreneuriales basques, les données attestent que **l'identification des opportunités est le principal motif pour entreprendre** et ce, dans toutes les phases du processus entrepreneurial. À cela vient s'ajouter le fait que les personnes qui entreprennent par opportunité le font, pour la plupart, poussés par la quête d'une plus grande indépendance et par l'intérêt d'augmenter ou de maintenir leur niveau de revenus.

Le **profil de la personne impliquée dans le processus entrepreneurial** dans la CAPV est **très similaire à celui des éditions précédentes**. La majorité des personnes qui entreprennent sont des hommes d'entre 35 et 45 ans, et une proportion considérable a une formation supérieure et un niveau de revenus situé dans le tiers supérieur de la population.

En ce qui concerne les données obtenues en termes de genre, l'on observe que **l'indice TEA de la population féminine se rapproche peu à peu de celui de la population masculine**, mais il reste encore clairement inférieur. Toutefois, aussi bien les femmes que les hommes qui entreprennent ont, presque dans leur majorité, un niveau d'études supérieur sans qu'il y ait de grandes différences dans ce sens.

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

Dans la CAPV en 2018, la moitié des personnes qui ont créé une entreprise l'a fait avec des **exigences de capital inférieures à 21.740 euros**, une donnée qui reste stable par rapport à l'année précédente et pratiquement convergente avec les exigences de capital de la médiane de la population entrepreneuriale naissante au niveau national (20.000 euros). Par tranches de capital, l'on observe une hausse significative dans la proportion de projets naissants avec des besoins inférieurs à 10.000 euros, bien que se maintienne le pourcentage de projets considérés de plus grande envergure de par le volume de financement engagé pour leur mise en route. Ainsi, environ un projet sur dix mis en route dans la CAPV en 2018 a démarré son activité en mobilisant un capital supérieur à 150.000 euros. On n'apprécie pas de changements significatifs dans la structure de capital utilisée pour financer ces besoins. Les **apports de l'équipe de promotion représentent, de loin, la principale source de financement** (ils financent en moyenne 58% des besoins de capital). Viennent ensuite les institutions financières (21,1%), les programmes d'aides publiques (5,2%) et les investisseurs spécialisés, qui couvriraient 2,8% des besoins totaux de financement en phase naissante. Comme il fallait s'y attendre, les données mettent également en lumière que la dépendance de ressources propres est plus accusée dans les phases initiales par rapport aux entreprises qui ont atteint la phase consolidée.

Le **taux d'investissement informel augmente de presque un point de pourcentage** pour se situer à 3,8% de la population adulte. Bien que, pour cette édition, il y ait de plus en plus de personnes qui investissent, elles le font avec un apport moyen d'investissement légèrement inférieur à l'année précédente (9.331 euros en 2018 face à 12.000 euros en 2017). Le lien de proximité (fondamentalement de type familial) continue à prévaloir dans cette typologie de financement, quoiqu'ait augmenté, pour la deuxième année consécutive, le segment d'investissement professionnel, c'est-à-dire les personnes qui font un investissement à la recherche d'opportunités commerciales attractives que d'autres mettront en œuvre à leur place. En 2018, 6,4% de ceux qui investissent dans la CAPV appartiendraient à ce profil investisseur (face à 3,7% en 2017 et 1,8% en 2016).

Indice de qualité des entreprises identifiées dans la CAPV

En ce qui concerne les caractéristiques des entreprises mises en route, les données recueillies l'année dernière indiquent de nouveau que **la majorité des initiatives entrepreneuriales identifiées dans l'indice TEA se consacre à des activités de services**. Concrètement, 89,7% des personnes entrepreneuriales avec des entreprises en phase initiale qui ont été identifiées dans la CAPV en 2018 se consacraient à des activités de services, le pourcentage consacré spécifiquement aux services intensifs en connaissance étant de 21,9% et celui consacré au reste des services étant de 67,8%. Un indice clair de qualité que l'on observe est que, dans les trois dernières

années, le poids relatif des initiatives entrepreneuriales consacrées aux services basés sur la connaissance a augmenté (depuis 17,9% en 2015 jusqu'à 21,9% en 2018).

Toutefois, les **entreprises résultant de l'activité entrepreneuriale dans la CAPV se caractérisent par une taille réduite**. Ainsi, la taille moyenne des entreprises en phase initiale identifiées en 2018 a été, en termes d'emploi actuel, de 1,8 personne ; alors que seulement 34,4% de l'indice TEA étaient le fait d'initiatives avec au moins une personne employée aujourd'hui. En ce qui concerne les projections de taille en termes d'emploi futur, les entreprises en phase initiale identifiées attendaient employer une moyenne de 2,8 personnes dans les cinq prochaines années. Dans ce cas, plus de 60,0% du TEA étaient constitués d'initiatives qui projetaient d'employer au moins une personne dans les cinq ans.

D'autres indices de qualité analysés ont à voir avec l'orientation innovante. Dans ce sens, les **initiatives entrepreneuriales dont le produit ou le service est novateur pour tous ou une partie des clients** ont représenté 35,0% de l'indice TEA en 2018, ce qui suppose une diminution du poids relatif de ces initiatives par rapport aux 44,3% observés en 2017 et au 45,4% observé en 2016. Ainsi, les initiatives **entrepreneuriales qui utilisent des technologies de moins d'un an ou d'entre un et cinq ans** ont, elles aussi, diminué leur poids relatif dans la composition de l'indice TEA, passant de 33,9% en 2017 à 28,7% en 2018. Toutefois, le pourcentage du TEA correspondant à des **initiatives avec peu ou aucune compétence** a de nouveau augmenté, pour atteindre un poids de 50,5% dans la dernière année, enchaînant ainsi l'augmentation déjà expérimentée entre 2016 et 2017, lorsque cet indicateur était passé de 39,4% à 44,3%.

Enfin, en ce qui concerne la qualité des entreprises en fonction de leur orientation internationale, il faut souligner que, au cours de la dernière année, 24,2% de l'indice TEA correspondaient à des **personnes entrepreneuriales dont les initiatives avaient un certain degré d'orientation internationale**, c'est-à-dire des personnes avec des entreprises naissantes ou nouvelles pour lesquelles au moins 1% des ventes annuelles provenait de clients résidant hors d'Espagne. De cette façon, le poids relatif de ce type d'initiatives montre une certaine stabilité dans la CAPV, étant donné qu'il a représenté environ 25% de l'activité entrepreneuriale en phase initiale depuis l'année 2015. Par tranches d'intensité, dans la dernière année, les initiatives avec une orientation internationale basse (de pas plus de 25% des ventes en provenance de l'étranger) ont représenté 9,6% du TEA, les initiatives avec une orientation internationale intermédiaires d'entre 25% et 75% des ventes en provenance de l'étranger ont représenté 12,4% et les initiatives avec une orientation internationale élevée de plus du 75% des ventes en provenance de l'étranger ont représenté 2,2%.

Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV

En ce qui concerne l'**activité entrepreneuriale des personnes employées ou (intra)entrepreneuriale**, le rapport montre que seulement 1,0% de la population basque de 18 à 64 ans consultée en 2018 a déclaré avoir dirigé ou participé au cours des 3 dernières années à la mise en marche d'initiatives entrepreneuriales dans les organisations dans lesquelles ils travaillaient.

Avec le résultat de cette édition, l'activité (intra)entrepreneuriale montre **trois lectures** que nous devons analyser en détail et avec une perspective d'avenir. Tout d'abord, malgré la légère diminution de 0,5 points de pourcentage par rapport à l'édition 2016, le Pays basque pour la première fois se situe en-dessous de la moyenne de la population espagnole (1,7%) selon cet indicateur. Ce fait est très significatif étant donné que la CAPV a, dans le contexte espagnol, une certaine reconnaissance comme communauté autonome dans laquelle il existe des exemples de bonnes pratiques en matière d'(intra)entrepreneuriat. Deuxièmement, l'analyse de *benchmarking* par communauté autonome révèle qu'il y a eu une chute dans le positionnement que la CAPV avait pour cet indicateur dans le contexte espagnol. Dans l'édition 2018, la CAPV est positionnée au-dessous de la Catalogne (1,7%), de Madrid (1,3%), de la Navarre (1,4%), et de l'Aragon (3,6%). Quoique la CAPV ait un PIB *per capita* élevé qui est associé à une activité (intra)entrepreneuriale relativement élevée, la perte de son positionnement comme environnement de référence a été observée dans les deux dernières éditions. Troisièmement, l'analyse de *benchmarking* international montre une distance plus prononcée entre la moyenne d'activité (intra)entrepreneuriale basque (1,0%) et la moyenne des pays de référence de l'Union européenne (5,2%).

Ces trois tendances représentent un **signal d'alarme sur l'orientation entrepreneuriale et innovante des entreprises établies** qui font partie du tissu entrepreneurial basque. Il s'agit d'un fait avéré qui est cohérent avec les faibles attentes de croissance et d'innovation que montrent les entreprises établies par rapport aux entreprises plus récentes. Cela requiert des changements structurels dans le tissu entrepreneurial basque, ainsi

que la poursuite du renforcement de l'orientation innovante à travers l'intervention continue des agents de l'écosystème entrepreneurial et innovant du Pays basque.

Perception de valeurs et attitudes de la population basque

L'activité entrepreneuriale de la CAPV est un reflet des valeurs et des attitudes de la population basque. Les informations analysées à cet égard dans la présente édition permettent de commenter cinq aspects significatifs.

Tout d'abord, malgré une légère diminution par rapport à l'édition précédente (30,6%), 28,5% de la population basque **perçoivent des opportunités commerciales** qui peuvent être explorées/exploitées au cours des six prochains mois. Cet indicateur s'améliore si on ne considère que la perception de la population impliquée dans le processus entrepreneurial (40,1%). De plus, l'édition 2018 confirme l'optimisme dans la perception d'opportunités commerciales des entrepreneurs hommes (42,4%) par rapport aux entrepreneures femmes (37,0%). Toutefois, l'analyse de benchmarking souligne le besoin de renforcer cet indicateur étant donné que la CAPV reste positionnée au-dessous de la moyenne de la population espagnole (29,1%), de la moyenne des pays de référence de l'Union européenne (45,8%), et de communautés autonomes comme la Catalogne (32,2%) et Madrid (33,5%).

Deuxièmement, après une légère amélioration par rapport à l'édition précédente (40,7%), 44,8% de la population basque consultée considère posséder les **connaissances, les aptitudes et l'expérience** nécessaires pour entreprendre. Toutefois, cet indicateur atteint 82,0% si on ne tient compte que de la population impliquée dans le processus entrepreneurial. Dans la perspective de genre, la majorité des chefs d'entreprise femmes (83,8%) et des chefs d'entreprise hommes (80,7%) affirment qu'elles/ils disposent du capital humain requis pour entreprendre. Bien que proche de la moyenne de l'Union européenne (44,9%), l'analyse de benchmarking confirme également que la CAPV reste située pour cet indicateur en-dessous de la moyenne de la population espagnole (48,5%) et de la moyenne des communautés autonomes espagnoles de référence comme la Catalogne (53,6%), Madrid (45,2%), et la Navarre (47,7%).

Troisièmement, tout comme pour l'édition précédente, 29,9% de la population basque **connaissent d'autres personnes qui ont monté une affaire** au cours des deux dernières années et qui servent de modèles de référence. L'indicateur atteint 49% si on ne considère que la population impliquée dans le processus entrepreneurial. Toutefois, par rapport aux hommes (52,5%), un pourcentage inférieur de femmes a des modèles de référence proches pour entreprendre (44,1%). Selon l'analyse de benchmarking, pour cet indicateur, la CAPV reste positionnée en-dessous de la moyenne de la population espagnole (33,4%), de la moyenne de pays de l'Union européenne (33,6%), et des communautés de Catalogne (34,2%) et de Navarre (34,0%).

Quatrièmement, sans changements par rapport à l'édition précédente, 42,7% de la population basque perçoit la **Crainte de l'échec** comme étant un obstacle pour entreprendre. Dans le collectif entrepreneurial, seuls 37,6% ont une perception similaire. Quoique par rapport aux hommes (35,8%), un pourcentage supérieur de femmes considère encore comme un obstacle la crainte de l'échec (40,3%). Selon l'analyse de benchmarking pour cet indicateur, la CAPV reste mieux positionnée que d'autres, avec une population affectée par la crainte de l'échec relativement inférieure à la moyenne de la population espagnole (43,1%) et de la moyenne des pays de référence de l'Union européenne (43,9%). Ainsi, elle a un positionnement très similaire à la Communauté de Madrid (42,6%) et à la Navarre (42,8%), mais au-dessus de la Catalogne (39,6%). Ce qui est significatif est que, quoique les différences soient très petites, la CAPV se trouve, selon cet indicateur, légèrement mieux placée par rapport aux pays de référence (Espagne et moyenne de l'Union européenne).

Cinquièmement, en ce qui concerne la **culture basque et son influence dans l'activité entrepreneuriale**, la plupart des indicateurs sont très similaires à ceux de l'édition précédente. C'est pourquoi il est important de reconnaître, dans la société basque, les avancées dans le processus de légitimité de la création d'entreprise comme option professionnelle (51,6%), la reconnaissance sociale et économique de la création d'entreprise (48,0%), et le rôle des moyens de communication dans la promotion/diffusion de l'activité entrepreneuriale (54,2%).

Conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV

À partir d'une série de questions adressées à 36 personnes expertes, la méthodologie GEM analyse les conditions de l'environnement entrepreneurial. En général, pour le cas de la CAPV, les personnes expertes basques consultées ont reconnu et salué, dans les différentes éditions du projet, l'effort des différents agents qui

sont partie prenante dans le développement des conditions de l'environnement basque pour entreprendre, bien qu'ils soulignent également la nécessité de continuer à travailler à son renforcement.

Dans l'édition 2018, sur une échelle de 1 à 5, les personnes expertes basques consultées ont noté 3, ou plus, la moitié des douze conditions de l'environnement entrepreneurial basque. Plus concrètement, les conditions les mieux notées ont été l'infrastructure physique et de services, les programmes gouvernementaux, les politiques gouvernementales et l'infrastructure commerciale et professionnelle, caractéristiques qui, traditionnellement, ont maintenu ce type de notations. En revanche, les conditions de l'environnement 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, et les barrières d'accès au marché interne. Malgré cela, l'évaluation de toutes les conditions dans la dernière année s'est améliorée par rapport à l'édition 2017-2018, obtenant également dans son ensemble des évaluations plus élevées que dans les quinze dernières années. Il convient d'ajouter que les évaluations de ces conditions se situent, en général, au-dessus de la moyenne européenne et en ligne avec la moyenne espagnole, surtout lorsqu'on compare la CAPV avec d'autres communautés autonomes au profil socio-économique similaire, comme c'est le cas de la Catalogne, de Madrid et de la Navarre. À la lumière de ces résultats, on peut affirmer la notable amélioration de l'écosystème basque en ce qui concerne la création d'entreprise, et cette amélioration est le fruit de l'effort des différents agents impliqués (administrations publiques, entreprises, particuliers, etc.).

Pour analyser l'environnement entrepreneurial, il a également été demandé aux personnes expertes basques consultées d'émettre une opinion sur les conditions de l'environnement qui supposent un obstacle et celles qui favorisent l'activité entrepreneuriale, ainsi que sur les conditions dans lesquelles il conviendrait d'émettre des recommandations pour améliorer l'environnement entrepreneurial basque. À ce sujet, les personnes expertes soulignent que la principale condition qui suppose un obstacle à l'activité entrepreneuriale dans la CAPV reste celle qui a trait aux normes sociales et culturelles. Ainsi, les aspects les plus favorables pour entreprendre dans l'environnement basque concernent les programmes gouvernementaux. Sur la base de ce qui précède, les principales recommandations des personnes basques consultées s'orientent vers : (i) continuer à travailler à l'éducation et à la formation en création d'entreprise ; (ii) renforcer les programmes gouvernementaux dans les différentes étapes du processus entrepreneurial ; (iii) continuer à ajuster les politiques gouvernementales aux besoins des personnes entrepreneuriales ; et (iv) améliorer le soutien financier aux nouvelles entreprises. Le benchmarking dévoile que le seul obstacle qui coïncide avec les trois contextes (CAPV, Espagne et Europe) réside dans les normes sociales et culturelles ; alors que, en ce qui concerne les soutiens, tout le monde s'accorde sur le fait que les programmes gouvernementaux sont l'un des principaux éléments qui encouragent l'activité entrepreneuriale. En ce qui concerne les recommandations, les personnes expertes consultées d'Europe, d'Espagne et du Pays basque s'accordent à proposer le renforcement des politiques et des programmes gouvernementaux, et l'amélioration de l'éducation et de la formation pour la création d'entreprise, conditions qui, de toute évidence, sont essentielles pour les écosystèmes entrepreneuriaux dynamiques.

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 2018, la primera parte del informe presenta el análisis de los aspectos más relevantes del fenómeno emprendedor vasco, así como un *benchmarking* de los principales indicadores en comparación con otras economías a nivel internacional y otras Comunidades Autónomas dentro del Estado español. En concreto, (i) se evidencia la importancia de los valores, las percepciones y las actitudes para emprender por parte de la población adulta en la CAPV; (ii) se profundiza en los resultados más destacados en la actividad emprendedora vasca (principales indicadores, motivaciones para emprender, perfil de las personas emprendedoras, financiación, etc.); y (iii) se exploran los indicios de calidad de la actividad emprendedora vasca (actividad económica, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación, orientación internacional, etc.). Finalmente, se presentan las principales conclusiones y el anexo metodológico de esta sección.

Capítulo 1

El fenómeno emprendedor

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

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

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

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

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

En lo que concierne a las percepciones individuales, el proyecto GEM presenta cuatro indicadores distintos: (1) la percepción de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, (2) la percepción de si el individuo posee los conocimientos y habilidades necesarios para emprender un negocio, (3) la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, y (4) el conocimiento de alguna persona que haya emprendido en los últimos dos años.

Distinguiendo entre la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor, la Tabla 1.1.1 resume los indicadores obtenidos al entrevistar la población vasca de 18 a 64 años en 2018.

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender.
CAPV 2018

	% 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	40,1%	27,0%	28,5%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	82,0%	40,1%	44,8%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	37,6%	43,4%	42,7%
Conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años (modelos de referencia)	49,0%	27,6%	29,9%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

El motor del proceso emprendedor es la existencia de una oportunidad de negocio que pueda ser explorada y explotada.¹⁸ En 2018, el 28,5% de la población vasca percibía la existencia de oportunidades para emprender en los próximos seis meses. Al explorar este indicador entre la población involucrada y la no involucrada en el proceso emprendedor, existen al menos trece puntos porcentuales de diferencia en la percepción de oportunidades entre ambos colectivos (40,1% frente a 27,0%). Esta tendencia refleja el optimismo y el estado de alerta para identificar nuevas oportunidades en las personas involucradas en el proceso emprendedor.¹⁹

Los conocimientos y habilidades son elementos indispensables no sólo en el momento de explorar/explotar oportunidades sino también para reducir las barreras a las que los individuos se enfrentan en cada etapa del proceso emprendedor. En 2018, el 44,8% de la población vasca entrevistada manifestaba que poseía los conocimientos, las habilidades y las experiencias requeridas para emprender. Al desagregar este indicador entre la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor, observamos que mientras el 82,0% de las personas involucradas reconocen que poseen el capital humano necesario, tan solo el 40,1% de las personas no involucradas manifiestan que tienen ese capital humano.

Otro elemento relevante en el proceso emprendedor es la tolerancia al riesgo. Al respecto, la metodología GEM captura la tolerancia al riesgo al cuestionar si el miedo al fracaso es uno de los principales obstáculos a los que se enfrenta el individuo al decidir poner en marcha una iniciativa emprendedora.²⁰ En 2018, casi la mitad de la población vasca entrevistada (42,7%) manifestó que el miedo al fracaso era uno de sus principales obstáculos para emprender. Al desagregar este indicador entre la población involucrada y no involucrada en un proceso emprendedor, el porcentaje de la población emprendedora era inferior casi seis puntos porcentuales al porcentaje manifestado por la población no emprendedora (37,6% frente a 43,4%).

Finalmente, la existencia de modelos de referencia tales como conocer a otras personas que han emprendido recientemente fortalece la percepción del individuo de que emprender es factible ya que otros lo han podido hacer en el mismo tiempo y espacio.²¹ La metodología GEM captura este indicador al preguntarle a la población si ha conocido a una persona que ha emprendido en los últimos dos años. En 2018, el 29,9% de la población vasca manifestó conocer a otras personas que han emprendido en los dos últimos años en la CAPV. Al desagregar por la población involucrada y no involucrada, dicho porcentaje aumenta hasta el 49% en el caso de la población que está emprendiendo, pero disminuye a un 27,6% en el caso de la población que aún no ha emprendido.

¹⁸ Para profundizar en el concepto de proceso emprendedor, recomendamos el trabajo de Reynolds y White (1997)

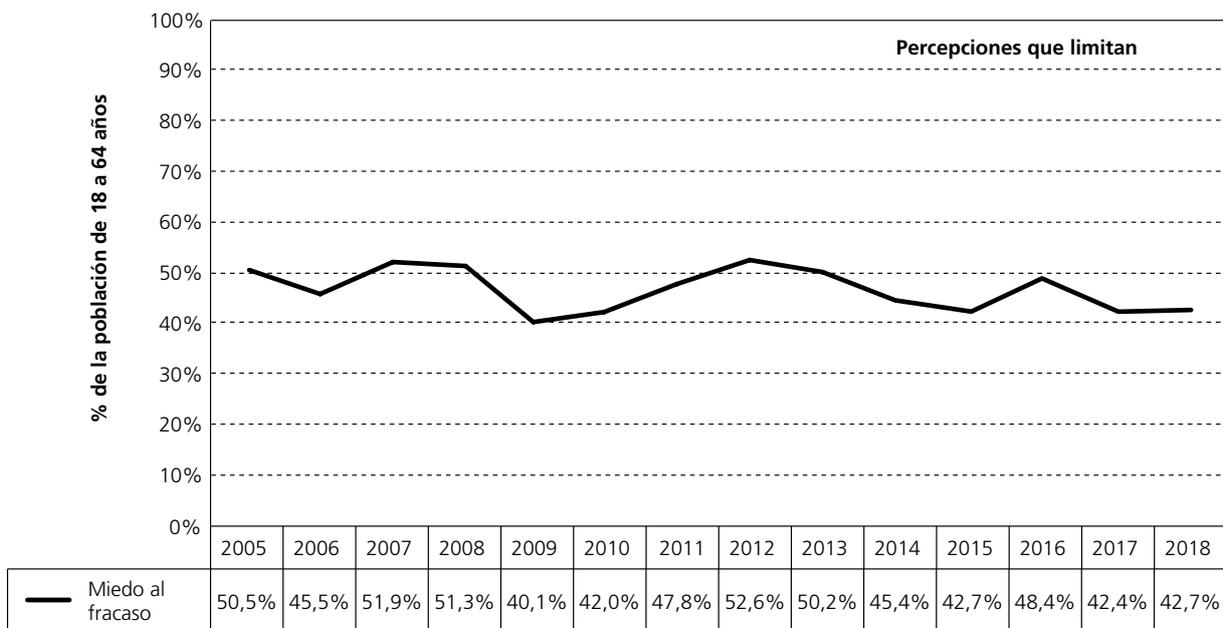
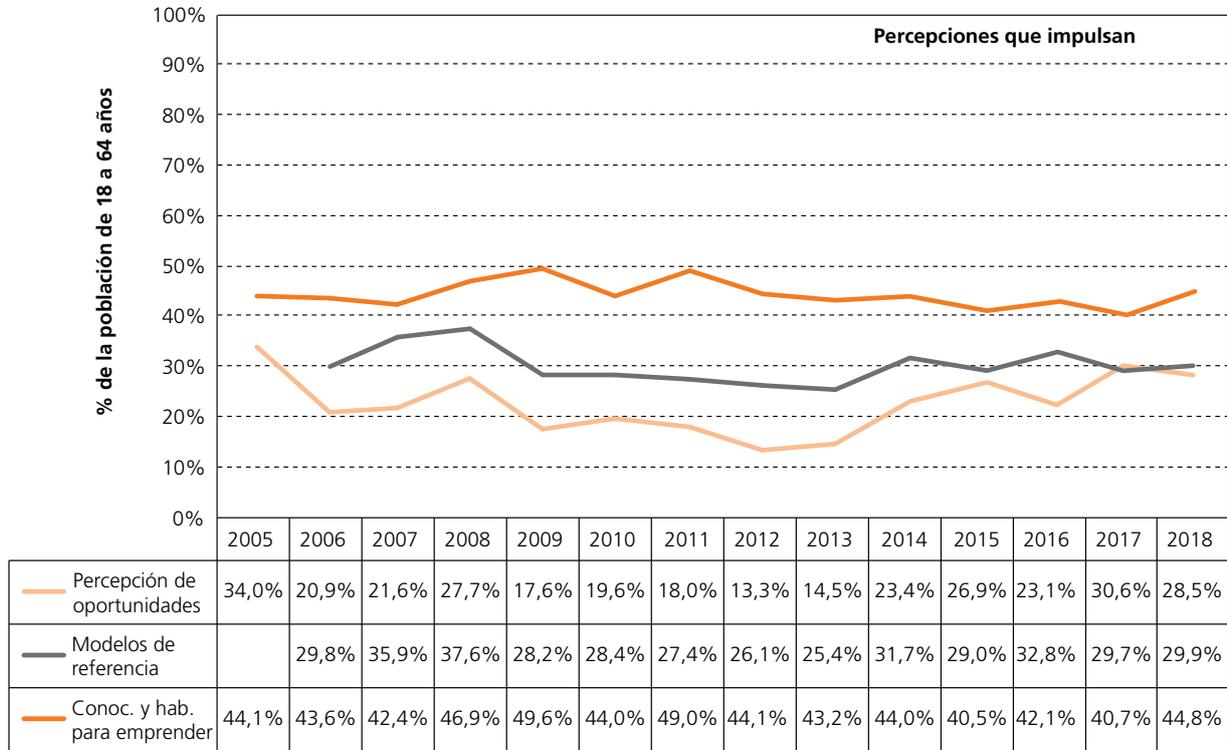
¹⁹ Para profundizar en el concepto de alerta, recomendamos el trabajo de Kirzner (1979).

²⁰ Para más detalle consultar los trabajos de Arenius y Minniti (2005), Wennberg *et al.* (2013) y Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2019).

²¹ Para más información sobre esta cuestión consultar los trabajos de Bosma *et al.* (2012), Guerrero *et al.* (2008) y Liñan *et al.* (2011).

Desde una perspectiva evolutiva, el Gráfico 1.1.1 muestra tres tendencias en la percepción de la población vasca respecto a sus valores y a sus actitudes para emprender en el periodo 2005-2018.

Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender. CAPV 2005-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Como primera tendencia, la percepción de **oportunidades para emprender** ha estado determinada por el contexto socioeconómico (ej., la recesión económica que se prolongó desde 2008 hasta

2014). Por ejemplo, la **percepción de oportunidades** pasó de un 34,0% en 2005 a un 17,6% en 2008. A pesar de que en 2014 empieza la recuperación, aún no presenta cifras a las anteriores de crisis financiera. De hecho, en 2018 ha sufrido un leve retroceso de dos puntos porcentuales respecto a la edición anterior (28,5% frente a 30,6%). En este análisis evolutivo, el hecho más relevante a destacar es posiblemente la recuperación que ha presentado este indicador e intrínsecamente el voto de confianza que podría traducirse en una apuesta por ideas de negocio que se presentan en el entorno vasco.

Como segunda tendencia, la percepción de **modelos de referencia** muestra una evolución estable a través del tiempo en torno al 30,0%. Además, coincidiendo con la recuperación económica, en los últimos años, la tendencia ha ido en aumento, salvo una leve disminución en 2017 que se ha mantenido en 2018. De igual manera, la percepción de poseer los **conocimientos y habilidades necesarias** para emprender no ha sufrido variaciones en el horizonte temporal analizado. Por lo general, este indicador suele estar por encima del 40%. Respecto a la edición anterior, en 2018 presentó un ligero aumento de cuatro puntos porcentuales (44,8% frente a 40,7%). En este análisis evolutivo, lo más relevante a destacar es la importancia de los modelos de referencia y de los conocimientos para las personas entrevistadas ya que son dos recursos vitales en cada una de las etapas del proceso emprendedor.

Como tercera tendencia, el último indicador analizado hace referencia al **miedo al fracaso** como un obstáculo para poder emprender. Es un indicador que no ha sufrido grandes variaciones en el horizonte temporal analizado. Por lo general, este indicador suele moverse entre un 40% y un 50% de la población entrevistada en cada edición. Esto representa que casi la mitad de la población vasca percibe el miedo al fracaso como una limitación para poner en marcha una iniciativa emprendedora. La tendencia más relevante a destacar es la necesidad de no sobrepasar el nivel del miedo al fracaso a más de la mitad de la población entrevistada. Es decir, dejar a un lado el comportamiento conservador por el miedo al fracasar posiblemente por el estigma social que eso pudiese provocar.

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

Desde la perspectiva de género, la investigación en emprendimiento ha analizado los factores que explican el por qué las mujeres tienden a emprender menos que los hombres.²² Por ello, la Tabla 1.1.2 muestra los indicadores sobre los valores y actitudes de la sociedad vasca analizados por género, así como diferenciando las personas involucradas en el proceso emprendedor de las personas que no están involucradas actualmente en un proceso emprendedor.

Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género. CAPV 2018

	% 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	42,4%	37,0%	40,1%	29,4%	24,6%	27,0%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	80,7%	83,8%	82,0%	46,7%	33,8%	40,1%
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	35,8%	40,3%	37,6%	40,8%	45,8%	43,4%
Conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años (modelos de referencia)	52,5%	44,1%	49,0%	30,1%	25,2%	27,6%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

²² Para más información sobre esta cuestión consultar el trabajo de Orser *et al.* (2010).

En cuanto a la **percepción de oportunidades**, en esta edición, tanto en la población involucrada como no involucrada, con una diferencia de cinco puntos porcentuales, las mujeres entrevistadas han manifestado que perciben menos oportunidades para emprender que los hombres. A diferencia de la edición anterior, los emprendedores (42,4%) son más optimistas al percibir oportunidades de negocio que las emprendedoras (37,0%).

Una tendencia similar se presenta en **los modelos de referencia** ya que un porcentaje mayor de hombres manifiestan conocer otras personas que han emprendido en los últimos años que las mujeres. En concreto, la diferencia es de ocho puntos porcentuales en el grupo de emprendedores y de cinco puntos porcentuales en el grupo de no emprendedores.

En cuanto a la percepción de poseer los **conocimientos y las habilidades** necesarias para emprender, un porcentaje ligeramente mayor de emprendedoras reconoce tener el capital humano requerido para emprender (83,8%) respecto a los emprendedores (80,7%). Esto evidencia que para la mayoría del colectivo emprendedor existe la confianza de poseer dichas capacidades emprendedoras. Sin embargo, en el colectivo de no emprendedor, son los hombres (46,7%) los que ligeramente sobresalen a las mujeres (33,8%) en este indicador. En ambos casos, más de la mitad de la población no involucrada en el proceso emprendedor podría estar limitando la decisión de emprender al no sentirse capaz de hacerlo.

En cuanto a la percepción del **miedo al fracaso** como un obstáculo para emprender, respecto al colectivo masculino, la tendencia muestra una diferencia de cinco puntos porcentuales en el caso de las mujeres emprendedoras (40,3% vs 35,8%) y en el caso de las mujeres que aún no han emprendido (45,8% vs 40,8%). En esta edición se observa un ligero retroceso en la percepción del miedo al fracaso de las mujeres vascas ya que en la edición anterior estas tendencias iban en la otra dirección, concretamente los hombres evidenciaban porcentajes mayores de miedo al fracaso.

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

Tal y como se ha evidenciado, las percepciones sobre los valores y las actitudes hacia la actividad emprendedora tienen una influencia notoria en la decisión de emprender. Asimismo, el entorno incide en las decisiones y en las percepciones de la población hacia el emprendimiento.²³ Por ello, la metodología GEM incluye una serie de indicadores (1) la equidad en las condiciones de vida, (2) si ser emprendedor o emprendedora puede ser considerado como una buena opción profesional, (3) si se percibe que el estatus socio-económico de la persona emprendedora es alto en el contexto vasco, y (4) el papel de los medios de comunicación en la difusión del éxito de las iniciativas emprendedoras. Así pues, en este apartado se analizan las percepciones de la población vasca sobre su cultura y su influencia en la actividad emprendedora (véase la Tabla 1.1.3).

Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2018

	% de la población de 18-64 años		
	<i>involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>no involucrada en el proceso emprendedor</i>	<i>total (involucrada + no involucrada)</i>
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	77,6%	76,8%	76,9%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	47,1%	52,2%	51,6%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	42,0%	48,8%	48,0%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	59,6%	53,5%	54,2%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2017).

²³ Para más información, analizar el apartado de las condiciones del entorno emprendedor vasco.

En cuanto a la **equidad en los estándares de vida**, la mayoría de la población vasca de 18 a 64 años entrevistada muestra una preferencia a que haya una equidad en los estándares de vida (76,9%). Si distinguimos entre la población involucrada y no involucrada en el proceso emprendedor, la población involucrada (77,6%) presenta una tendencia ligeramente mayor respecto a la equidad en los estándares de vida que la población no involucrada (76,8%).

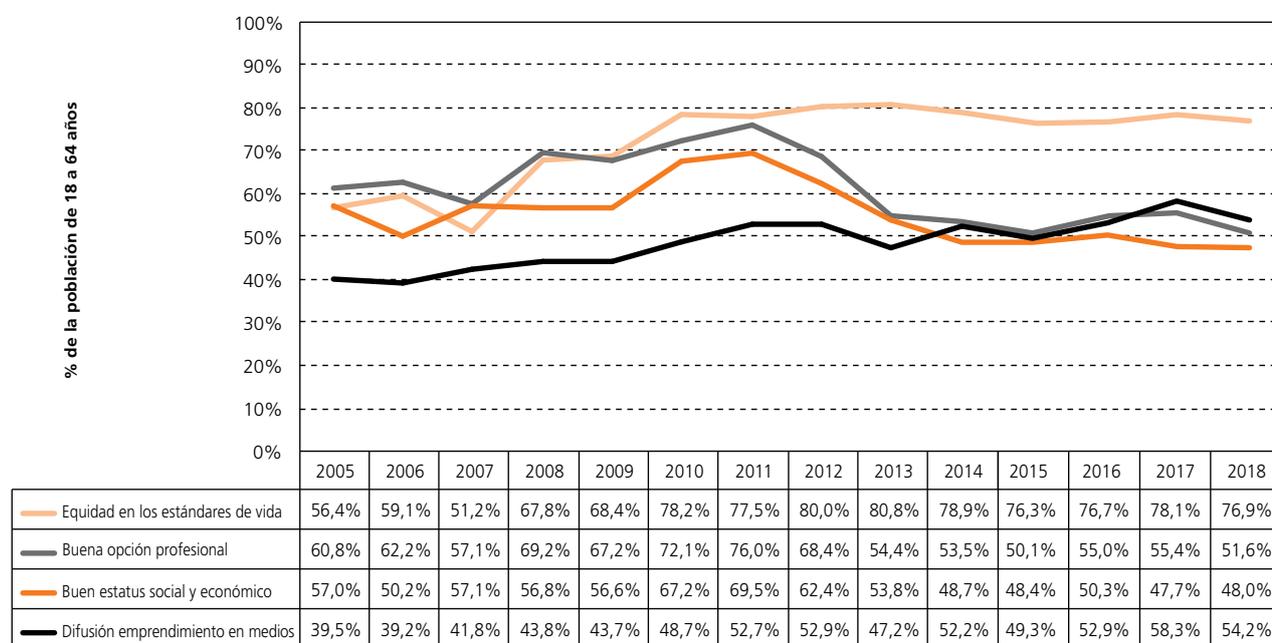
En cuanto al papel que ejercen los **medios de comunicación** en la promoción y la difusión de la actividad emprendedora, un 54,2% de la población entrevistada considera que a menudo se difunden noticias sobre personas emprendedoras exitosas en los medios de comunicación vascos. En particular, el colectivo emprendedor muestra un indicador mayor (59,6%) que el colectivo no emprendedor (53,5%). Este hecho destaca el reconocimiento social de la persona emprendedora y de su contribución a la economía vasca.

En cuanto a la percepción social del **emprendimiento como opción profesional**, tan sólo el 51,6% de la población entrevistada considera que emprender es una buena opción profesional en el País Vasco. Asimismo, por primera vez en la evolución de este indicador, la población no emprendedora (52,2%) tiene una percepción más favorable que la población emprendedora (47,1%) respecto a considerar el emprendimiento como una opción profesional.

Complementariamente y evidenciando un patrón muy similar, el indicador relacionado al **estatus social y económico** muestra que un 48,0% de la población vasca considera que las personas emprendedoras de éxito tienen un alto estatus social y económico. Al igual que el indicador anterior, la población no emprendedora (48,8%) tiene una percepción más favorable que la población emprendedora (42,0%). A pesar de ser menos de la mitad de la población entrevistada, lo más relevante a destacar es la legitimidad de la actividad emprendedora en la sociedad que se ha evidenciado particularmente en el colectivo no emprendedor.

Desde una perspectiva evolutiva, el Gráfico 1.1.2 muestra tres tendencias en la percepción de la población vasca respecto a su cultura y su influencia en la actividad emprendedora en el periodo 2005-2018.

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de la población sobre su cultura vasca y su influencia en el emprendimiento. CAPV 2005-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

La primera tendencia es la creciente preferencia por **la equidad en los estándares de vida** entre los años 2005 y 2010. Desde entonces, el comportamiento de este indicador se ha mantenido estable en torno a un 80,0% al paso de los años. A pesar de mantenerse en los rangos mencionados, en esta edición (76,9%) se presentó una ligera disminución de un punto porcentual respecto a la edición ante-

rior (78,1%). En este análisis evolutivo, la tendencia más relevante a destacar es el fortalecimiento en la percepción de equidad en los estándares de vida para la mayoría de la población vasca.

La segunda tendencia es que la consideración del emprendimiento como **una buena opción profesional** ha sufrido una disminución vinculada a los años de la recesión económica en la que las personas emprendedoras veían difícil sobrevivir en el mercado. Respecto al año anterior (55,4%), este indicador presenta una ligera disminución de casi cuatro puntos porcentuales en esta edición (51,6%). Con un patrón muy parecido al anterior, el **estatus social y económico** presentó una disminución considerable desde la edición 2011. Desde ese entonces, el indicador se ha mantenido más o menos estable en torno al 50% de la población entrevistada en cada edición. En este análisis evolutivo, la tendencia más relevante a destacar es la legitimidad del emprendimiento como una opción profesional y el reconocimiento de la sociedad vasca del potencial impacto socio-económico asociado a las personas emprendedoras.

La tercera tendencia es que se percibe cada vez más un papel activo de los **medios de comunicación** en la difusión de noticias sobre el éxito emprendedor. Esta percepción es creciente en cada una de las ediciones del informe GEM y con mayor intensidad en el periodo post-recesión económica. A pesar de presentar una ligera disminución en esta edición (54,2%) respecto a la anterior (58,3%), lo relevante es que más de la mitad de la población entrevistada reconoce la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación vascos. En este análisis evolutivo, la tendencia más relevante a destacar es el fortalecimiento de la imagen del emprendimiento en la sociedad también impulsada por las iniciativas públicas orientadas a la promoción y difusión de la actividad emprendedora vasca.

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

Desde la perspectiva de género, la Tabla 1.1.4 muestra las tendencias en los indicadores relacionados a la percepción de la población vasca sobre la cultura vasca y su influencia en la actividad emprendedora.

Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento desde la perspectiva de género. CAPV 2018

	% 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	75,2%	81,2%	77,6%	76,6%	77,1%	76,8%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	45,0%	50,1%	47,1%	52,6%	51,7%	52,2%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	43,1%	40,5%	42,0%	53,3%	44,4%	48,8%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	59,2%	60,2%	59,6%	53,2%	53,8%	53,5%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

En lo relativo a la percepción social de la **equidad en los estándares de vida**, tanto en el colectivo emprendedor como en el colectivo no emprendedor, en esta edición las mujeres entrevistadas muestran porcentajes superiores a los hombres entrevistados. Particularmente, la diferencia más notoria es de seis puntos porcentuales en el colectivo emprendedor.

En cuanto a la percepción social del **emprendimiento como una opción profesional**, las emprendedoras (50,1%) tienen una opinión más favorable de la profesionalización del emprendimiento que los emprendedores (45,0%). Este hecho podría asociarse a que la actividad emprendedora ofrece mejores alternativas para que las mujeres se puedan desarrollar profesionalmente y no depender de un trabajo

por cuenta ajena. Por otro lado, en el colectivo no emprendedor, la diferencia se acorta a favor de los hombres (52,6% frente a 51,7%).

En lo relativo a la percepción social del **estatus social y económico de los emprendedores**, tanto en el colectivo emprendedor como en el colectivo no emprendedor, los hombres entrevistados en esta edición tienen una opinión más favorable que las mujeres. La diferencia se acrecienta en el colectivo no emprendedor (53,3% frente a 44,4%). Esto indica que los hombres perciben con mayor intensidad que las mujeres que el emprendimiento otorga un estatus social y económico.

Finalmente, sin diferencias significativas, los hombres y las mujeres entrevistadas en esta edición reconocen el papel de los **medios de comunicación** en la difusión del emprendimiento. Esto representa una evolución a la percepción de la edición anterior en la que los hombres eran más receptivos que las mujeres respecto a la percepción de que se difunden con regularidad noticias sobre emprendedores exitosos.

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

Una de las ventajas de la metodología GEM es que permite realizar análisis comparativos entre las regiones y los países participantes. Esto permite hacer un análisis de benchmarking de los indicadores que se obtienen en cada edición con las regiones /países de referencia. Es decir, nos permite analizar el posicionamiento del País Vasco respecto al resto de comunidades autónomas españolas y los países de referencia (ej. países de la Unión Europea). Adoptando el criterio del Banco Mundial, los 49 países participantes en el proyecto GEM de la edición 2018-2019 se han dividido en países de bajos ingresos, países de ingresos medios y países de ingresos altos.²⁴ Dicha clasificación resulta relevante porque la investigación académica subraya que las necesidades emprendedoras de cada economía varían en función del estado de desarrollo de la misma.²⁵ Dentro de estos tres grupos de países, España y el País Vasco se sitúan en la categoría de altos ingresos, razón por la cual resulta más pertinente compararla con economías de este mismo grupo.

Benchmarking internacional

El Gráfico 1.1.3 muestra el posicionamiento del País Vasco en lo relativo a los cuatro indicadores analizados sobre la percepción de los valores y actitudes para emprender en comparación con la población de otras economías de ingresos altos.

Primero, en cuanto a la **percepción de oportunidades**, Suecia ocupa la primera posición del ranking ya que el 81,6% de la población sueca entrevistada reconoce la existencia de oportunidades para emprender en los próximos seis meses. En contraste, Japón ocupa la última posición del ranking ya que tan sólo un 8,1% de la población entrevistada percibe oportunidades de negocio (la penúltima posición la ocupa Grecia). En este escenario, la percepción de la población vasca respecto a la identificación de oportunidades (28,5%) se posiciona por debajo de la media de la población española (29,1%) y de la media de los países de referencia de la Unión Europea (45,8%). Este indicador resulta preocupante al ser la identificación de oportunidades el origen de cualquier iniciativa emprendedora.

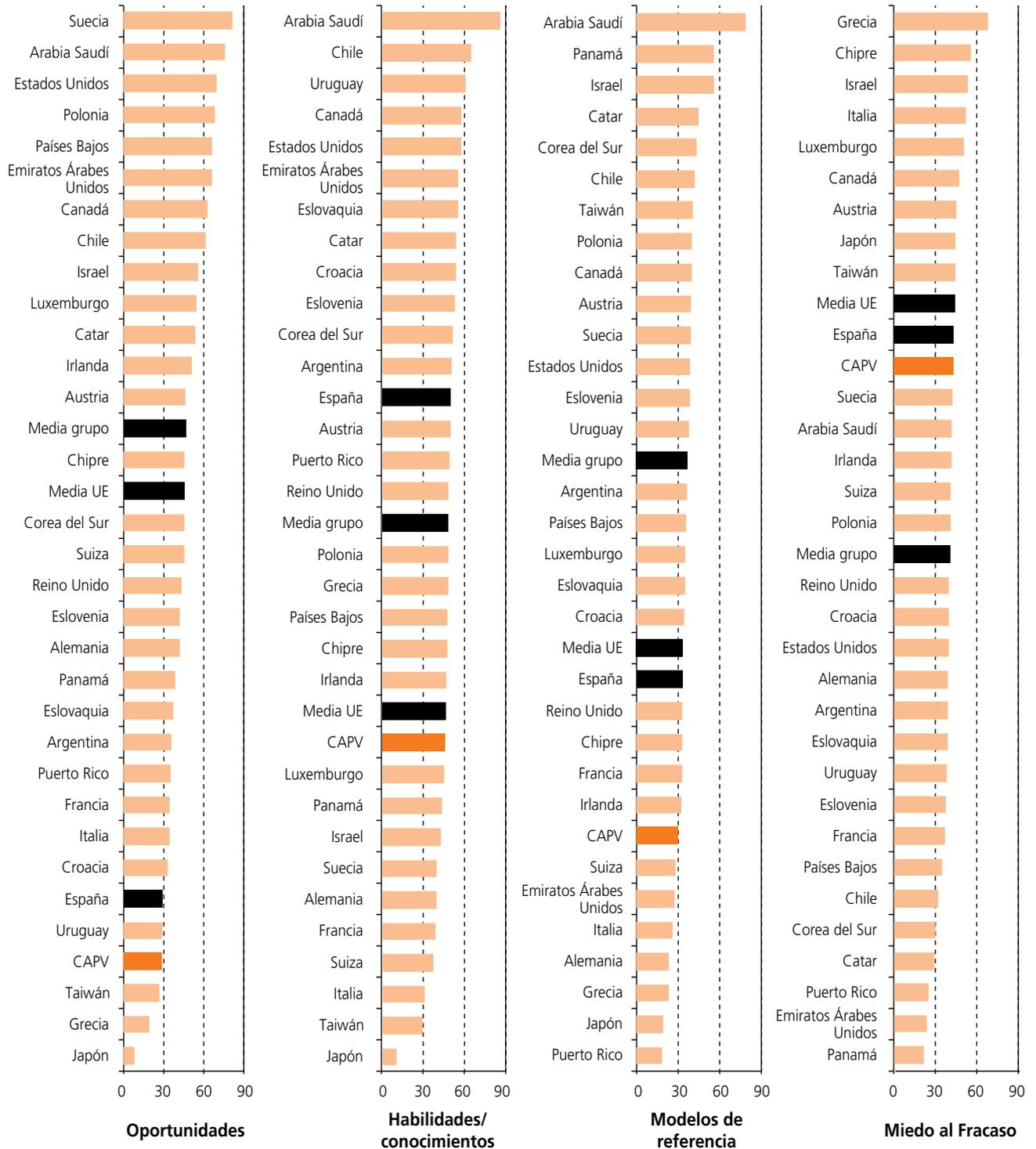
Segundo, en cuanto al reconocimiento de **conocimientos y habilidades para emprender**, Arabia Saudí se posiciona en la primera posición de este ranking con el reconocimiento de este capital humano por parte del 83,4% de su población entrevistada, mientras que Japón que ocupa la última posición con el reconocimiento de tan sólo el 10,1% de su población entrevistada (la antepenúltima posición la ocupa Italia). En este escenario, la percepción de la población vasca respecto a tener los conocimientos y habilidades necesarias para emprender (44,8%) se posiciona por debajo de la media de la población española (48,5%) y muy cercana a la media de los países de referencia de la Unión Europea (44,9%). Este indicador resulta ligeramente alentador ya que al menos casi la mitad de la población reconoce ser capaz de emprender y está bien posicionado respecto a los países de referencia. Sin embargo, aún existe el reto con la otra mitad de la población vasca que no percibe poseer ese capital humano. Es recomenda-

²⁴ Siguiendo los criterios del Banco Mundial, en el Proyecto GEM se considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta per cápita de 3.895 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 3.896 dólares y 12.055 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.056 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

²⁵ Véase, por ejemplo, el trabajo de Wennekers *et al.* (2005).

ble atender este aspecto, ya que para ese colectivo el emprender podría estar condicionado a dicha percepción o al no sentirse capaz de emprender aun teniendo dichos conocimientos y habilidades.

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 2018



Fuente: GEM (APS, 2018).

Tercero, el indicador de **los modelos de referencia** presenta una tendencia similar al indicador anterior, Arabia Saudí se posiciona en la primera posición de este ranking por la percepción del 79,1% de su población entrevistada, mientras que Puerto Rico y Japón ocupan la última posición con el reconoci-

miento de tan sólo el 19,4% de su población entrevistada (la antepenúltima posición la ocupa Grecia). En este escenario, la percepción de la población vasca relacionada a conocer otras personas que han emprendido en los dos últimos años (29,9%) se posiciona por debajo de la media de la población española (33,4%) y de la media de los países de referencia de la Unión Europea (33,6%). Este indicador presenta otro hecho relevante que es la percepción de que hay pocas personas que emprenden en el País Vasco y esto podría limitar a las personas la factibilidad de emprender. Además, el tener modelos de referencia va asociado al capital relacional que un emprendedor potencial necesita en cada etapa del proceso emprendedor.

Cuarto, en cuanto al **miedo al fracaso**, Grecia ocupa la primera posición ya que el 68,0% de su población percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, mientras que Panamá ocupa la última posición ya que tan sólo el 21,6% de su población entrevistada considera el miedo al fracaso como un limitante en la puesta en marcha de una iniciativa emprendedora. En este escenario, la percepción de la población vasca respecto al miedo al fracaso (42,7%) posiciona al País Vasco por debajo de la media de la población española (43,1%) y de la media de los países de referencia de la Unión Europea (43,9%). A pesar de que las diferencias son muy pequeñas, en este indicador el País Vasco se encuentra ligeramente mejor respecto a España y la media de los países de la Unión Europea. Sin embargo, el porcentaje sigue siendo muy cercano a la mitad de la población entrevistada. Es decir, para el 57,3% de la población vasca no existe el estigma del miedo al fracaso como un obstáculo aunque para el restante 42,7% de la población vasca aún existe la asociación de considerar el miedo a fracasar como una barrera.

El Gráfico 1.1.4 muestra el posicionamiento del País Vasco en lo relativo a la percepción de los valores y actitudes para emprender en comparación con la población del resto de comunidades autónomas españolas. Aunque dichas comunidades forman parte de un país, cada una de las regiones tiene sus propios matices respecto a los cuatro indicadores analizados.

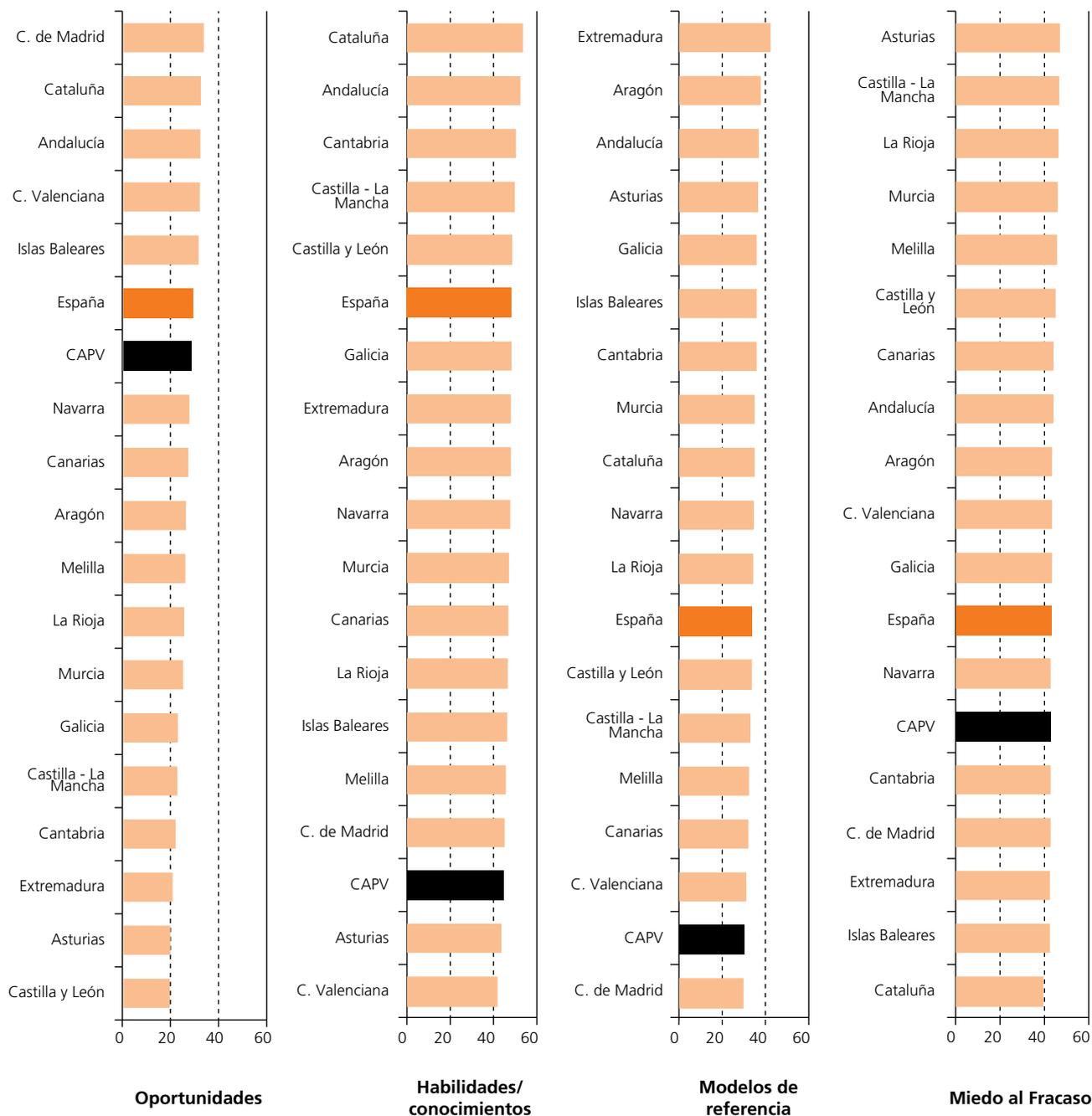
Primero, de acuerdo con la **percepción de oportunidades**, la Comunidad de Madrid ocupa la primera posición del ranking ya que el 33,5% de la población entrevistada reconoce la existencia de oportunidades para emprender en los próximos seis meses. En contraste, Castilla y León ocupa la última posición del ranking ya que tan sólo un 19,3% de la población entrevistada percibe oportunidades de negocio. En el contexto regional, la percepción de la población vasca respecto a la identificación de oportunidades (28,5%) se posiciona por debajo de la media de la población española (29,1%), así como por debajo de la media de las comunidades de referencia tales como Cataluña (32,2%), Madrid (33,5%); aunque ligeramente posicionada por encima de la media de Navarra (27,5%).

Segundo, si se considera la percepción de **conocimientos y habilidades para emprender**, Cataluña se posiciona en la primera posición de este ranking con el reconocimiento de este capital humano por parte del 53,6% de su población entrevistada, mientras que Valencia ocupa la última posición con el reconocimiento de tan sólo el 42,0% de su población entrevistada. En el contexto regional, la percepción de la población vasca respecto a tener los conocimientos y habilidades necesarias para emprender (44,9%) se posiciona por debajo de la media de la población española (48,5%), así como por debajo de la media de las comunidades de referencia tales como Cataluña (53,6%), Madrid (45,2%), y Navarra (47,7%). Si bien, el País Vasco ocupa la penúltima posición del ranking, la diferencia con las comunidades autónomas de cabeza es de menos de ocho puntos porcentuales (dos puntos menos que la edición anterior).

Tercero, en cuanto a la percepción de los **modelos de referencia**, Extremadura se posiciona en la primera posición de este ranking por la percepción del 41,6% de su población entrevistada, mientras que la Comunidad de Madrid ocupa la última posición con el reconocimiento de tan sólo el 29,3% de su población entrevistada (la penúltima posición la ocupa el País Vasco). En el contexto regional, la percepción de la población vasca relacionada con conocer a otras personas que han emprendido en los dos últimos años (29,9%) se posiciona por debajo de la media de la población española (33,4%), así como por debajo de la media de las comunidades de referencia tales como Cataluña (34,2%) y Navarra (34,0%) aunque ligeramente posicionada por encima de la Comunidad de Madrid (29,3%).

Finalmente, tomando en cuenta la percepción de **miedo al fracaso**, Asturias ocupa la primera posición (46,9%) y Cataluña la última posición (39,6%). En este contexto, la percepción de la población vasca respecto al miedo al fracaso (42,7%) posiciona al País Vasco en una situación favorable por debajo de la media de la población española (43,1%), así como muy similar a las comunidades de referencia: la Comunidad de Madrid (42,6%) y Navarra (42,8%) pero por encima de Cataluña (39,6%). Así, el País Vasco se posiciona entre las regiones donde la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo es menor.

Gráfico 1.1.4. Percepción de valores y actitudes para emprender de la población vasca en comparación a la población de otras comunidades autónomas españolas. CAPV 2018



Fuente: GEM (APS, 2018).

1.2. Resultados de la actividad emprendedora

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

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, definidos en la sección de conceptualización de la introducción de este informe. 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)*, la variable principal estimada por el proyecto GEM, que mide la actividad emprendedora en fase inicial de entre 0 y 42 meses de vida en los países participantes. Tal y 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 2017-julio 2018).
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, nacional y por comunidades autónomas españolas.

1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

La CAPV muestra en la edición 2018-19 un leve retroceso que le sitúa en un escenario de actividad emprendedora relativamente estable con respecto al ejercicio anterior.

Por una parte, la CAPV no ha conseguido continuar la senda de progreso emprendedor que presentaba en 2017. El 5,1% de la población vasca (entre 18 a 64 años) en 2018 estaba involucrada en la propiedad y gestión de un nuevo negocio (de hasta 42 meses de vida), lo que supone una reducción de 0,7 puntos respecto al año anterior, pero también un nivel muy superior al obtenido durante la última década, desde 2009, situándose en este ejercicio en valores de emprendimiento muy similares a los de los años 2004-2006. De hecho, las iniciativas nacientes (0-3 meses), avanzan levemente, siendo el indicador de negocios nuevos (3-42 meses), el que presenta la mayor merma. Esta situación puede estar poniendo en evidencia dificultades para la consolidación de las empresas más jóvenes (véase el Gráfico 1.2.1).

Gráfico 1.2.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Por otra parte, es importante destacar el incremento que muestra el índice de intención emprendedora futura. El porcentaje de personas emprendedoras *potenciales* que en 2018 declaran su intención de emprender en los tres próximos años avanza, por segundo año consecutivo, del 4,5% al 5%. En la misma dirección positiva se encuentra el indicador de población propietaria de *empresas consolidadas* (más de 42 meses de vida), que se incrementa levemente en este ejercicio, hasta el 5,8%, reduciéndose también la tasa de cierre empresarial, en la línea de la reducción que presenta el indicador TEA (véase la Tabla 1.2.1).

Tabla 1.2.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial.
CAPV 2004-2018

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
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%	4,5%	5,0%
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%	5,8%	5,1%
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%	2,6%	2,7%
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%	3,2%	2,4%
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%	5,6%	5,8%
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%	1,8%	1,6%

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

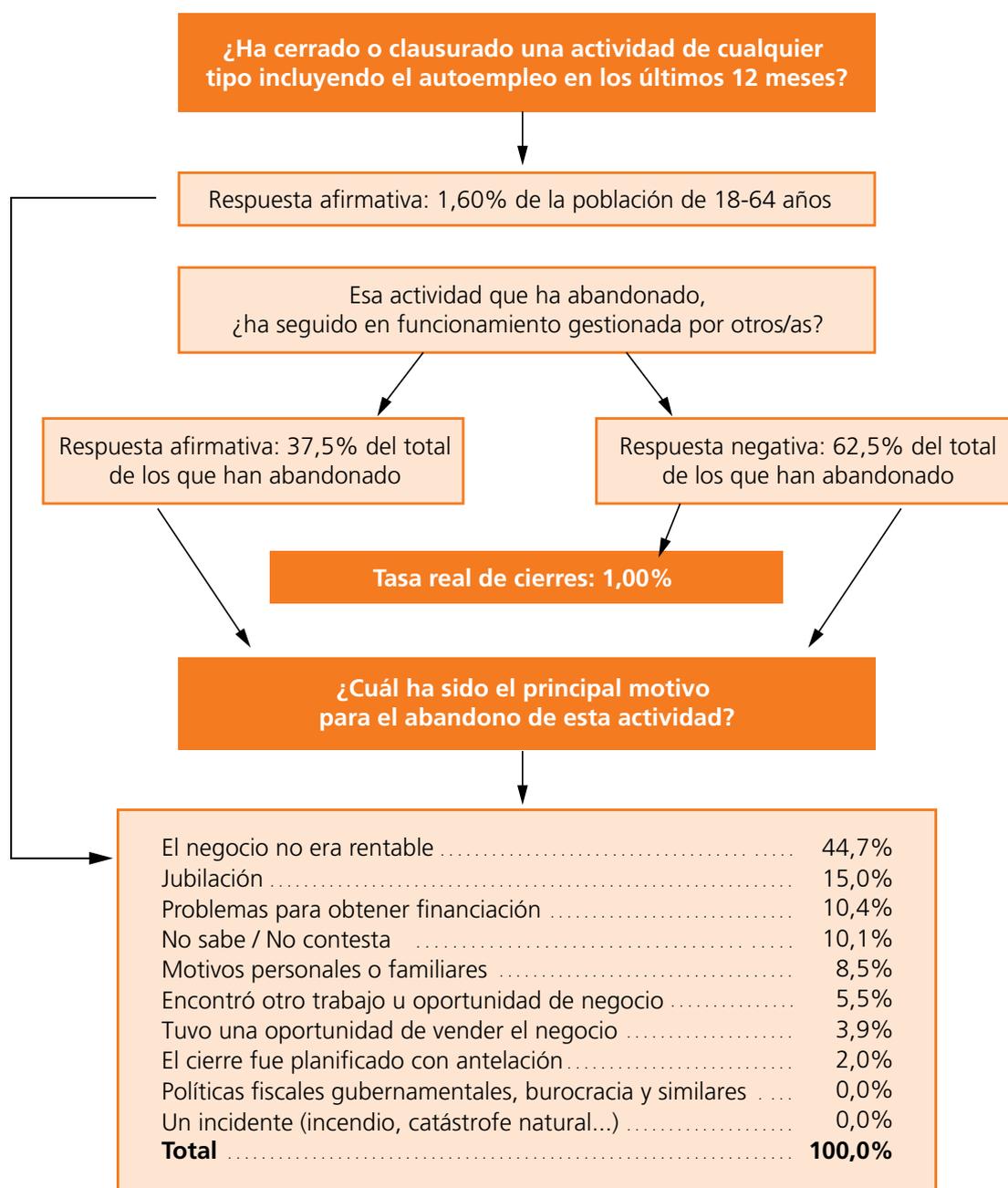
En definitiva, la actividad emprendedora de la CAPV presenta un escenario estable, con escasas variaciones, pero con orientaciones contrarias a las del año anterior. Si bien en 2017 no observábamos avance en los indicadores de potencial emprendedor futuro, ni en las actividades empresariales consolidadas, en 2018, ocurre lo contrario, siendo estos los indicadores que muestran desarrollo positivo. Por el contrario, el incremento de emprendimientos de hasta 3,5 años de vida que observábamos el año pasado se ha frenado y se ha reducido hasta una cifra que regresa a los datos que acostumbraba la CAPV en el periodo anterior al desencadenante de la crisis.

La tasa de cierres también mejora levemente este año, reduciéndose del 1,8% al 1,6% el porcentaje de la población involucrada en abandonos empresariales. El Gráfico 1.2.2 muestra las razones de abandono del negocio y su continuidad con otros/as propietarios/as. Los resultados indican que, a pesar de la reducción que muestra el cierre empresarial, en el último año es menor el porcentaje de abandonos empresariales que supone un traspaso del negocio a otros/as propietarios/as y no cierres definitivos (37,5%), por lo que la tasa neta de cierres se sitúa en una cifra idéntica a la del ejercicio anterior, un 1,0%.

La falta de rentabilidad del negocio sigue siendo la principal razón de cierre (44,7%). Por tercer año consecutivo, la jubilación de personas empresarias es la segunda causa de cese empresarial, si bien entre 2017 y 2018 se reduce a la mitad su incidencia, del 28% al 15%. Además, si se considera que la edad media de las personas emprendedoras con negocios consolidados en la CAPV aumenta levemente en 2018 hasta los 51 años, el impulso a la sucesión de cara al futuro se presenta un año más como una de las prioridades para la protección del empleo y actividad económica de negocios consolidados.

Es necesario resaltar que se observa un incremento de los problemas asociados a la falta de financiación (10,4%), que se convierte en la tercera razón de cese. De hecho, en páginas posteriores, en el apartado de «Financiación de la actividad emprendedora naciente», se muestra un incremento muy notable de capital aportado por la persona emprendedora. También se puede observar una reducción de la incidencia en cierres que responde a oportunidades de venta del negocio u ofertas de empleo por cuenta ajena.

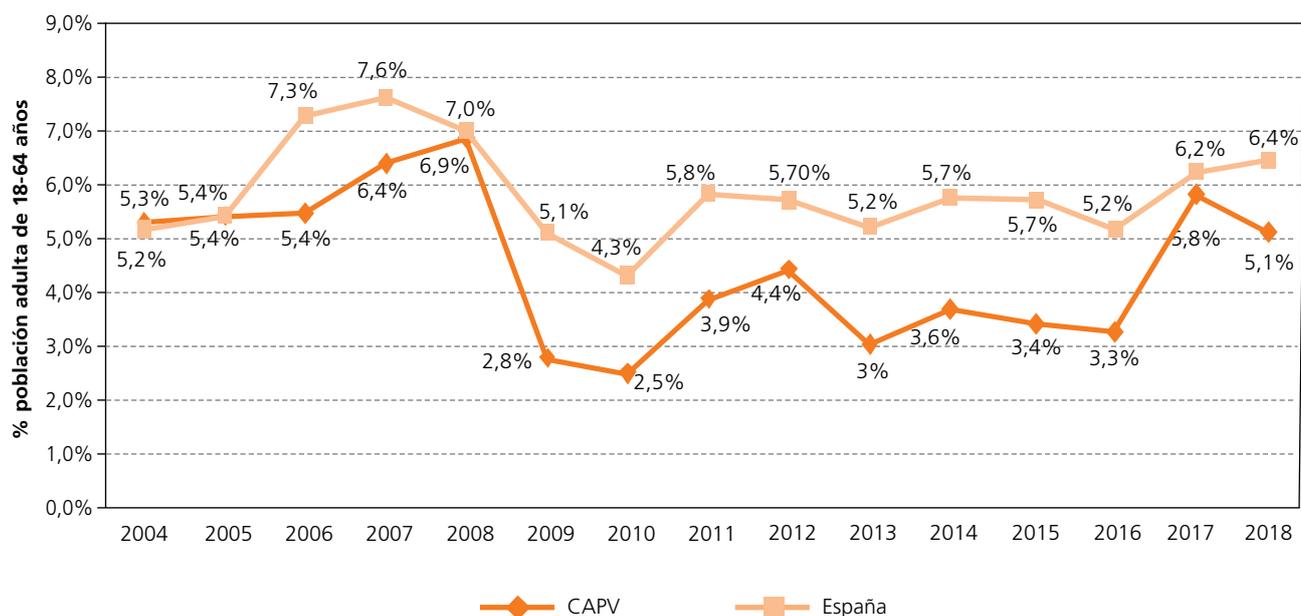
Gráfico 1.2.2. Abandono empresarial y motivo de abandono.
CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

La distancia de la CAPV con la media española se eleva hasta los 1,3 puntos derivado de la leve mejora del indicador estatal y el freno en la actividad emprendedora vasca (véase el Gráfico 1.2.3). La actividad emprendedora española se incrementa en 0,2 puntos porcentuales, manteniéndose en la senda alcista del año pasado, mientras que, la CAPV presenta una reducción de 0,7 puntos porcentuales.

Gráfico 1.2.3. Evolución del índice de actividad emprendedora.
TEA, CAPV y España, 2004-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

1.2.2. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

La motivación por la que se emprende es un factor que ofrece una premonición de la posible evolución que puede experimentar un nuevo negocio. Así, por ejemplo, en ocasiones nos podemos encontrar con personas que han comenzado un negocio por necesidad, sin contar con las capacidades y los recursos suficientes, y manifestando una escasa ambición para crecer. Algunas de estas personas emprendedoras, al haberse precipitado al decidir crear un negocio casi por la obligación de refugiarse en el autoempleo, padecen de unas deficiencias de recursos y de unas debilidades gerenciales que las pueden conducir al fracaso empresarial. Por el contrario, otras personas emprenden por haber detectado una oportunidad para introducir productos y servicios en el mercado mediante un nuevo negocio. En estos casos, es más probable que las personas cuenten con recursos y habilidades, lo que les da ciertas garantías de desarrollar con éxito sus ideas de negocio.

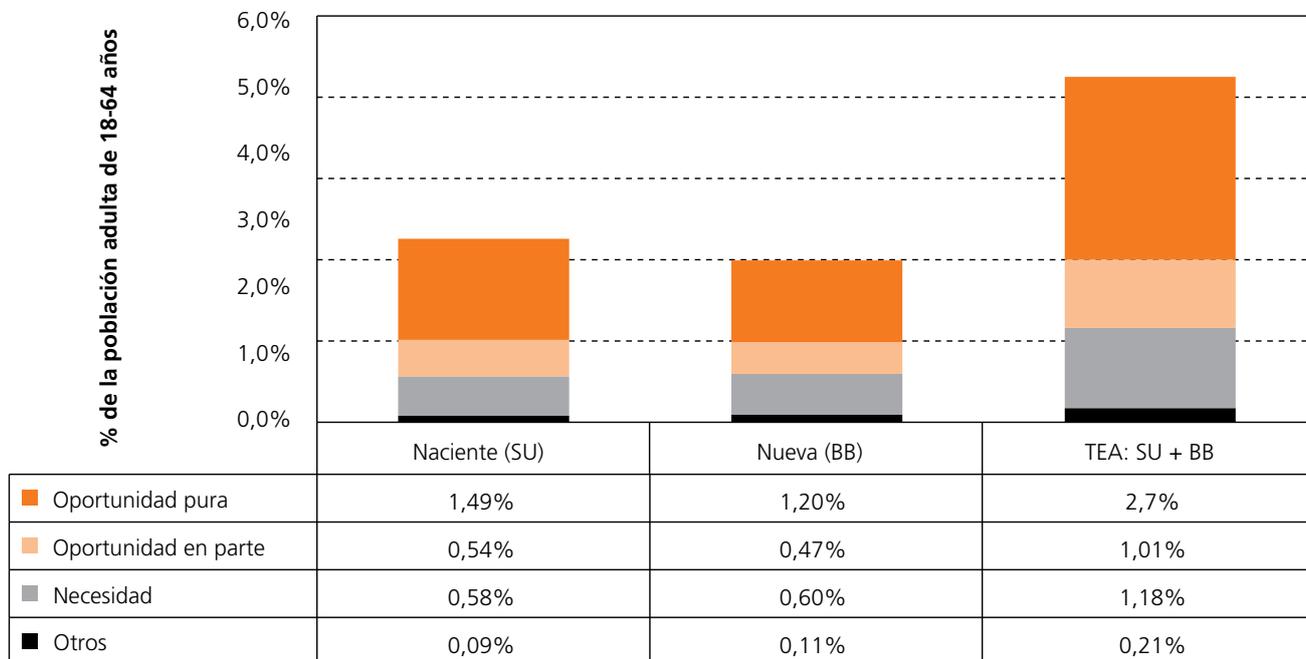
Tomando como punto de partida las entrevistas realizadas a la población adulta vasca de 18-64 años en 2018, el Gráfico 1.2.4 resume los principales indicadores de los motivos que animan a emprender a la ciudadanía vasca. Dichos motivos se clasifican según la etapa en la que se encuentre el negocio en fase «naciente» (SU, con un recorrido empresarial de hasta 3 meses) y fase «nueva» (BB, con un recorrido empresarial entre 3 y 42 meses).²⁶

Como se ha visto antes, alrededor de un 5,1% de la población de 18-64 años entrevistada en la CAPV en 2018 manifestó haber lanzado un negocio en algún momento durante los últimos 3,5 años, de los cuales un 72% lo ha lanzado motivado por la detección de una oportunidad, mientras que un 23% ha creado su empresa por la necesidad de subsistir ante la dificultad de disponer de una ocupación por cuenta ajena. Una tendencia que se aprecia en el Gráfico 1.2.4 es que el porcentaje de personas que emprenden por necesidad es menor para aquellos que han lanzado más recientemente. Es decir, del 2,7% de la población adulta que se encontraba en fase naciente tras haber creado un negocio a primeros del año 2018, el 21% lo ha hecho *por necesidad*, mientras que del 2,4% de la población adulta que

²⁶ 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.

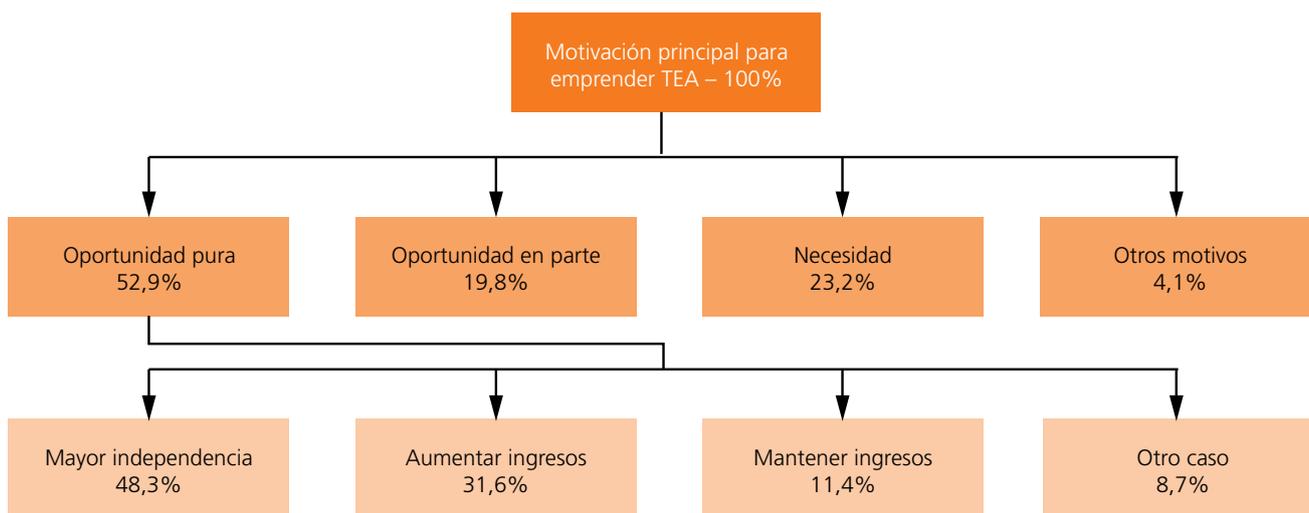
se encontraba en fase nueva tras haber iniciado el proceso emprendedor anteriormente (2015-2017) el 25% lo había hecho *por necesidad*.

Gráfico 1.2.4. *Motivos para emprender. TEA, CAPV 2018*



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.5. *Distribución del índice TEA en función del principal motivo para emprender. CAPV 2018*

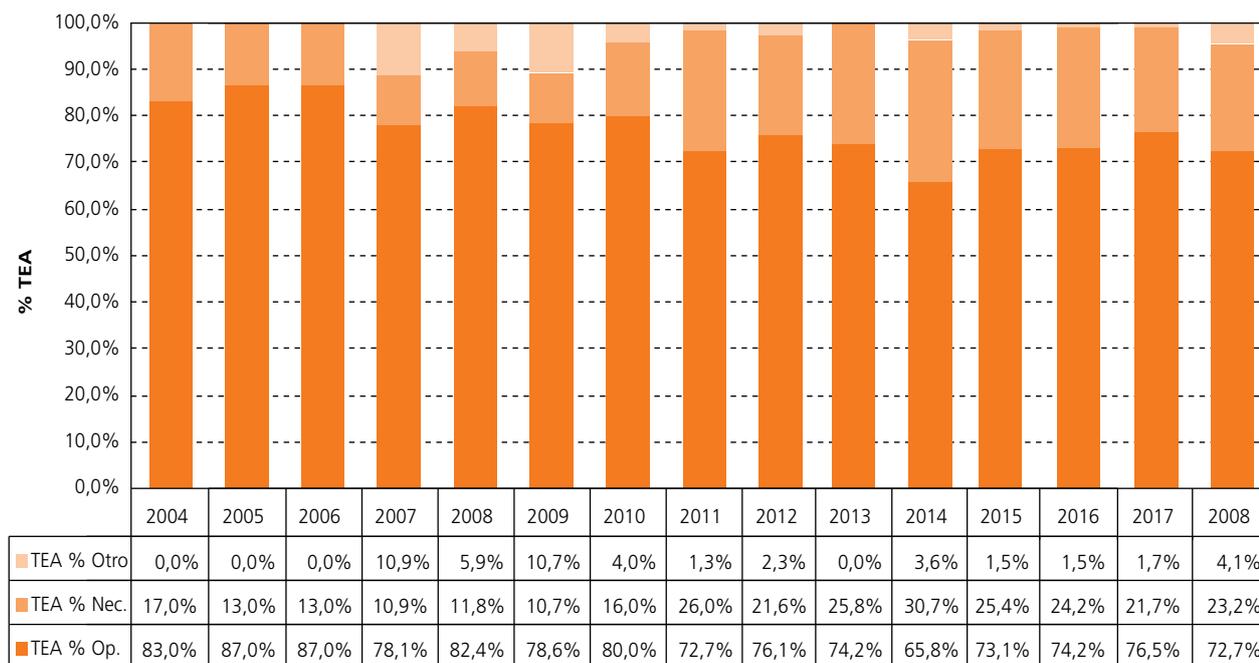


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Conviene destacar la evolución que ha tenido el emprendimiento por necesidad durante estas dos últimas décadas. En líneas generales, como se aprecia en el Gráfico 1.2.6, el emprendimiento por necesidad ha pasado a duplicarse en la segunda década con respecto a la primera década de este siglo (pasando de unas cifras como promedio que rondaban el 10-12% a otras cifras entre el 20-25%). En estos

últimos años la tendencia había comenzado a revertir, habiendo disminuido el emprendimiento *por necesidad* de un 30,7% (año 2014) a un 21,7% (año 2017). Pero en el año 2018 el emprendimiento *por necesidad* ha repuntado ligeramente hasta un 23,2%. Ello ha afectado al emprendimiento *por oportunidad* que ha pasado de ser un 76,5% (año 2017) a ser un 72,7% (año 2018). Habrá que vigilar la evolución de este indicador en los próximos años, especialmente cuando los augurios de estancamiento económico previstos en el contexto europeo han vuelto a salir a la luz.

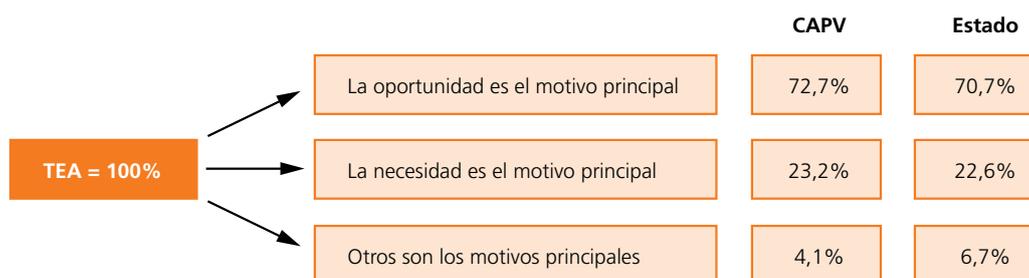
Gráfico 1.2.6. Evolución de la TEA según los motivos para emprender. CAPV 2004-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Al comparar los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.7), se observa que los datos no distan mucho. Es decir, en la actualidad entre un 70-72% de la población emprendedora comienza su andadura motivado por una oportunidad y entre un 22-23% lo hace por necesidad. Antes de entrar en recesión económica, en el Estado se contaba con un porcentaje superior de emprendimiento por oportunidad cercano al 90% y un porcentaje inferior de emprendimiento por necesidad próximo al 10%.

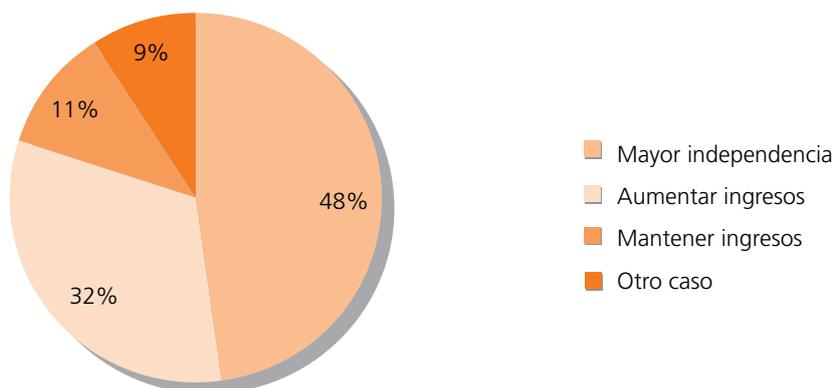
Gráfico 1.2.7. Principal motivo para emprender. CAPV y España 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018) y Peña et al. (2019).

Si se considera sólo al conjunto de personas que ha emprendido por oportunidad, se pueden distinguir motivos más específicos para emprender. En este sentido, el 33% de las personas que han emprendido por oportunidad lo ha hecho para mantener o aumentar los ingresos (11% y 32%, respectivamente). En cambio, la proporción de personas que han emprendido por el interés de conseguir una mayor independencia representa el 48% (véase el Gráfico 1.2.8).

Gráfico 1.2.8. La actividad emprendedora en fase inicial por oportunidad pura según el motivo específico para emprender. % del TEA CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

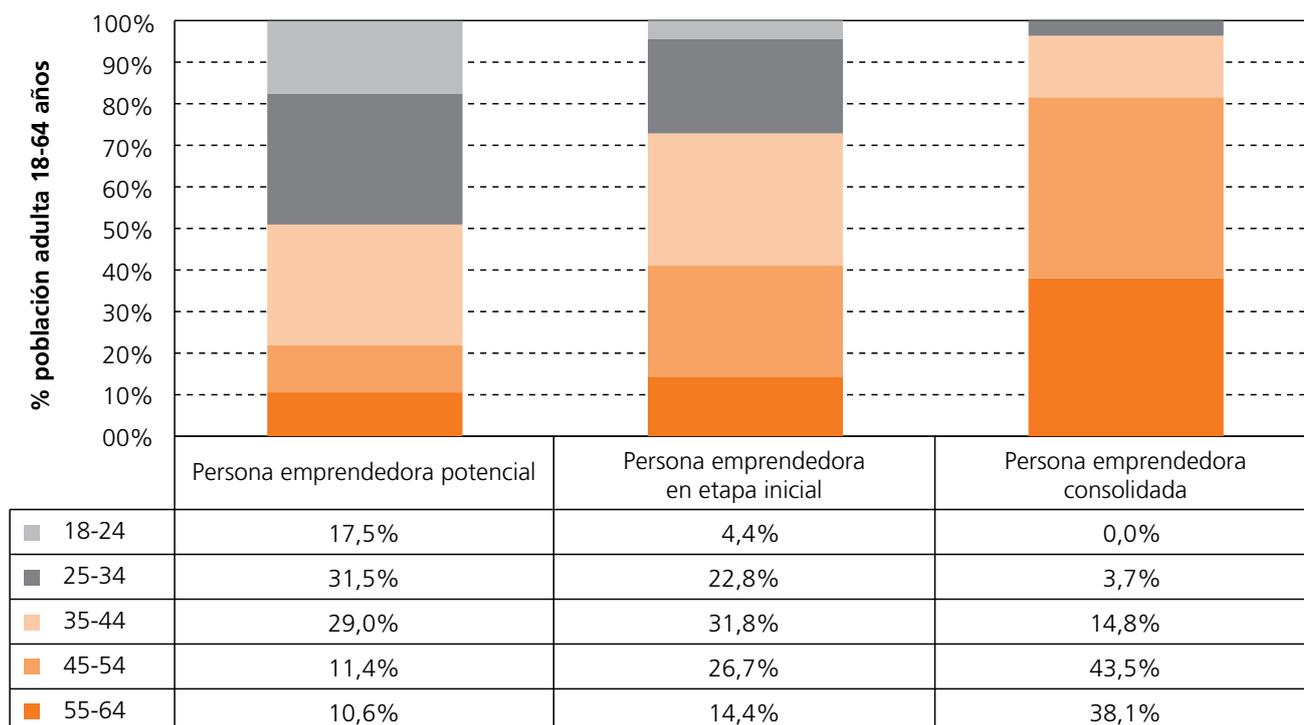
En este apartado se detalla el perfil de las personas vascas involucradas en el proceso emprendedor en 2018. Al igual que en la sección anterior, para el análisis se reconocen las distintas fases del proceso emprendedor. En concreto, se aplicará la conceptualización descrita en la introducción: emprendedor/a potencial, emprendedor/a en fase inicial (empresa creada con menos de 42 meses) y emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses).

Distribución por Edad

La distribución por edad de las personas emprendedoras varía dependiendo de la fase en la que se encuentren (Véase el Gráfico 1.2.9). De aquellas personas que potencialmente aspiran a ser emprendedoras, la mayoría (60,5%) se encuentra en una edad comprendida entre los 25-44 años. De aquellas personas cuyo negocio tiene una edad de hasta 3,5 años, la mayoría (58,5%) se encuentra en una edad comprendida entre los 35-54 años. Y de aquellas personas cuyo negocio tiene una edad de superior a los 3,5 años, la mayoría (81,6%) tiene una edad comprendida entre los 45-64 años.

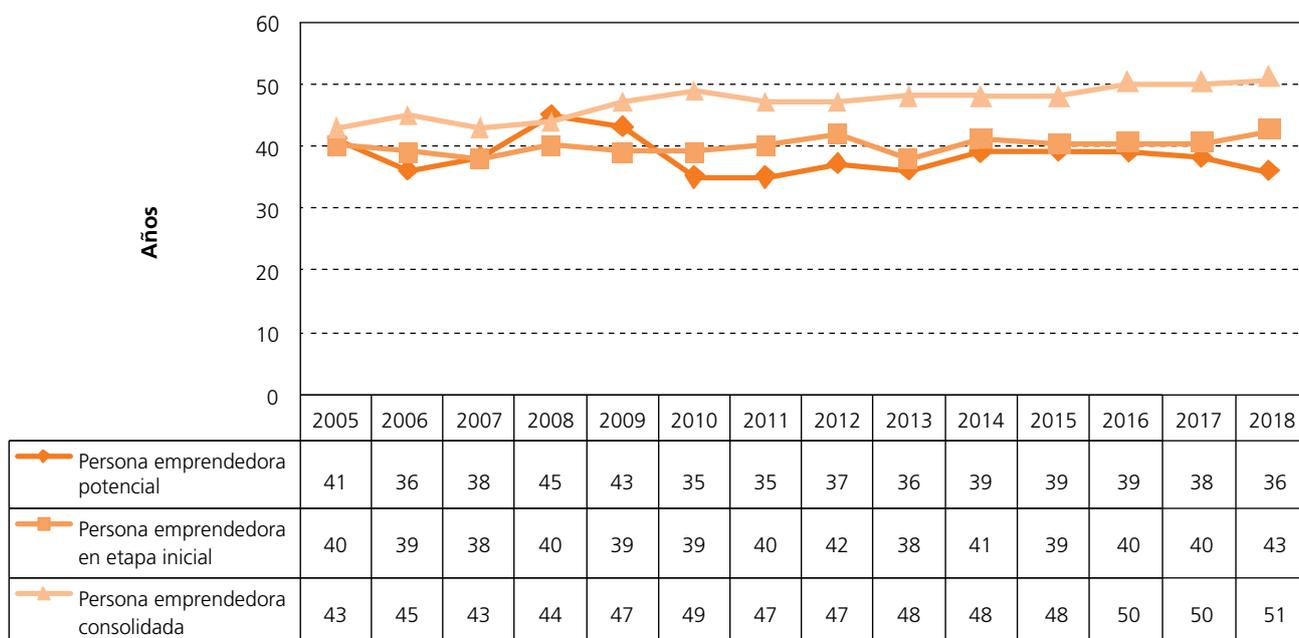
En cuanto a la evolución de la edad promedio, en el Gráfico 1.2.10 puede apreciar un envejecimiento paulatino de la población emprendedora. Así, por ejemplo, la edad promedio de las personas emprendedoras cuyos negocios se encontraban en una etapa inicial de hasta 3,5 años de existencia era de 40 años en el año 2008, mientras que diez años más tarde ese promedio es de 43 años (para el año 2018). Igualmente, la edad promedio de las personas emprendedoras cuyos negocios se encontraban en una etapa consolidada con una existencia superior a los 3,5 años era de 44 años en el año 2008, mientras que diez años más tarde ese promedio ha pasado a ser de 51 años (para el año 2018). Eso significa que los proyectos se están creando y consolidando en etapas más tardías del ciclo vital de las personas.

Gráfico 1.2.9. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor.
CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.10. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor.
CAPV 2005-2018

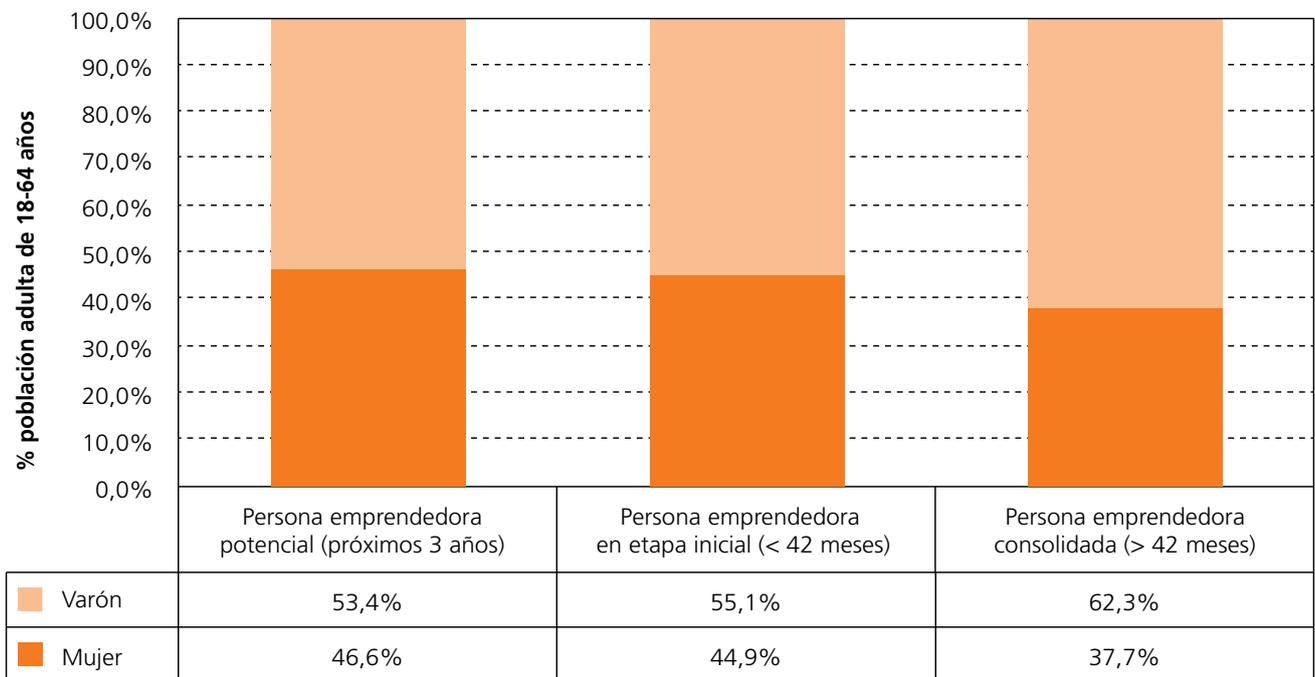


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Distribución por Género

En el Gráfico 1.2.11. se puede observar que la mayoría de las personas entrevistadas que pertenecen a cualquiera de las tres etapas del proceso de emprendedor en el año 2018 son varones. La diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras para la fase de empresas consolidadas es de 24,6%. En cambio, la diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras para la fase de empresas en etapa potencial es de 10,2%. Por último, la diferencia entre el porcentaje de varones de mujeres que aspiran a emprender es de 6,8%. Ello sugiere que se va avanzando hacia un reparto más igualitario de la actividad emprendedora entre hombres y mujeres. Llama la atención, no obstante, la acusada brecha que se observa entre los negocios consolidados.

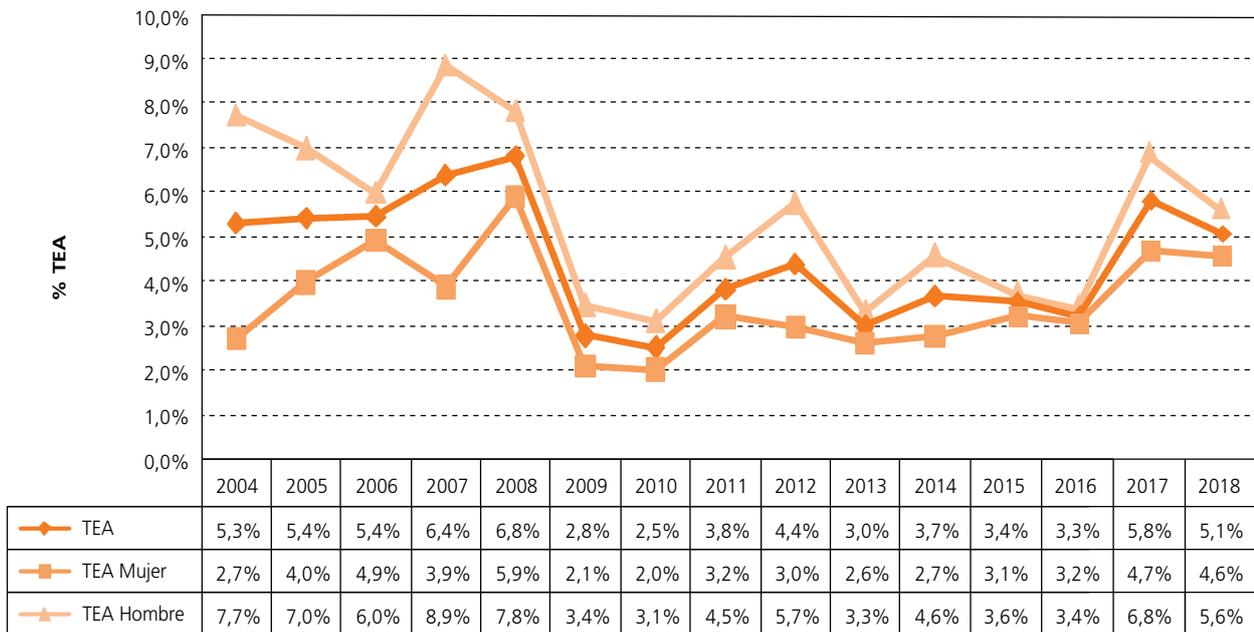
Gráfico 1.2.11. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

En cuanto a la evolución de la tasa de la actividad emprendedora (TEA) categorizada por género, se observa que la propensión para emprender de los varones es ligeramente superior a la de las mujeres, y esa tónica no ha variado en estas dos últimas décadas. En ocasiones, los porcentajes de actividad emprendedora (TEA) de cada colectivo de varones y mujeres no difieren mucho entre ellos, pero en otras ocasiones las diferencias pueden ser de hasta 5 puntos porcentuales (véase el Gráfico 1.2.12). No existe una correlación clara que sirva para sostener que esas diferencias se deban a las tendencias contraccionistas o expansionistas de los ciclos económicos.

Gráfico 1.2.12. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2018

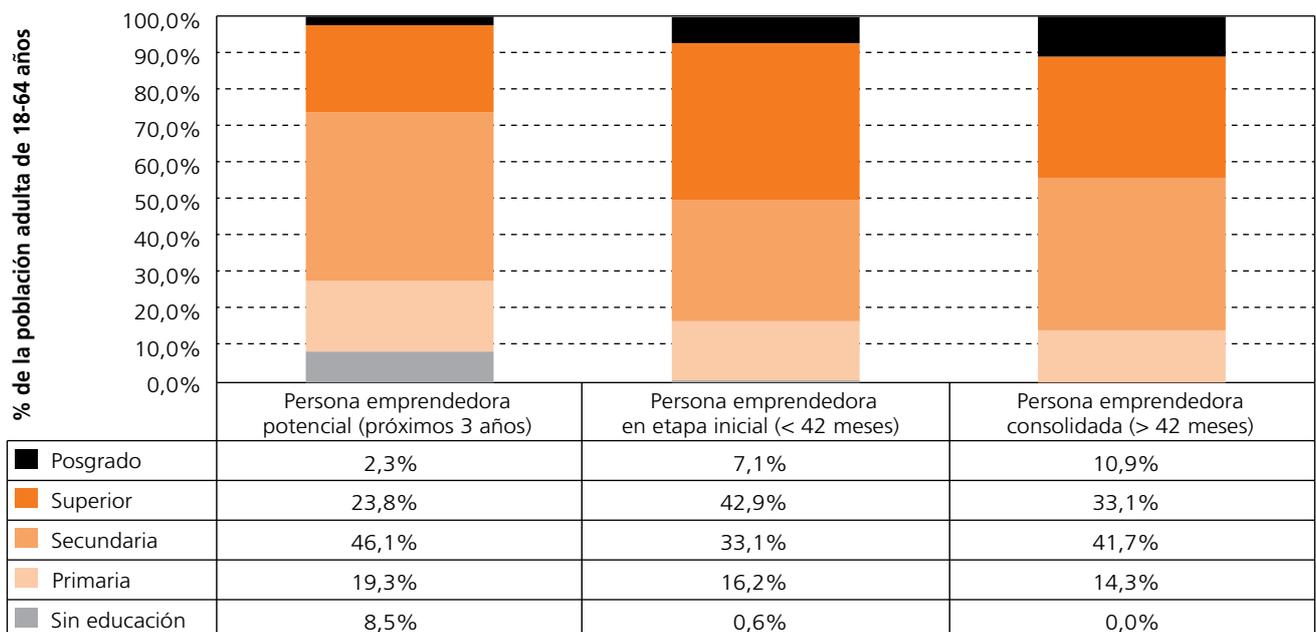


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Distribución por Nivel de Educación

Teniendo en cuenta los datos recogidos a través de las entrevistas realizadas en 2018, en el Gráfico 1.2.13 se percibe que la mayoría de las personas emprendedoras identificadas poseen estudios de secundaria y superior. El 46,1% de las personas emprendedoras potenciales cuentan con estudios de secundaria (bachillerato o estudios medios) y el 42,9% de las personas emprendedoras en la etapa inicial tienen estudios superiores (licenciatura, ingeniería o equivalente).

Gráfico 1.2.13. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018



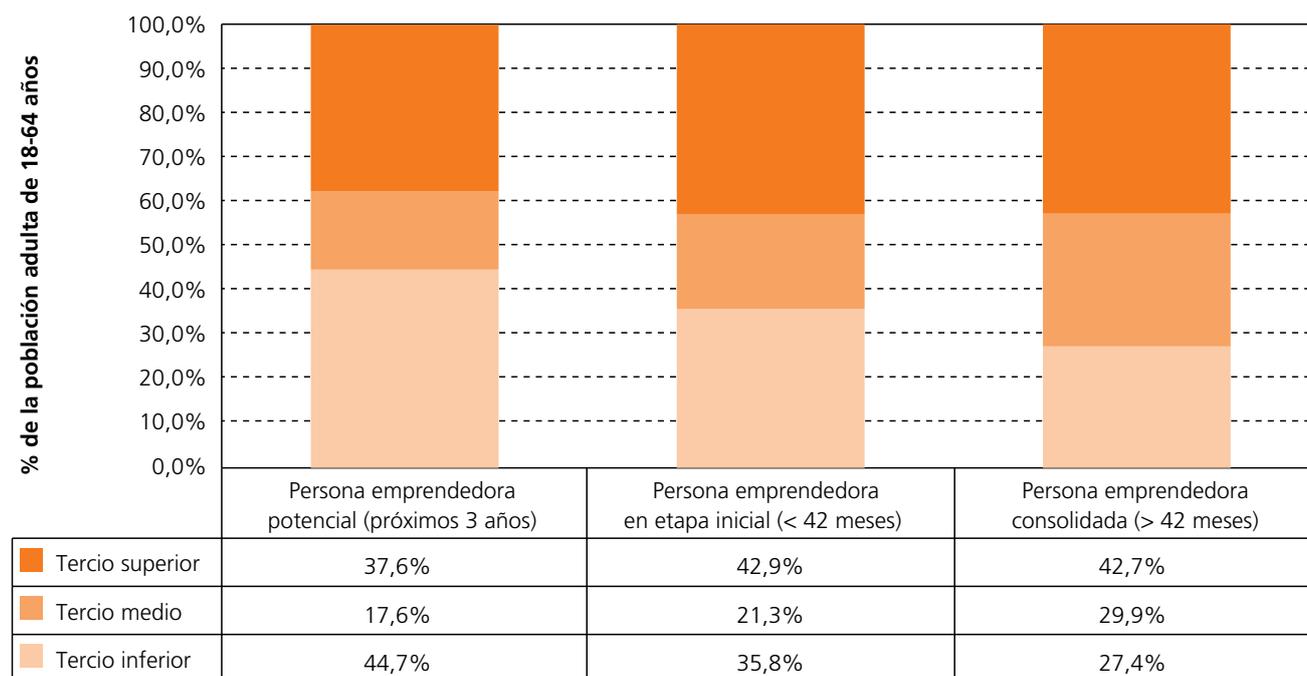
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

En el caso de los negocios que se encuentran en una etapa inicial, las personas emprendedoras en su mayoría tienen una formación universitaria (42,9% de este colectivo emprendedor). En cambio, en aquellos negocios que se encuentran en una etapa consolidada (cuya edad empresarial es superior a los 3,5 años), las personas emprendedoras en su mayoría tienen una formación de educación secundaria (41,7% de este colectivo emprendedor), mientras que los que tienen formación universitaria apenas constituye un tercio de este colectivo. Una interpretación de este resultado podría ser que cada vez es un mayor número de personas con formación universitaria la que se anima a lanzar sus propios negocios.

Distribución por Nivel de Renta

A partir de la información obtenida de las personas emprendedoras vascas en lo que se refiere al nivel de renta, las personas encuestadas con intención de emprender manifiestan en su mayoría (44,7%) pertenecer al tercio de la sociedad de renta inferior (véase el Gráfico 1.2.14). Sin embargo, las personas emprendedoras cuyos negocios se encuentran en una fase inicial (vida empresarial de hasta 3,5 años) pertenecen en su mayoría (42,9%) al tercio de la sociedad de renta superior. De forma similar, para el caso de las personas emprendedoras propietarias de negocios consolidados, el 42,7% revela pertenecer al estrato de la sociedad de renta superior.

Gráfico 1.2.14. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género²⁷

En este apartado se analiza el comportamiento de determinados indicadores en función del género, para aquellas personas emprendedoras y propietarias de negocios en su fase inicial (de hasta 3,5 años) que han sido entrevistadas en esta edición de GEM CAPV.

²⁷ Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en 2018.

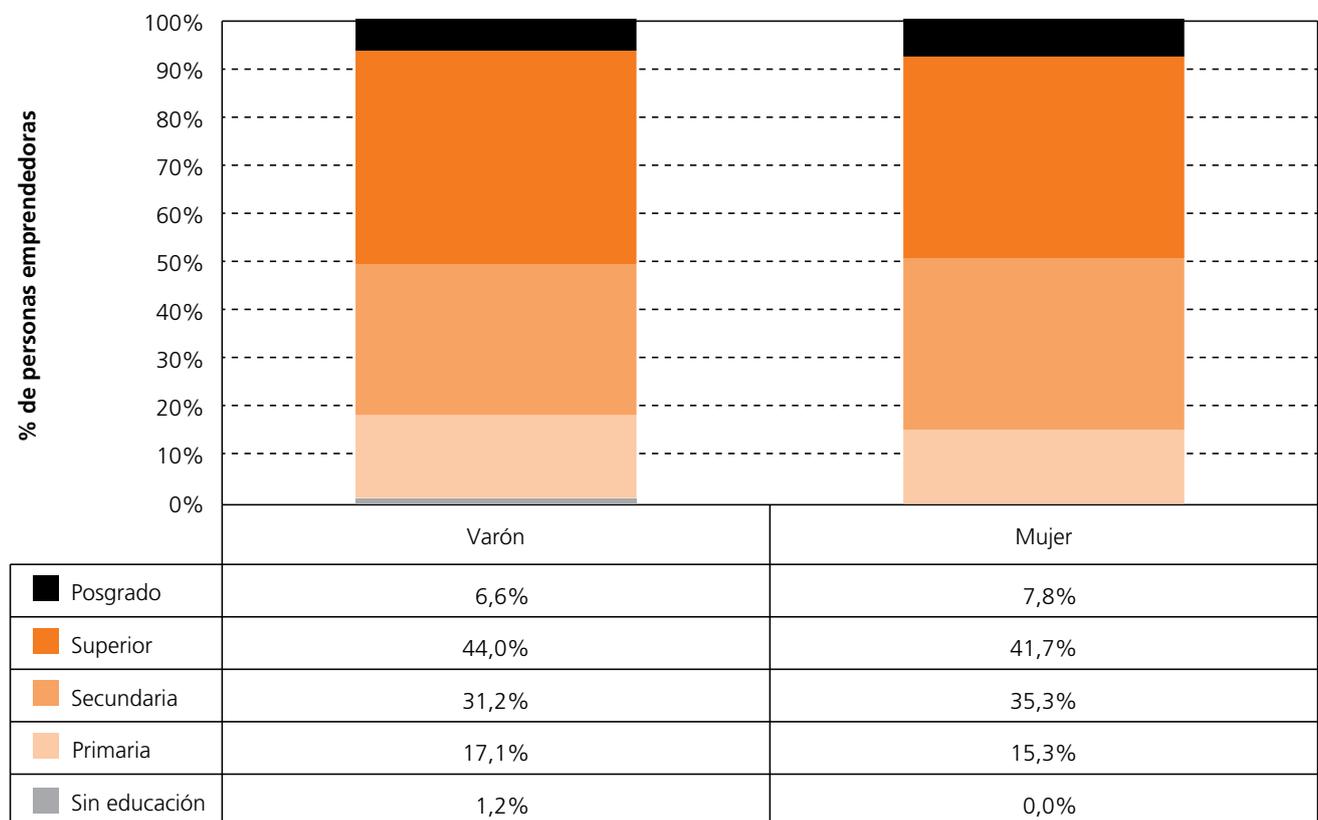
Edad de las personas emprendedoras y el género

En el año 2018, el promedio de la edad tanto de las mujeres emprendedoras vascas como de los varones sigue la misma tendencia que en el año 2017, con un mismo valor promedio de 42 años para ambos grupos.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

Teniendo en cuenta el nivel de estudios de las personas emprendedoras en fase inicial según su género (véase el Gráfico 1.2.15), el porcentaje de emprendedores vascos sin estudios o con estudios primarios (18,3%) es superior al de las emprendedoras vascas (15,3%). Aproximadamente, un 50% de los emprendedores vascos y las emprendedoras vascas cuentan con estudios superiores y de postgrado. Se observa que ha incrementado el porcentaje de estudios superiores o de postgrado respecto a las ediciones anteriores en ambos grupos de género.

Gráfico 1.2.15. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

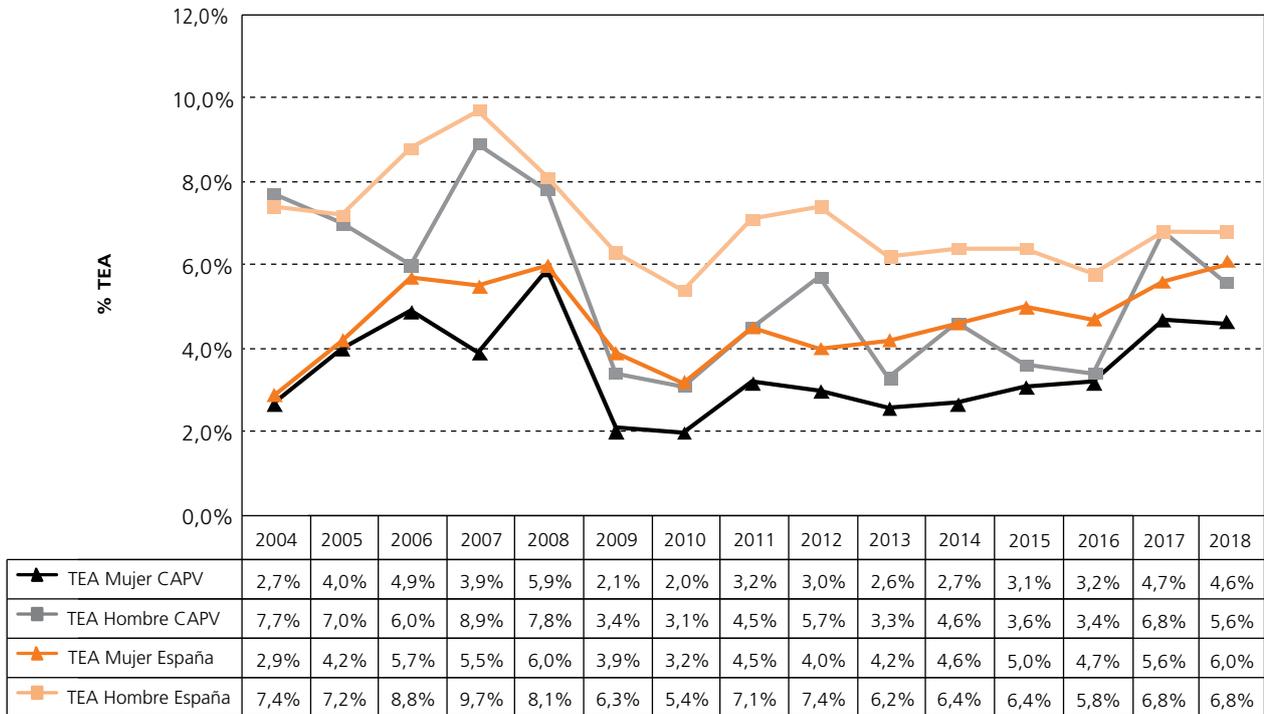
Motivos para emprender y el género

Respecto a la actividad emprendedora masculina, continúa siendo superior a la femenina, tanto a nivel CAPV como a nivel de España (véase el Gráfico 1.2.16). En ambos contextos, vasco y español, las tendencias son muy similares, siendo la actividad emprendedora de España superior a la vasca para ambos grupos de género.

En el año 2018 la tasa TEA femenina en España se ha situado en un 6%, teniendo un incremento del 0,4% respecto al año anterior. Por el contrario, en caso de la tasa TEA masculina en España, no ha sufrido

cambios respecto al año anterior, manteniéndose en el 6,8%; mientras que, en el País Vasco, tanto la tasa de actividad emprendedora femenina como la masculina han disminuido en 0,1 (de 4,7% a 4,6%) y 1,2 (de 6,8% a 5,6%) puntos, respectivamente, en comparación con el ejercicio anterior. Esto supone que la actividad emprendedora femenina en fase inicial ha mantenido su peso relativo, mientras que la masculina ha disminuido, revirtiendo así la diferencia de género que había emergido en la edición anterior.

Gráfico 1.2.16. Evolución del TEA según el género.
CAPV-España 2004-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Respecto a la ratio mujer/hombre, esta ha incrementado del año 2017 al 2018 del 0,69 al 0,82. Esto significa que, por cada 10 hombres, hay 8 mujeres emprendedoras (véase la Tabla 1.2.2). Este dato refleja un avance importante que apunta hacia una mayor igualdad en el emprendimiento.

Tabla 1.2.2. Evolución Ratio Mujer/Hombre.
CAPV 2004-2018

Ratio	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
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	0,69	0,82

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

La motivación para emprender se considera un factor determinante que sirve para predecir el origen y desarrollo de la actividad emprendedora. A la vista de los resultados obtenidos en esta edición, la actividad emprendedora de las mujeres continúa siendo más débil que la de los hombres. Mientras un 4,6% de las mujeres emprende en la CAPV, es un 5,6% de los varones el que se aventura a lanzar un negocio. Del grupo de las mujeres, casi un 20% emprende por necesidad. En cambio, en el grupo de los varones, es más de un 25% el que crea una empresa por necesidad. La ratio mujer/hombre del TEA no representa grandes diferencias entre emprender por oportunidad o por necesidad, situándose en un 0,8 y

en 0,6, respectivamente. Así, por cada diez emprendedores varones por oportunidad, hay 8 emprendedoras mujeres por oportunidad, y por cada diez emprendedores varones por necesidad, hay solamente 6 emprendedoras mujeres por necesidad (Véase el Tabla 1.2.3).

Tabla 1.2.3. Motivos para emprender según el género.
CAPV 2018

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio mujer-hombre
Por oportunidad	3,7%	3,3%	4,1%	0,80
Por necesidad	1,2%	0,9%	1,5%	0,60
Otros motivos	0,2%	0,4%	0,1%	4,00
Total	5,1%	4,6%	5,6%	0,82

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

La financiación es un elemento crítico que condiciona el nacimiento y despegue inicial de nuevas iniciativas de negocio. La mayor incertidumbre, la falta de garantías, así como la ausencia de una trayectoria pasada, son ejemplos de factores que explican sus mayores dificultades para acceder a la financiación bancaria convencional. Es cierto que en la última década se ha multiplicado el número de agentes que ofrecen financiación alternativa específicamente orientada a iniciativas de negocio de nueva creación. Es el caso de los *business angels*, fondos de *venture capital*, los préstamos participativos o las plataformas digitales de financiación participativa. Sin embargo, es necesario precisar que la gran mayoría de estos agentes financia un perfil de proyecto emprendedor muy particular. No es suficiente con presentar un modelo de negocio viable, sino que el proyecto debe cumplir una serie de condiciones que propicien su atractivo inversor (proyectos escalables, innovadores, dirigidos a mercados globales y con altas expectativas de crecimiento). En este contexto, la financiación del emprendimiento debe ser concebida desde una perspectiva más amplia, incluyendo también el protagonismo que desempeñan los canales informales de financiación que vehiculizan el capital procedente de personas allegadas o próximas a la persona que emprende (amigos/as y familiares fundamentalmente).

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

Financiación de la actividad emprendedora naciente

El proyecto GEM recopila información referida al dinero que han requerido las personas emprendedoras en fase naciente para la puesta en marcha del negocio. El capital promedio se situó en 53.105 euros si bien el valor más frecuente de capital requerido (de acuerdo con la moda) se posiciona en 5.000 euros. Al emplear la mediana como indicador de referencia,²⁸ la necesidad de financiación se sitúa en 2018 en 21.740 euros, un dato muy similar al computado en 2017 (23.499 euros) y ligeramente superior al importe medio registrado en el conjunto de España (20.000 euros). Este dato implica que la mitad de los proyectos en fase de gestación iniciaron su actividad declarando unas necesidades de financiación superiores a dicho umbral. El Gráfico 1.2.17 representa la evolución de esta variable durante el periodo 2005-2018²⁹ en el

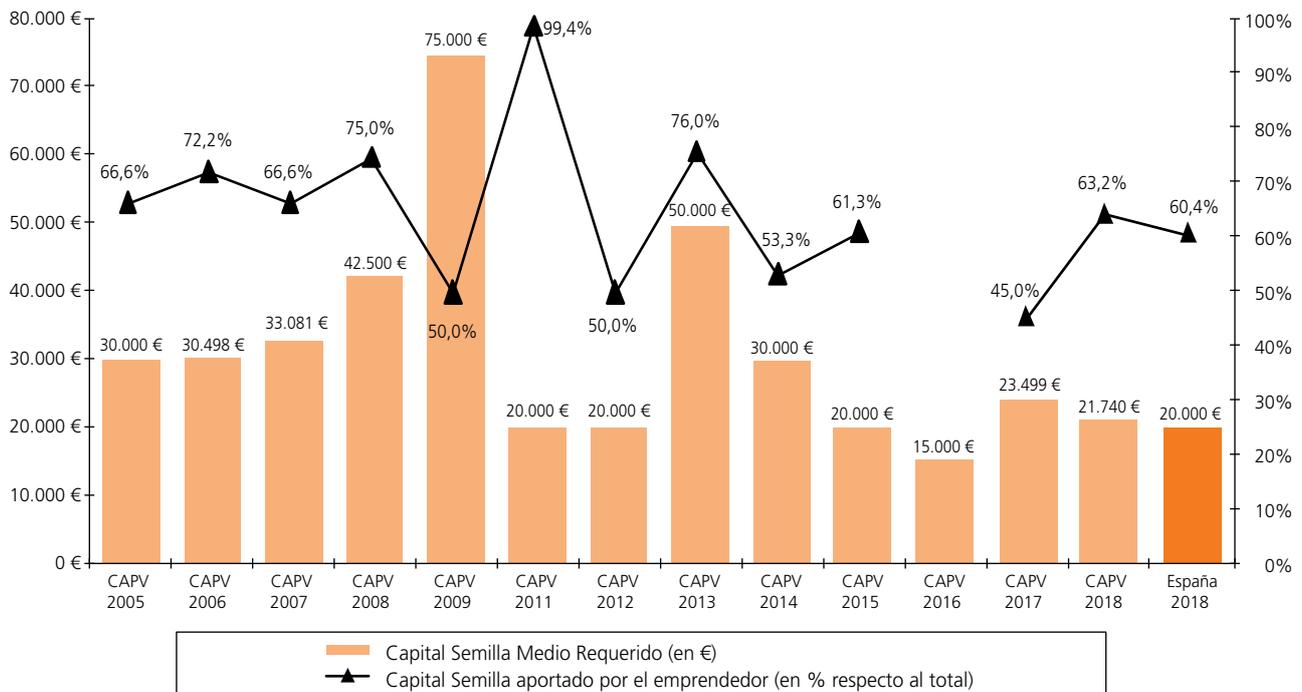
²⁸ La elevada dispersión aconseja el uso de la mediana como medida de referencia debido a su mayor representatividad en el análisis e interpretación de los datos.

²⁹ Los datos están calculados sobre el total de proyectos que afirman requerir de capital para poder emprender una nueva actividad.

conjunto de la CAPV. Parece observarse que las necesidades medias de financiación semilla se mantienen estables en los últimos años en un importe próximo o cercano a los 20.000 euros.

La financiación requerida para emprender es una variable de interés que correlaciona muy probablemente con el tamaño y la proyección futura de las nuevas empresas creadas. La menor presencia del emprendimiento por necesidad, más orientado hacia proyectos de autoempleo de menor envergadura, puede explicar en parte la recuperación que ha experimentado este dato a partir del año 2016, momento en el que en el que esta variable tocó suelo (15.000 euros). No obstante, sigue apreciándose una tendencia que muestra que las necesidades de financiación para el arranque de una nueva actividad son significativamente inferiores si se comparan con los datos computados en la década pasada, concretamente el período pre-crisis (2005-2009). Este hecho no tiene por qué estar necesariamente indicando una menor envergadura o proyección potencial de los proyectos creados e incluso es coherente con tendencias actuales en emprendimiento que detectan que las fases más primigenias deberían ser abordadas comprometiendo los menores recursos financieros posibles (prototipos, versiones iniciales, validaciones preliminares de los modelos de negocio, etc.)

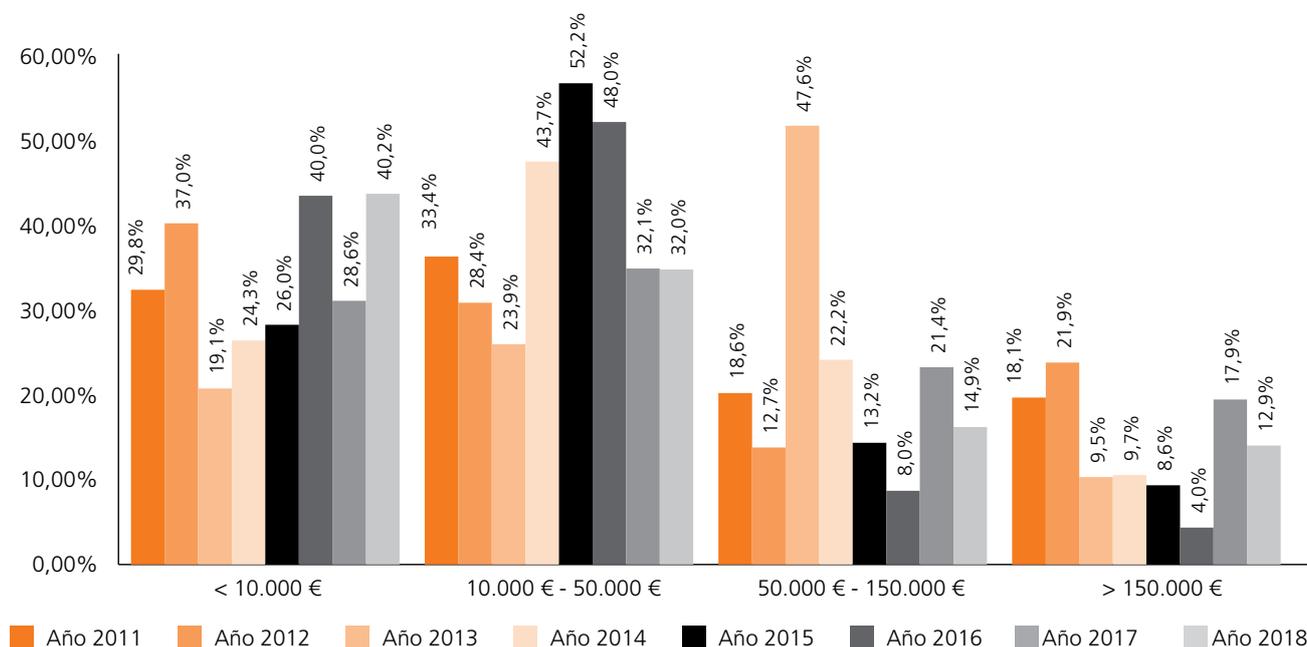
Gráfico 1.2.17. Evolución del capital semilla requerido y porcentaje de capital aportado por la persona emprendedora naciente. Datos en mediana. CAPV (2004-2018) y España 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

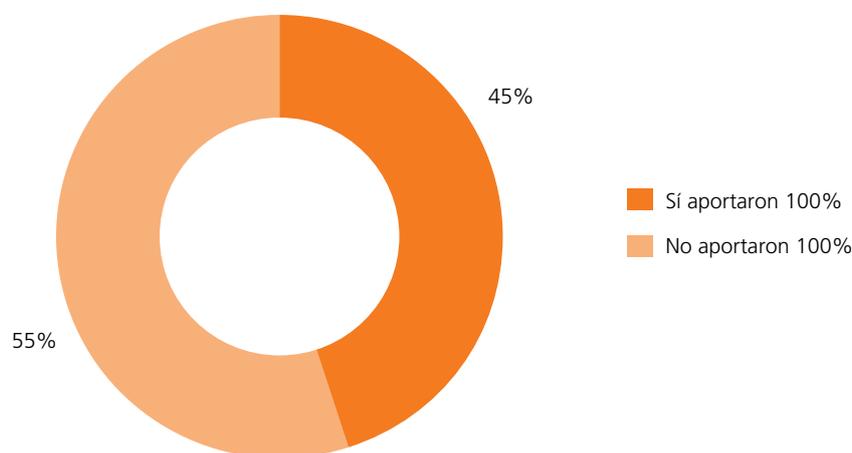
Por tramos de inversión, se observa un apreciable incremento del conjunto de proyectos cuya puesta en marcha ha requerido un desembolso económico de baja cuantía. De esta forma, cuatro de cada diez personas (40,2%) en fase naciente afirmaron no haber invertido más de 10.000 euros para arrancar la actividad (frente al 28,6% en 2017). Un 32% se sitúa en el tramo que oscila entre los 10.000 y 50.000 euros (idéntico porcentaje a 2017). Por otro lado, se observa un descenso en el porcentaje de proyectos que inician su actividad con unas necesidades de financiación muy elevadas (>150.000 euros) (12,9% frente al 17,9% en 2017), si bien se mantiene como uno de los datos más elevados de los últimos cinco años (véase el Gráfico 1.2.18).

Gráfico 1.2.18. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.19. Porcentaje de personas emprendedoras (en fase naciente) que aportaron la totalidad del capital semilla requerido. CAPV 2018

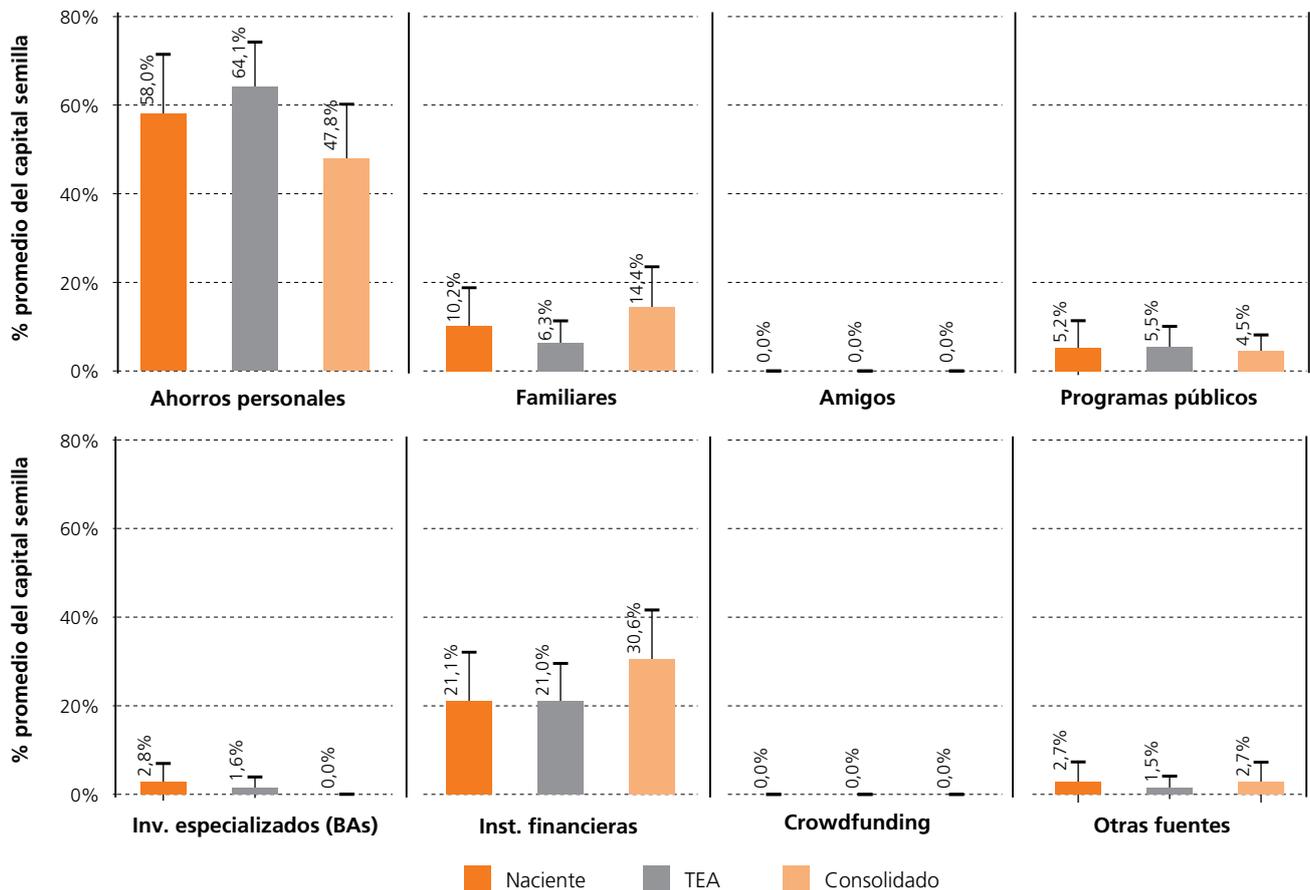


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Respecto a la fuente de procedencia de la financiación utilizada (véase el Gráfico 1.2.20), las aportaciones del equipo promotor siguen representando la principal fuente de financiación. De hecho, aumenta su protagonismo en fase naciente ya que cubren de media el 58% de los requerimientos de capital semilla frente al 45,8% en 2017. De igual forma, ha aumentado respecto al año anterior la proporción de proyectos cuyas necesidades de financiación en el momento del arranque provienen en su totalidad de los ahorros propios de sus fundadores (45%). Se observa además que se trata de una fuente de financiación cuya dependencia en fases iniciales (58% en nacientes; 64,1% en nuevas) es más acusada si se compara con lo que sucede en fase consolidada (47,8%). En segundo lugar, se encuentran las instituciones financieras, que cubrirían de media un 21,1% de las necesidades de financiación semilla

(15,7% en 2017), un porcentaje de cobertura que aumenta en la medida en que el proyecto se consolida en el mercado (30,8% de necesidades cubiertas en fase consolidada). En fase naciente, le siguen las aportaciones de familiares (10,2%), los programas de ayudas públicas (5,1%) y los inversores especializados o *business angels* (2,8%).

Gráfico 1.2.20. Porcentaje promedio del capital semilla (que se ha accedido o se espera acceder) de las personas emprendedoras nacientes según la fuente de origen. CAPV 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018). Nota: Las líneas verticales representan el intervalo de confianza al 95%.

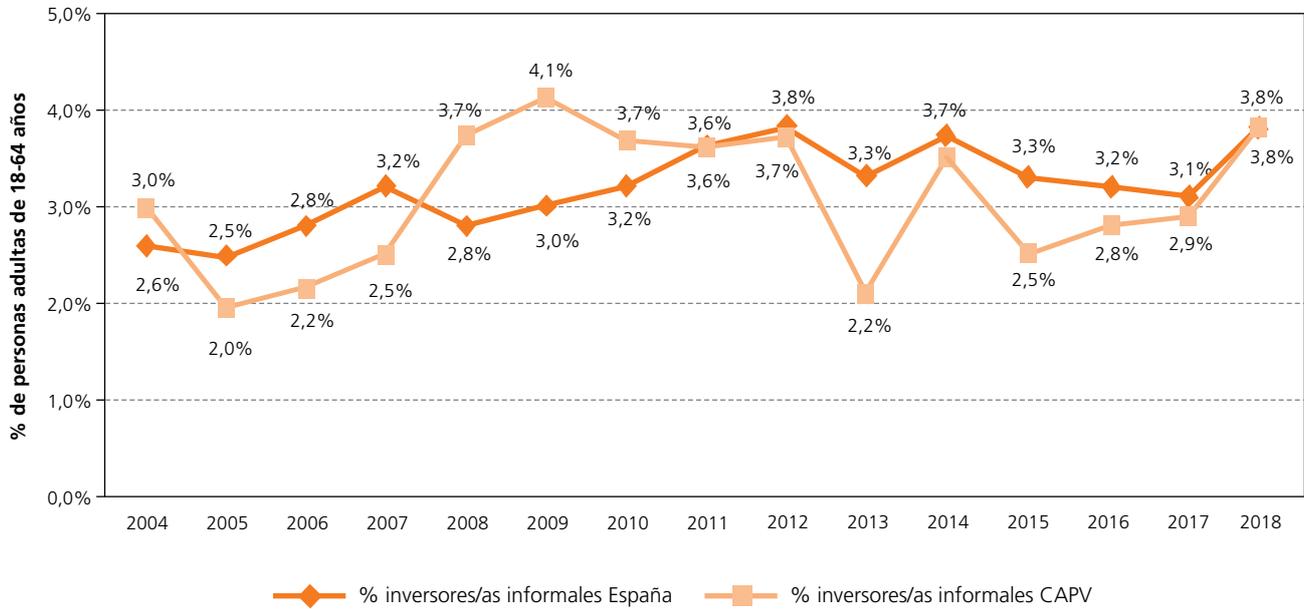
La inversión informal en la CAPV

La inversión informal representa la financiación canalizada a través de terceras personas que deciden a título propio invertir su dinero en iniciativas de negocio en fase de gestación o creación. La gran mayoría son personas que guardan algún tipo de vínculo (familiar u amistad) con la persona que emprende y su decisión escapa a los parámetros que rigen la inversión profesionalizada. No obstante, cualquier ecosistema de emprendimiento desarrollado cuenta con un grupo creciente de personas que de manera profesionalizada tratan de diversificar su inversión dedicando parte de su patrimonio a la búsqueda de oportunidades de negocio en proyectos nuevos con alto potencial de crecimiento. En su conjunto, podemos decir que la inversión informal desempeña un papel clave en la financiación del emprendimiento.

El proyecto GEM cuantifica las tasas de inversión informal en los diferentes países y regiones, calculando esta tasa de acuerdo con el porcentaje de personas adultas (entre 18 y 64 años) que han invertido dinero propio en negocios emprendidos por terceras personas (no participando de manera directa en su gestión). En el año 2018 esta tasa se situó en la CAPV en el 3,8%, más de un punto porcentual respecto al año anterior (2,9%). Alcanza de esta forma el mayor porcentaje de los últimos diez años. Este porcentaje es idéntico al computado en el conjunto de España (véase el Gráfico 1.2.21). Pese a aumentar

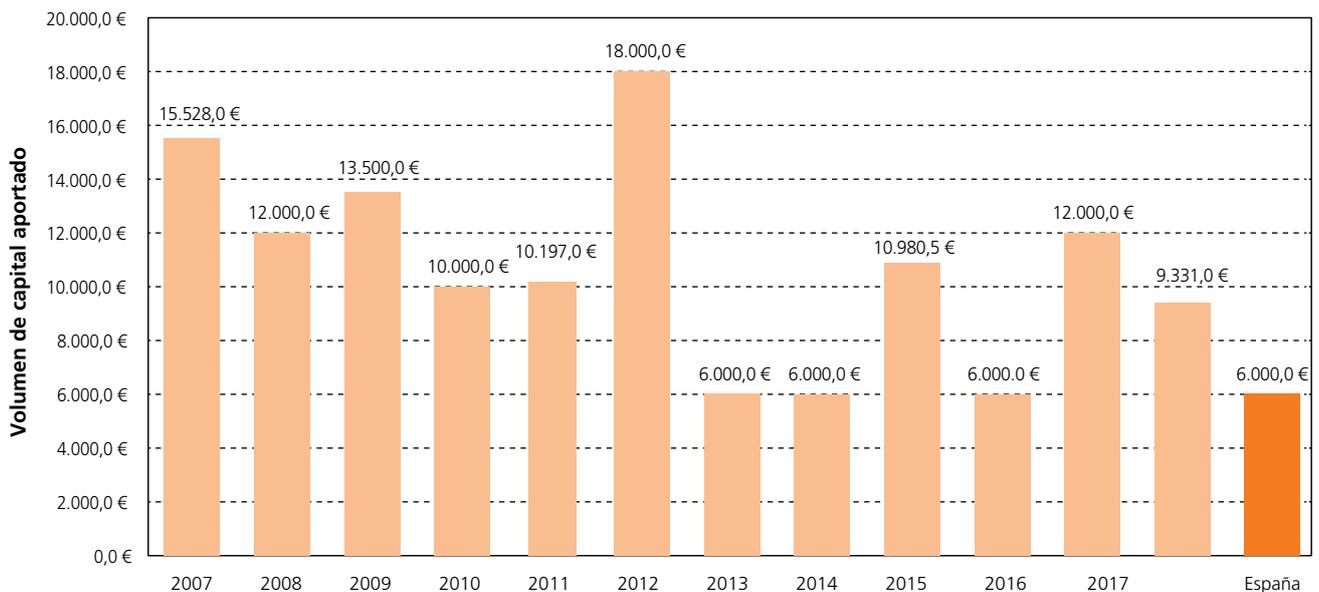
la tasa, la aportación media por persona que invierte desciende (9.331 euros en 2018 frente a 12.000 euros en 2017) si bien este importe sigue estando por encima del valor mediana de la financiación aportada en el conjunto de España, que fue de 6.000 euros (véase el Gráfico 1.2.22).

Gráfico 1.2.21. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2004-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.22. Mediana del volumen de capital aportado por las personas inversoras informales. CAPV 2007-2018 y España 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018) y Peña et al. (2019).

El perfil de la persona inversora informal en la CAPV

La Tabla 1.2.4 recoge una serie de datos relacionados con el perfil socioeconómico de las personas que invierten en el circuito informal de financiación. Algunos de los aspectos más destacables de este análisis se describen a continuación:

- Son mayoría de hombres quienes invierten (57,4%) descendiendo además la presencia de mujeres dentro del colectivo (42,6% frente al 44,8% en 2017 y 57,5% en 2016)³⁰.
- La edad media de la persona inversora desciende hasta los 46 años tras varias ediciones de sucesivas subidas (50 años en 2017; 48 años en 2016). No obstante, sigue consolidado el dato referido al porcentaje de personas que invierten y se encuentran en situación de jubilación (18,3%). Casi siete de cada diez personas que invierten se encuentran en activo en su ejercicio profesional (67,8%).
- Desciende notablemente la proporción de personas que invierten y son a su vez promotores de su propio proyecto empresarial, tanto en fase de gestación (2,9%) como consolidado (6%). Se trata de uno de los datos más bajos en la serie histórica de datos. Casi siete de cada diez afirman estar en posesión del conocimiento y las habilidades necesarias para emprender (67,6%) y prácticamente la mitad ha recibido alguna vez alguna acción formativa relacionada con el emprendimiento (49,5%). En este sentido, podemos afirmar que hay una base importante del colectivo inversor que contaría con el potencial necesario para transferir, además de dinero, conocimiento a los proyectos en los que invierten.

El proyecto GEM también aporta información referida al tipo de vínculo o relación que existe entre quien invierte y los/as promotores de los proyectos. El estudio del tipo de relación existente resulta de interés para poder delimitar el conocido como segmento profesional de inversión privada, también conocido como business angels, cuyas características difieren de las aportaciones provenientes del núcleo familiar o próximo al emprendedor/a (perfil de inversión no profesional). El vínculo de tipo familiar sigue explicando la mayor parte de las inversiones (véase el Gráfico 1.2.23). Más de la mitad de las aportaciones que se realizan provienen de familiares directos (56,1%). Le siguen amigos/as o vecinos/as (23,8%), compañeros/as de trabajo (6,4%), otros parientes (3,5%) y otros (3,8%).³¹ En su conjunto, un 93,6% de las operaciones de financiación llevadas a cabo en la CAPV responde a la tipología de inversor conocida como 3Fs (Family, Friends & Fools) (véase el Gráfico 1.2.24).

De una manera mucho más minoritaria, existiría otro perfil de inversor/a cuya actuación responde a parámetros mucho más profesionalizados. Se trataría de personas que invierten en buenas y prometedoras ideas de negocio lideradas por personas ajenas a su círculo personal más próximo (familiares y amigos). Su presencia es importante dado que sabemos que desempeñan un papel relevante en los ecosistemas de emprendimiento e innovación y contribuyen a paliar el hueco de capital que habitualmente prevalece en estas primeras fases. Esta tipología de inversor/a más profesional representó en 2018 un 6,4% de la inversión informal, el dato más elevado de la serie histórica de datos desde el año 2013 (véase el Gráfico 1.2.24).

³⁰ El informe «*Business Angels AEBAN 2018*», 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 2017 fueron realizadas por mujeres. Este dato pone de relieve la enorme brecha de género existente en la inversión de carácter profesional. En este contexto, la mayor presencia de mujeres inversoras que refleja el proyecto GEM está vinculado a que este informe recoge también inversiones informales no profesionalizadas (apoyo financiero hacia familiares o personas de su entorno).

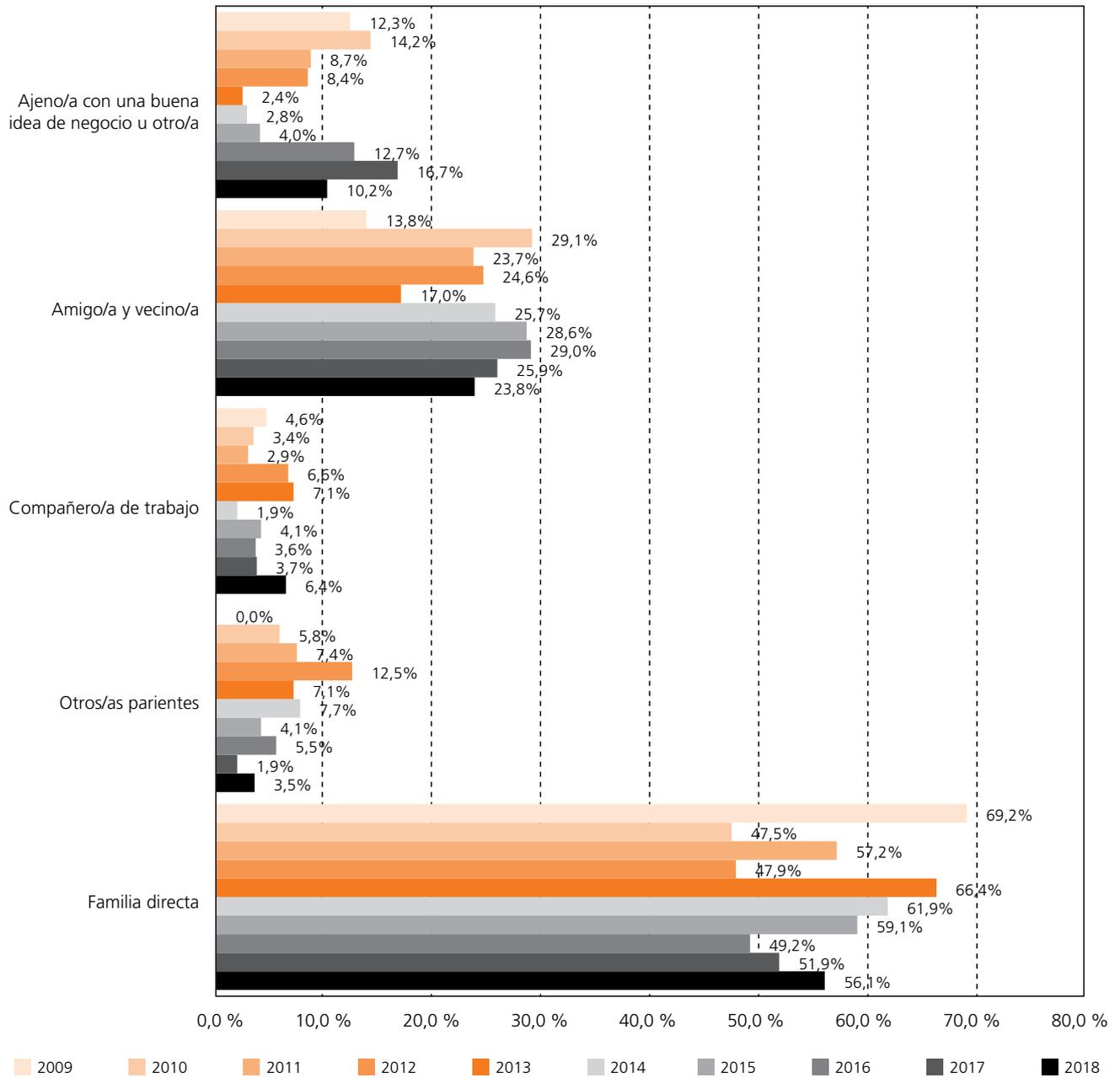
³¹ El apartado de «otros» también recoge casos en los que la relación «financiador-proyecto» está basada en vínculos no profesionales como sucede con los lazos familiares o laborales.

Tabla 1.2.4. Perfil de la persona inversora informal en la CAPV.
Periodo 2010-2018

Características		2011 CAPV	2011 CAPV	2012 CAPV	2013 CAPV	2014 CAPV	2015 CAPV	2016 CAPV	2017 CAPV	2018 CAPV
Género	Hombres	59,8%	65,6%	61,2%	50,3%	57,3%	48,0%	42,5%	55,2%	57,4%
	Mujeres	40,2%	34,4%	38,8%	49,7%	42,7%	52,0%	57,5%	44,8%	42,6%
Edad Media		43 años	45 años	46 años	46 años	48 años	48 años	48 años	50 años	46 años
Nivel de estudios	Universitarios	48,2%	42,0%	43,1%	35,7%	44,5%	37,6%	56,5%	57,9%	43,6%
Situación Laboral	Empleado/a activo/a	69,2%	70,5%	73,5%	68,7%	61,0%	66,0%	66,1%	70,2%	67,8%
	Trabaja en su domicilio	10,5%	1,4%	2,7%	4,7%	5,5%	8,0%	5,7%	3,5%	4,9%
	Jubilado/a	10,5%	11,2%	9,8%	11,9%	14,2%	18,0%	15,1%	19,3%	18,3%
	Estudiante	2,6%	7,2%	3,6%	2,6%	2,0%	2,0%	0,0%	3,5%	2,9%
	No trabaja, otros	7,2%	9,7%	10,5%	12,1%	17,3%	6,0%	13,1%	3,5%	6,1%
Nivel de renta	Hasta 10.000€	5,1%	2,2%	3,8%	3,7%	12,8%	6,1%	2,7%	4,9%	8,3%
	10.001-20.000€	16,0%	14,7%	21,3%	22,5%	15,9%	9,1%	18,9%	9,8%	23,9%
	20.001-30.000€	27,9%	19,7%	20,1%	14,8%	29,5%	27,2%	29,7%	26,8%	29,5%
	30.001-40.000€	14,7%	28,7%	26,6%	22,1%	15,3%	18,2%	21,7%	29,3%	14,6%
	40.001-60.000€	20,7%	21,6%	13,3%	18,5%	11,6%	27,3%	18,9%	12,2%	12,2%
	60.001-100.000€	11,3%	11%	11,1%	18,4%	8,3%	6,0%	8,1%	9,8%	10,3%
	Más de 100.000€	4,3%	2,1%	3,8%	0,0%	6,6%	6,1%	0,0%	7,3%	1,2%
Son personas emprendedoras	Fase inicial (0-42 meses)	5,1%	5,6%	13,5%	4,8%	4,9%	8,0%	0,0%	5,2%	2,9%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7%	7,1%	19,4%	9,5%	11,9%	12,0%	3,6%	12,1%	6,0%
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	SÍ	15,5%	23,8%	22,2%	7,3%	14,7%	8,0%	11,1%	14,0%	9,0%
	NO	84,5%	76,2%	77,8%	92,7%	85,3%	92,0%	88,9%	86,0%	91,0%
Abandonó un negocio en los últimos 12 meses	SÍ	4,9%	6,9%	5,4%	0,0%	3,4%	4,0%	0,0%	1,7%	3,1%
	NO	95,1%	93,1%	94,6%	100,0%	96,6%	96,0%	100%	98,3%	96,9%
Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (próx. 6 meses)	SÍ	26,2%	35,2%	23,9%	17,4%	28,1%	34,1%	26,1%	44,9%	41,3%
	NO	73,8%	64,8%	76,1%	82,6%	71,9%	65,9%	73,9%	55,1%	58,7%
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	72,0%	69,6%	68,6%	55,0%	68,5%	52,0%	50,0%	59,6%	67,6%
	NO	25,0%	30,4%	31,4%	45,0%	31,5%	48,0%	50,0%	40,4%	32,4%
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	38,6%	39,7%	44,5%	42,9%	39,6%	40,1%	37,0%	36,2%	42,8%
	NO	61,4%	60,3%	55,5%	57,1%	60,4%	59,9%	63,0%	63,8%	57,2%
Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida	SÍ	—	46,7%	40,9%	31,1%	27,4%	36,7%	37,0%	50,9%	49,5%
	NO	—	53,3%	59,1%	68,9%	72,6%	63,3%	63,0%	49,1%	50,5%

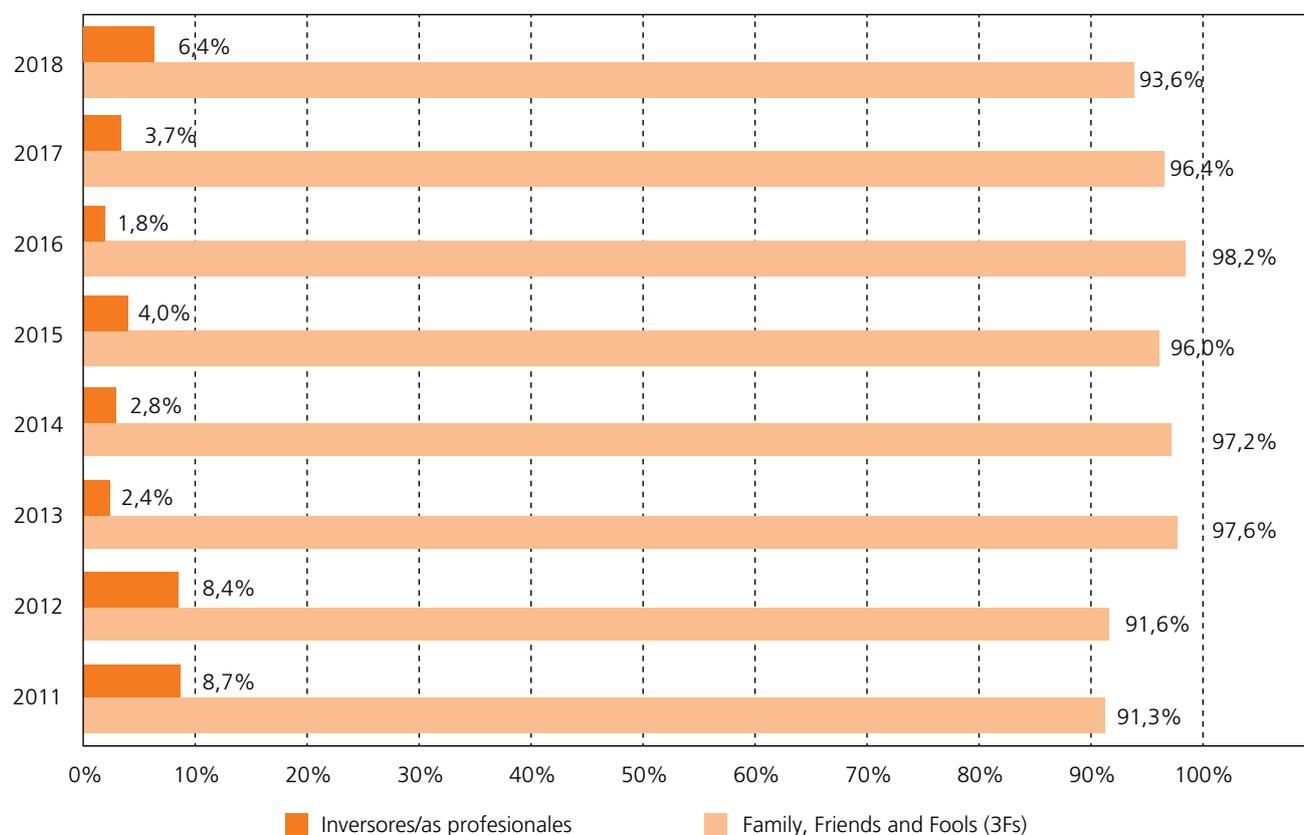
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.23. Relación de la persona inversora informal con el beneficiario de la inversión.
CAPV 2008-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Gráfico 1.2.24. Tipología de inversión informal.
CAPV 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

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

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

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

La Tabla 1.2.5 contiene los tres indicadores clave de actividad emprendedora en el ámbito internacional. Incluye el porcentaje de población adulta de 18-64 años involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: emprendedor/a en fase inicial, emprendedor/a consolidado/a y emprendedor/a potencial. Las tres variables se clasifican en tres grupos, en función del nivel de ingresos de los países de acuerdo con los criterios del Banco Mundial:³²

- Economías de ingresos bajos (Grupo 1): 7 países
- Economías de ingresos medios (Grupo 2): 11 países
- Economías de ingresos altos (Grupo 3): 31 países

³² Siguiendo los criterios del Banco Mundial, en el Proyecto GEM se considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta per cápita de 3.895 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 3.896 dólares y 12.055 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.056 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

Tabla 1.2.5. Porcentaje de población adulta involucrada en fase inicial (TEA), empresas Consolidadas, y Potencial emprendedor. Países según su nivel de ingresos y CCAA españolas, GEM 2018

<i>Economías de ingresos bajos (Grupo 1)</i>				<i>Economías de ingresos medios (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>	18,0	10,7	48,7	<i>Media grupo</i>	14,9	8,9	30,1
Angola	40,8	15,2	83,4	Guatemala	27,5	11,2	49,2
Sudán	22,2	10,2	69,1	Líbano	24,1	21,6	39,4
Madagascar	20,7	22,4	35,5	Perú	22,4	8,4	47,3
Indonesia	14,1	11,8	24,1	Colombia	21,2	6,5	50,2
India	11,4	7,0	24,8	Tailandia	19,7	19,6	35,6
Egipto	9,8	4,5	60,2	Brasil	17,9	20,3	26,2
Marruecos	6,7	4,2	43,9	Turquía	14,2	8,7	35,5
				China	10,4	3,2	17,6
				Irán	9,7	12,3	37,4
				Bulgaria	6,0	8,4	5,0
				Rusia	5,6	4,9	5,1
<i>Economías de ingresos altos (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>	10,1	6,9	20,4	<i>Media España</i>	5,3	6,5	7,0
<i>Media países UE</i>	7,7	6,8	14,1				
Canadá	18,7	7,5	24,0	Andalucía	8,8	5,7	5,1
Uruguay	15,7	5,6	27,8	Cataluña	8,1	6,6	7,5
Estados Unidos	15,6	7,9	18,5	C. de Madrid	7,2	5,2	8,6
Corea del Sur	14,7	12,5	32,6	Castilla y León	6,4	6,5	6,1
Panamá	13,8	6,4	20,4	Cantabria	6,1	9,3	9,7
Israel	12,7	4,2	31,9	Galicia	5,6	9,9	7,6
Países Bajos	12,3	12,0	10,9	Castilla - La Mancha	5,5	7,1	6,4
Arabia Saudí	12,1	3,1	33,3	CAPV	5,1	5,8	5,0
Eslovaquia	12,1	4,6	19,2	Extremadura	4,9	10,9	8,7
Puerto Rico	11,6	1,9	28,8	Murcia	4,9	7,1	7,2
Austria	10,9	6,5	16,3	Aragón	4,8	7,8	7,7
Emiratos Árabes Unidos	10,7	2,6	43,5	Islas Baleares	4,6	2,0	7,5
Luxemburgo	10,7	3,4	20,3	Navarra	4,6	7,2	6,2
Croacia	9,6	4,2	22,4	Canarias	4,3	3,7	7,0
Irlanda	9,6	6,8	19,1	Asturias	3,9	6,0	5,4
Taiwán	9,5	13,9	27,4	Melilla	3,8	6,5	7,9
Argentina	9,1	9,1	17,7	C. Valenciana	3,6	4,2	6,5
Catar	8,5	4,2	31,1	La Rioja	3,5	6,1	5,7
Reino Unido	8,2	6,4	8,3				
Suiza	7,4	11,5	9,8				
Suecia	6,8	5,3	11,4				
Eslovenia	6,4	6,8	16,3				
España	6,4	6,1	6,8				
Grecia	6,4	10,8	9,1				
Francia	6,1	2,5	20,4				
Japón	5,3	6,2	8,8				
Polonia	5,2	13,0	10,2				
Alemania	5,0	7,5	7,7				
Italia	4,2	6,4	10,9				
Chipre	3,9	6,1	16,4				

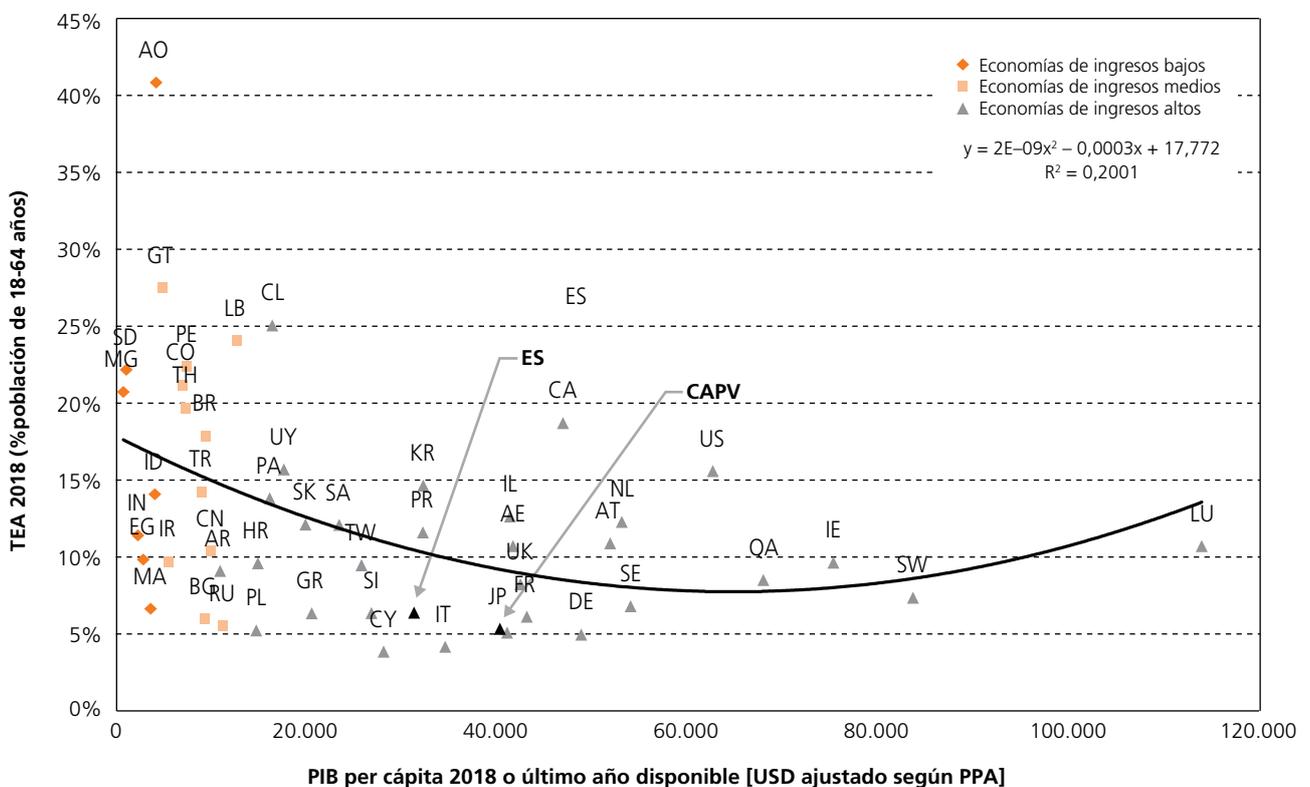
Fuente: Peña et al. (2019).

La tasa de actividad emprendedora es, en general, superior en los países con nivel de ingresos bajos (Grupo 1) y medios (Grupo 2) en comparación con las economías más avanzadas, con nivel de ingresos altos (Grupo 3) (Véase Tabla 1.2.5). En el grupo de los 7 países con menos ingresos, destaca el elevado índice de creación empresarial de Angola y también el enorme potencial de Angola, Sudán y Egipto. El Grupo 2 muestra un ranking de países muy estable, con cuatro países que habitualmente lideran: Guatemala, Líbano, Perú y Colombia, con cifras de población emprendedora superiores al 20%. Por otra parte, Colombia y Guatemala representan el mayor potencial emprendedor del grupo, con más de la mitad de su población con intención de emprender durante los 3 próximos años. Además, debemos destacar los elevados indicadores de potencial emprendedor de países poco habituales en zonas altas del ranking como Turquía e Irán. Y también los altos índices de consolidación que muestran Líbano, Brasil y Tailandia, que contrastan con la reducida cifra que muestra China. En el lado bajo de la tabla encontramos a Bulgaria y Rusia, países ex comunistas con tradición emprendedora baja y reducido potencial de emprendimiento futuro. En resumen, dentro del Grupo 2, Líbano representa el mayor interés emprendedor en los 3 indicadores.

El Grupo 3, conformado por economías de ingresos altos, es el más numeroso y donde se observa, salvo la excepción de Chile (25,1%), un menor nivel de emprendimiento general, por debajo del 20%. Abordaremos su análisis más pormenorizadamente en el Gráfico 1.2.26.

El Gráfico 1.2.25 muestra la distribución de los países participantes en GEM en función de su tasa de emprendimiento y su nivel de bienestar económico (Acs *et al.*, 2004). En este gráfico se observa una relación cuadrática que indica que, en general, los países reducen su actividad emprendedora con el avance de su PIB *per cápita*, hasta alcanzar un umbral de desarrollo socio-económico a partir del cual el índice de creación empresarial aumenta de nuevo. La posición de la CAPV en esta representación gráfica ha sido muy estable a lo largo de los 15 años de estudio del fenómeno emprendedor a través de GEM, y en esta edición, de nuevo, no muestra cambios reseñables, situándose por debajo de la curva, lo que revela una actividad emprendedora inferior a la que le correspondería en función de su nivel económico. Japón y Francia siguen un modelo similar a la CAPV, muy distinto al comportamiento de Reino Unido e Israel, con niveles de PIB *per capita* similares a la CAPV y cifras de emprendimiento muy superiores.

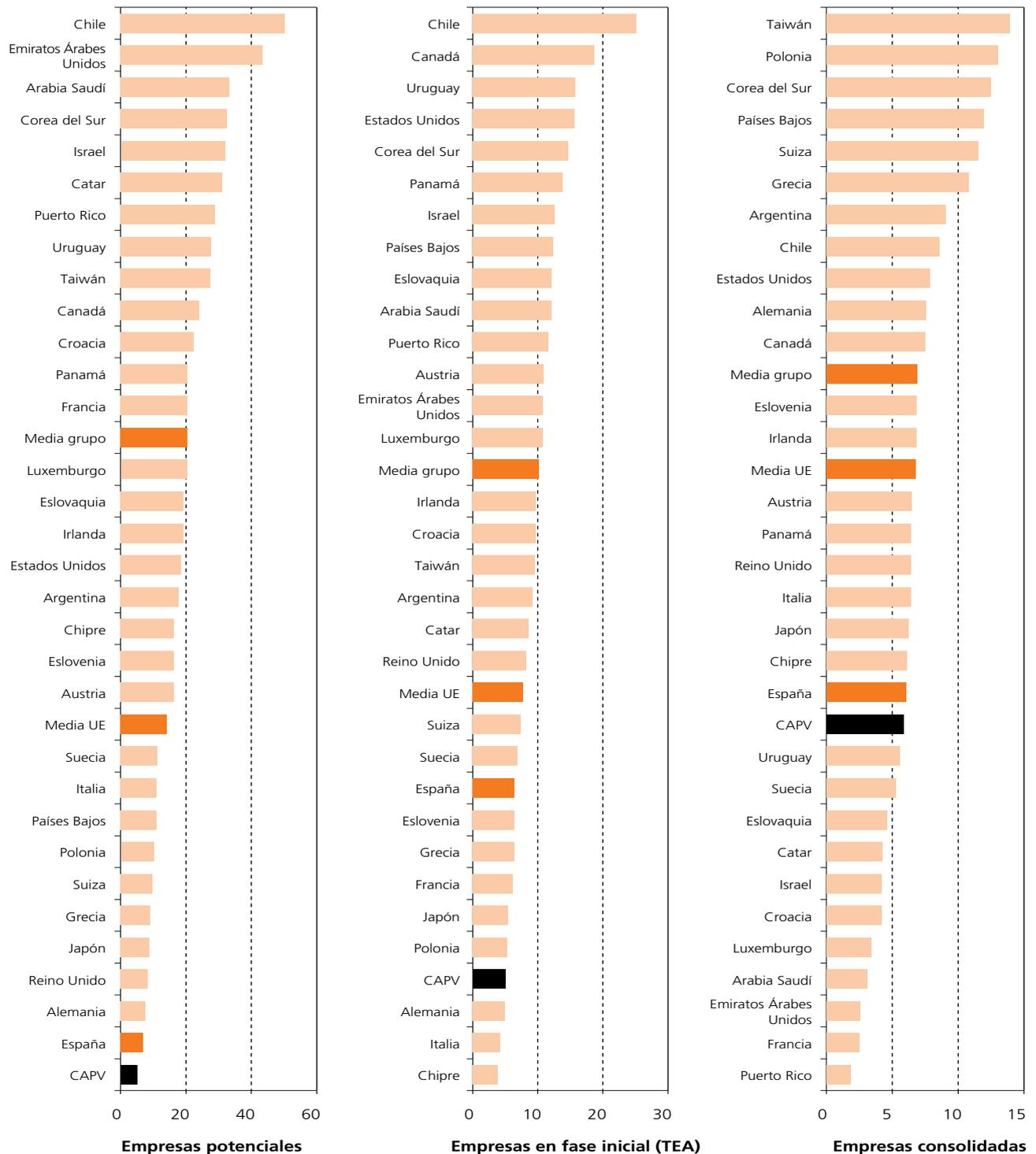
Gráfico 1.2.25. Relación cuadrática 2018 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico



Fuente: GEM España (APS 2018), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook October 2018) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

Tal y como hemos comentado anteriormente, el Gráfico 1.2.26 nos muestra exclusivamente los países del Grupo 3, es decir, con niveles de ingresos altos. Como ya hemos destacado Chile lidera el ranking de actividad emprendedora en 2018 y le siguen Canadá, Uruguay, Estados Unidos y Corea del Sur. En la parte baja cierran Chipre e Italia, países mediterráneos con un porcentaje de población emprendiendo inferior al 4%. Alemania y la CAPV se encuentran también entre los países con baja actividad emprendedora, en torno al 5%.

Gráfico 1.2.26. Porcentaje de personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías ingresos altos en 2018



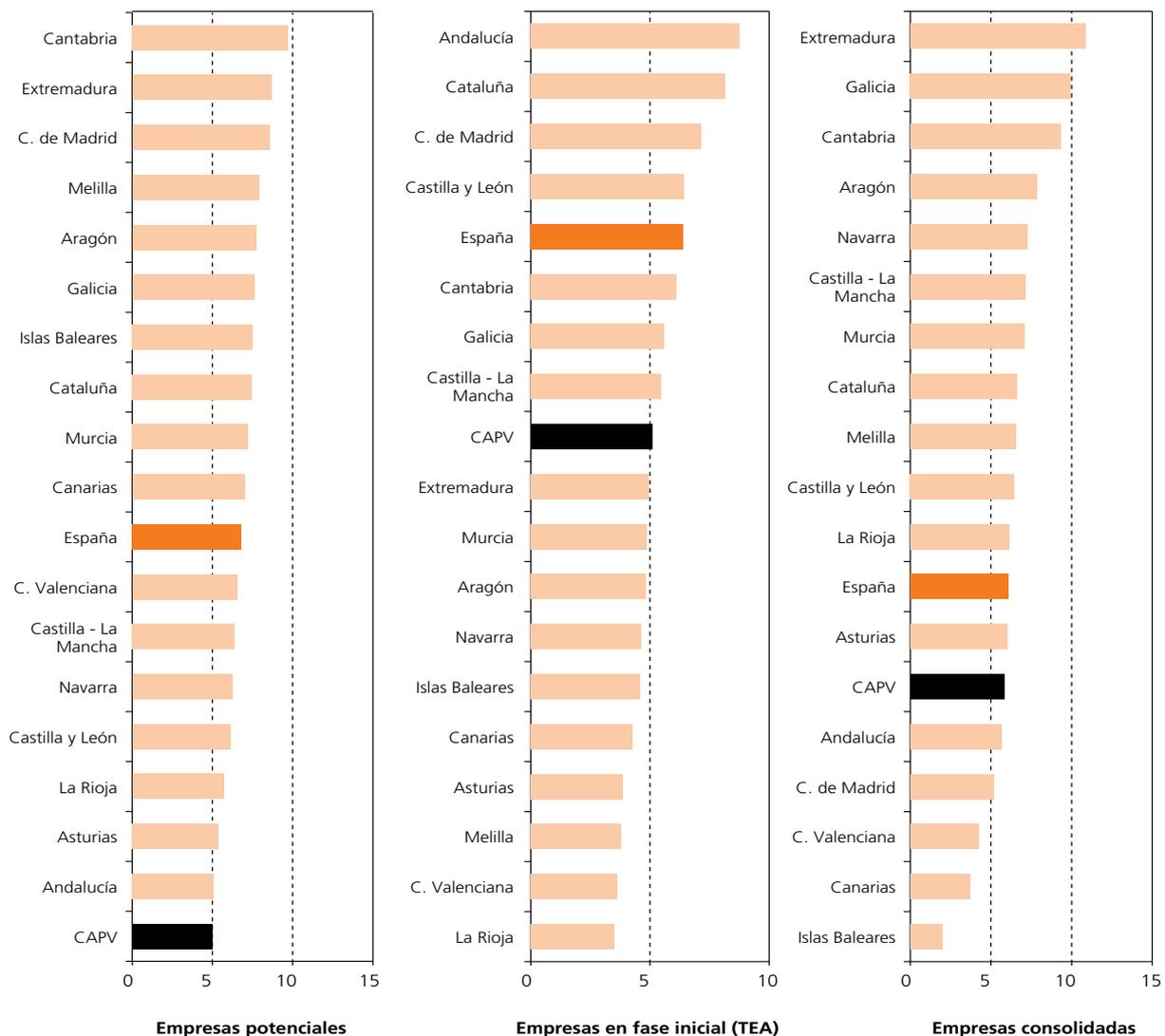
Fuente: Adaptado de Peña et al. (2019).

Francia destaca un año más por su escaso índice de población propietaria de empresas consolidadas, ubicándose sólo por encima de Puerto Rico, que se encuentra a la cola, y con cifras similares a las de Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos. El contraste más reseñable en este indicador viene representado por Polonia, que, con una cifra de emprendimiento en fase inicial similar a la de la CAPV según el índice TEA, muestra una capacidad de consolidación prácticamente igual a la de Taiwán, país que lidera el ranking. De hecho, en el ámbito de la consolidación destacan en positivo Taiwán, Polonia, Corea del Sur y Países Bajos, siendo este último país el que presenta los datos de emprendimiento más alentadores de la Unión Europea con indicadores principales superiores a un 10% en los tres casos.

El Grupo 3 muestra un incremento interesante en su índice medio de potencial emprendedor futuro, habiéndose elevado incluso la media de los países de la Unión Europea en cuanto a la intención de emprender en los próximos 3 años. Este indicador refleja un liderazgo claro de Chile y Emiratos Árabes Unidos dentro de una clasificación que cierra la CAPV, a pesar de que esta última ha mejorado el potencial emprendedor con respecto al año anterior. (Véase Tabla 1.2.25).

Por último, mostramos el análisis comparativo de la CAPV con el resto de las comunidades autónomas españolas (Gráfico 1.2.27). Solo Andalucía, Cataluña y la Comunidad de Madrid presentan una tasa de emprendimiento en fase inicial por encima del 7%. La CAPV, con un 5,1%, se encuentra por debajo de la media de las comunidades autónomas. En esta edición son La Rioja y la Comunidad Valenciana las regiones españolas con menor nivel de emprendimiento.

Gráfico 1.2.27. Porcentaje de personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2018



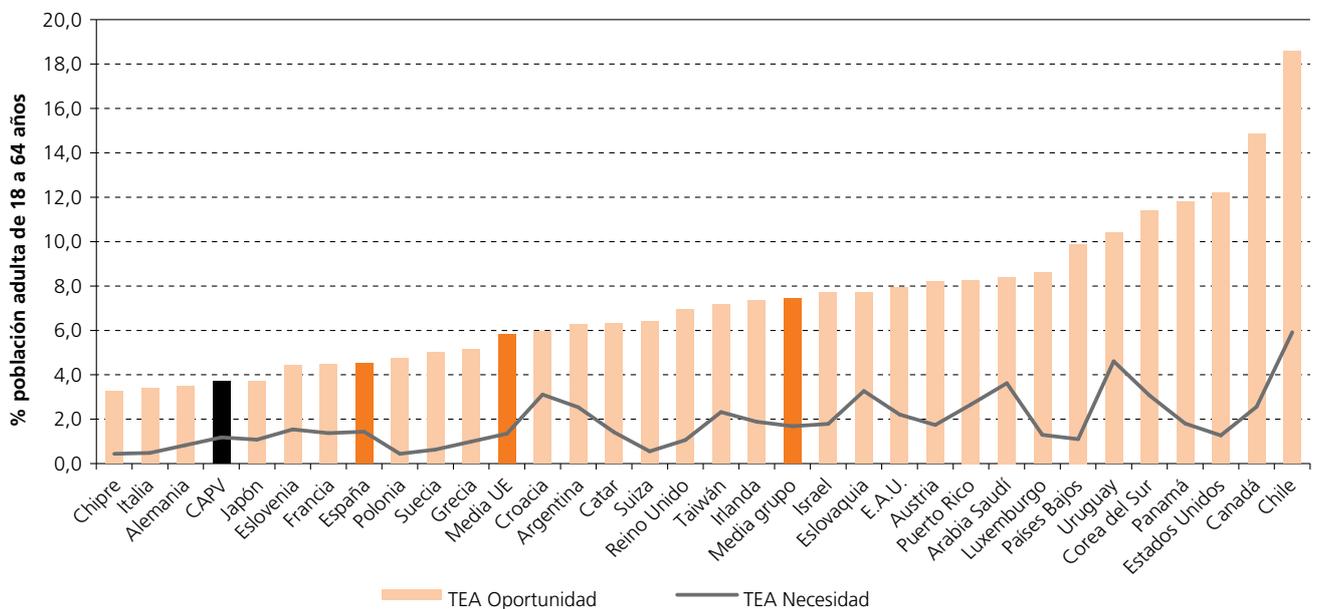
Fuente: Adaptado de Peña et al. (2019).

Cantabria, Extremadura y la Comunidad de Madrid se posicionan con los mejores datos de potencial emprendedor futuro, siendo la CAPV la que muestra la menor predisposición a emprender en los próximos 3 años. De nuevo, han sido Extremadura, Galicia y Cantabria las comunidades con más fortaleza en la consolidación empresarial. Y en la posición contraria encontramos a las comunidades insulares de Baleares y Canarias, así como la Comunidad Valenciana.

Benchmarking sobre la motivación para emprender

El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es una tendencia que se mantiene en los países desarrollados o innovadores que participan en el proyecto GEM. Chile, Canadá y Estados Unidos mantienen tasas de entre 12 y 18%. También Chile, junto con Croacia y Eslovaquia, muestran el porcentaje más alto de emprendimiento por necesidad en 2018 (véase el Gráfico 1.2.28). Respecto al índice TEA de la CAPV en ambos casos, por oportunidad y por necesidad, se encuentra por debajo de la media europea y de España.

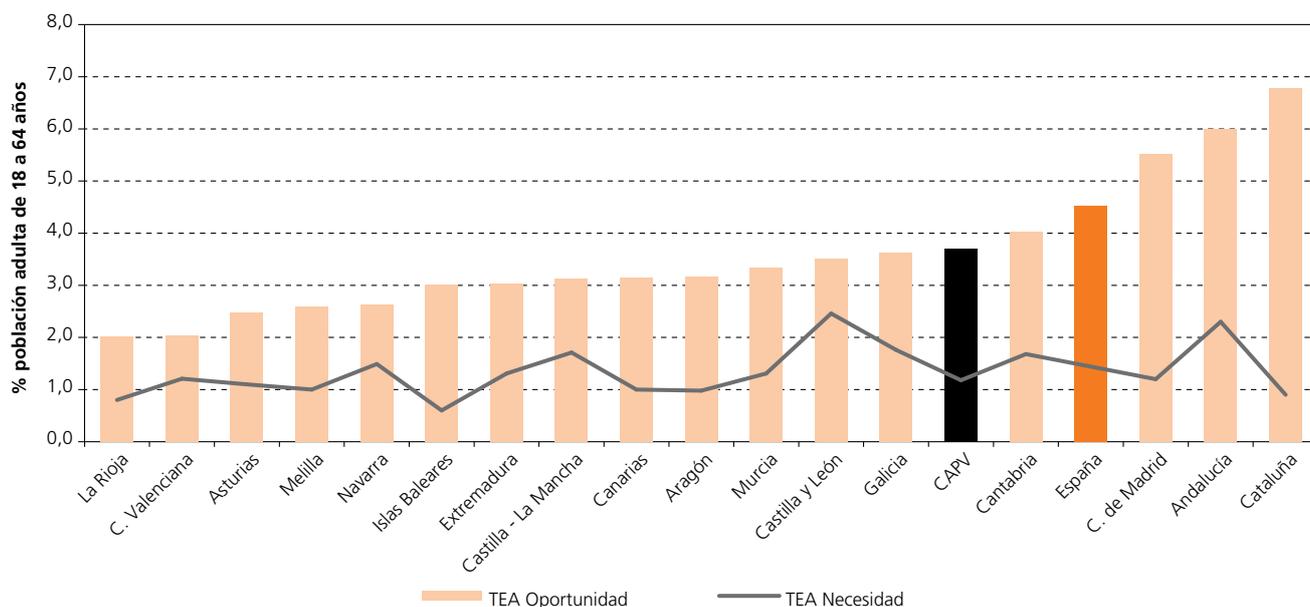
Gráfico 1.2.28. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación con la actividad emprendedora en las economías de ingresos altos 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2017) y Peña et al. (2019).

Si se comparan los datos de la CAPV con los de otras comunidades autónomas (véase el Gráfico 1.2.29), se observa, al igual que en años anteriores, que en todas las comunidades analizadas el emprendimiento por oportunidad es mayor que el emprendimiento por necesidad. Por otro lado, Cataluña es la comunidad que tiene el mayor TEA por oportunidad en comparación con el resto, siendo de 6,8% y seguido de Andalucía con un 6,0%. En cuanto al TEA de CAPV en ambos casos, en necesidad y en oportunidad, se encuentra por debajo del conjunto de España con 1,2% y 3,7%, respectivamente. La tasa por necesidad de CAPV no destaca entre el resto de las comunidades ya que rondan entre valores aproximados al mismo excepto Castilla y León, Andalucía, Galicia y Castilla-La Mancha que tasas de emprendimiento por necesidad mayores en comparación con el resto de las comunidades. En cambio, las comunidades de Cataluña, Islas Baleares y La Rioja no llegan a alcanzar el 1%.

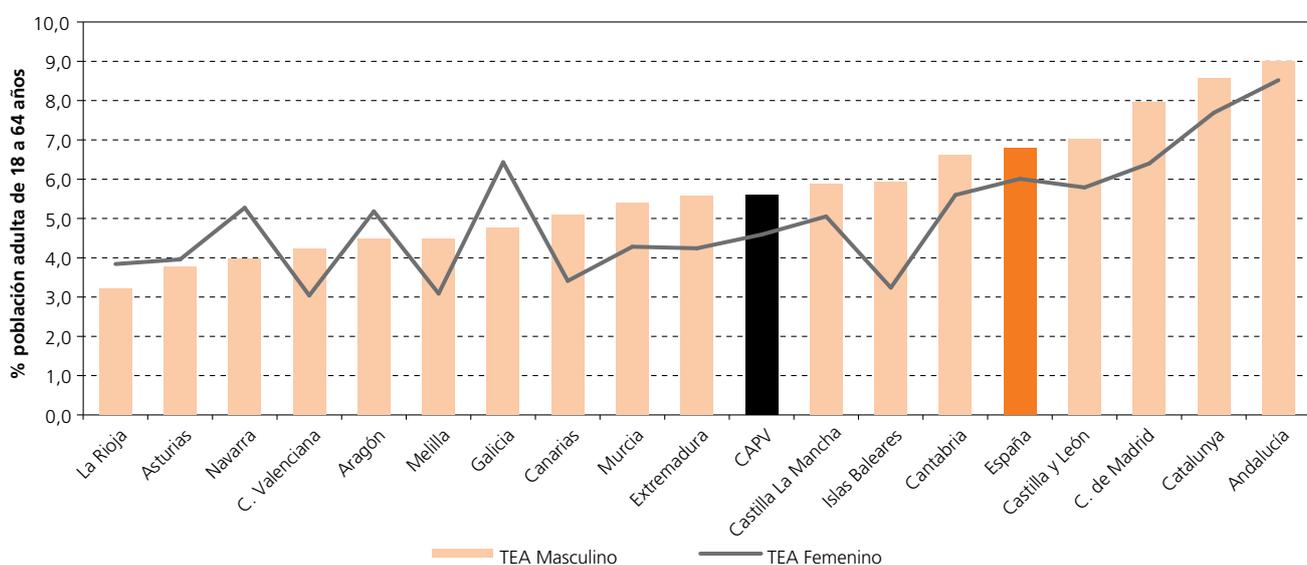
Gráfico 1.2.29. Actividad emprendedora vasca según el motivo para emprender en comparación con la actividad emprendedora de las comunidades autónomas españolas en 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018) y Peña et al. (2019).

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 femenina son Andalucía, Cataluña, Comunidad de Madrid y Castilla y León. Las mismas comunidades son también las que muestran las mayores tasas para la fase inicial masculina. Por otro lado, las comunidades autónomas que presentan un menor porcentaje en el TEA femenina son Comunidad Valenciana, Islas Baleares, Canarias y La Rioja; mientras que, en caso del TEA masculino, las comunidades que se encuentran al final de la clasificación son, La Rioja y Asturias. En estos indicadores, la CAPV se sitúa en el ranking en posiciones parecidas en ambos casos, siendo la octava posición en el ranking en TEA masculino y novena en el TEA femenino.

Gráfico 1.2.30. Actividad emprendedora vasca por género en comparación con la actividad emprendedora en las comunidades autónomas españolas en 2018



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

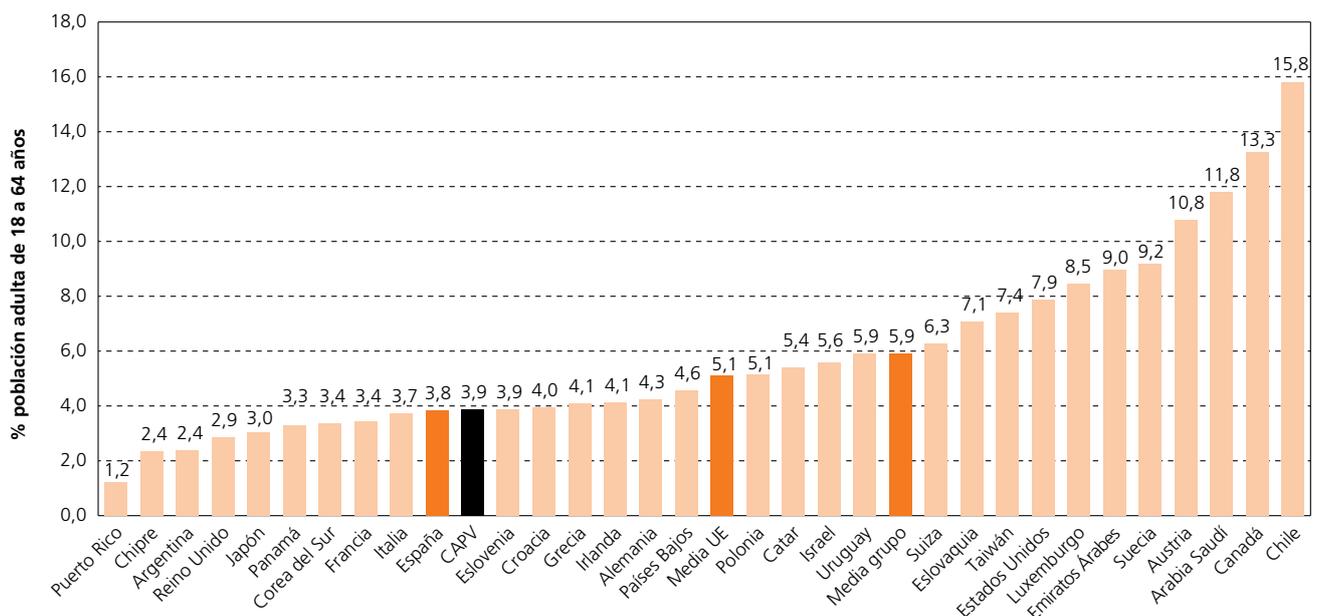
La CAPV ocupa la octava posición del ranking en TEA masculino y el mayor valor de este indicador se encuentra en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Extremadura y Castilla y León. Sin embargo, en términos de TEA femenino la CAPV está por encima de otras nueve comunidades autónomas: la Comunidad Valenciana, Asturias, Melilla, Ceuta, Aragón, La Rioja, Murcia, Galicia y Extremadura. En consecuencia, la posición que ocupa la CAPV en ambos indicadores está en torno a la media del conjunto de España sobre todo en el caso del TEA masculino.

Finalmente, en la mayoría de las comunidades autónomas, la diferencia entre la TEA masculina y femenina es aproximadamente menor a un punto porcentual, excepto en Canarias, Islas Baleares y Comunidad de Madrid que se aproxima a los dos puntos porcentuales.

Benchmarking sobre la financiación

Las tasas de inversión informal más elevadas suelen darse en países de menor nivel de desarrollo y con mayores porcentajes de emprendimiento por necesidad. No obstante, si nos comparamos con el grupo de economías de ingresos altos, se observa que el porcentaje de inversión informal en la CAPV (3%) se encuentra bastante por debajo del nivel medio (5,9%) así como en referencia al dato que registra la media de la Unión Europea (5,1%) (véase el Gráfico 1.2.31). De manera específica, países de alto nivel de desarrollo y emprendimiento tecnológico como Canadá, Estados Unidos, Suecia, Austria o Israel registran tasas que duplican la inversión informal en la CAPV.

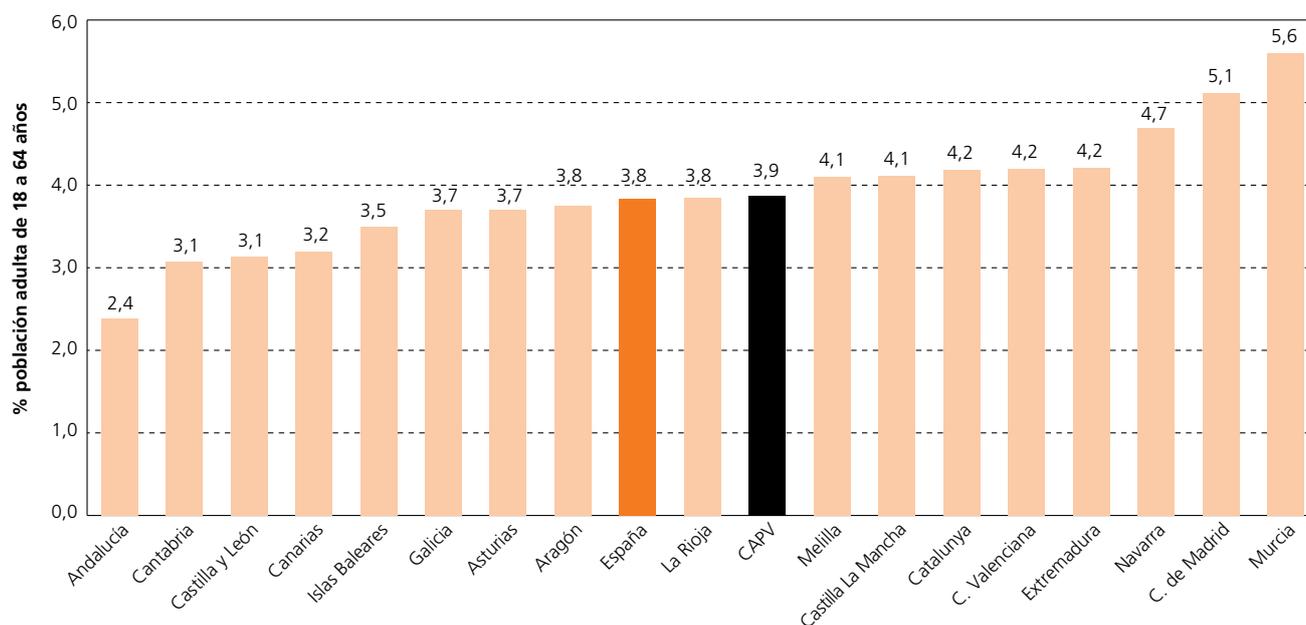
Gráfico 1.2.31. Inversión informal en la CAPV en comparación con las economías de ingresos altos en 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018) y Peña et al. (2019).

Por Comunidades Autónomas, la CAPV ocupa una posición media en porcentaje, destacando Navarra, Comunidad de Madrid o Murcia con tasas de inversión informal próximas al 5% (véase el Gráfico 1.2.32).

Gráfico 1.2.32. Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018) y Peña et al. (2019).

1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

El impacto de la actividad emprendedora en el territorio depende de la calidad de los negocios que se crean. Por ejemplo, la evidencia empírica avala que la capacidad de los nuevos negocios para crear empleo, introducir innovaciones o competir en mercados internacionales desde fases muy tempranas son algunas de las cualidades de la actividad emprendedora que aseguran un impacto de calidad.³³

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

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

1.3.1. Actividad económica

La entrada de nuevos competidores en un sector de actividad económica concreto rejuvenece la dinámica competitiva, sobre todo cuando los nuevos entrantes introducen innovaciones o elevan los nive-

³³ Por ejemplo, en una muestra de 37 países, Wong, Ho y Autio (2005) encontraron que el subconjunto de emprendedores cuyos negocios tienen expectativas de alto crecimiento genera un impacto positivo en el crecimiento económico significativamente mayor que el resto de los emprendedores. Más recientemente, González-Pernía y Peña-Legazkue (2015) mostraron que, entre 2003 y 2013, la actividad emprendedora orientada al mercado internacional tuvo un impacto positivo en el crecimiento económico de las comunidades autónomas españolas que fue significativamente mayor al impacto generado por la actividad emprendedora orientada únicamente al mercado nacional. Otros ejemplos se pueden encontrar en los trabajos de Acs y Varga (2005), Hessels y van Stel (2011) y González-Pernía, Peña-Legazkue y Vendrell-Herrero (2012).

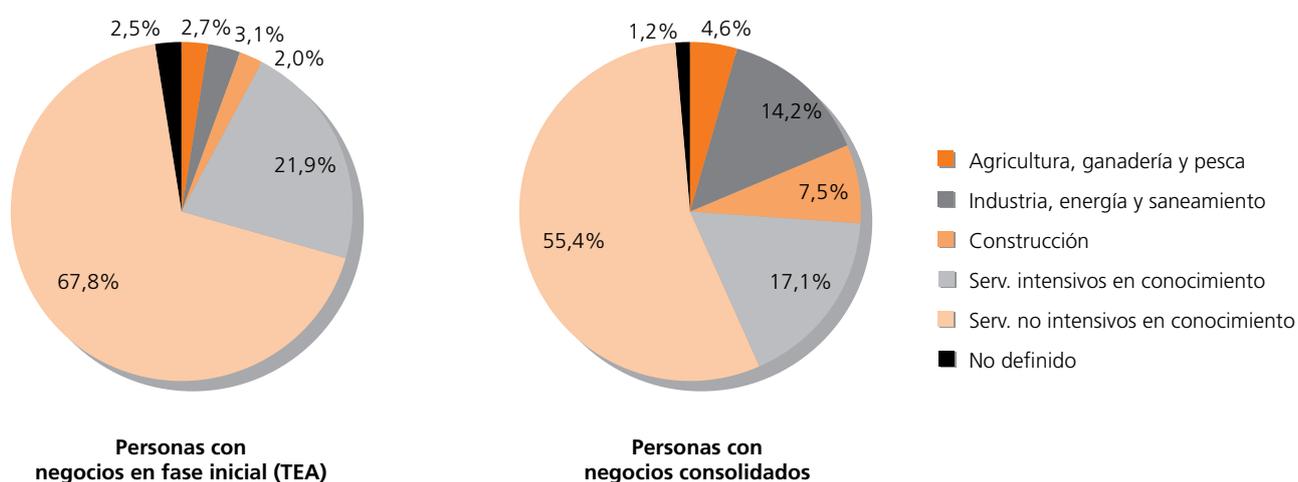
les de productividad llegando en ocasiones a desplazar a las empresas existentes. Por ello, el sector de actividad económica en el que se desempeñan los nuevos negocios creados por la población emprendedora representa una variable clave en la competitividad del territorio a largo plazo.

El Gráfico 1.3.1 muestra que la gran mayoría de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2018 se concentró en el sector servicios. En términos globales, los servicios representaron el 89,7% del índice TEA estimado en el último año. El peso específico de los servicios intensivos en conocimiento alcanzó el 21,9%, mientras que el peso específico del resto de servicios alcanzó el 67,8%. En lo que respecta a los demás sectores de actividad económica, el 2,7% del índice TEA en 2018 se concentró en el sector de la agricultura, ganadería y pesca, el 3,1% se concentró en el sector de la industria, energía y saneamiento, y el 2,0% se concentró en el sector de la construcción. Sin embargo, cabe destacar que el 2,5% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas no contestó o facilitó información suficiente para determinar cuál era su actividad económica.

En el mismo Gráfico 1.3.1 también se observa que la mayoría de la población de la CAPV identificada como propietaria de negocios consolidados en el último año se dedicaba a actividades económicas de servicios. En este caso, el sector de servicios intensivos en conocimiento alcanzó un peso de 17,1% sobre el total, mientras que el sector de servicios no intensivos en conocimiento representó un peso de 55,4%. Por su parte, aunque no se pudo determinar el sector de actividad para el 1,2% de los casos, la proporción de la población propietaria de negocios consolidados dedicada al sector de la agricultura, ganadería y pesca representó el 4,6%, la dedicada al sector de la industria, energía y saneamiento representó el 14,2%, y la dedicada al sector de la construcción representó el 7,5%.

Al comparar la población emprendedora en fase inicial con la población propietaria de negocios consolidados, se observa claramente que la primera se concentra en mayor proporción que la segunda en actividades de servicios, tanto intensivos en conocimiento como no intensivos en conocimiento. En años anteriores también se ha observado este patrón, reflejando así que la actividad emprendedora en fase inicial está contribuyendo con sus indicios de calidad al aumento del peso que tienen los servicios intensivos en conocimiento en la estructura sectorial del tejido empresarial vasco.³⁴ En el resto de las actividades económicas sucede lo contrario, es decir, se observa que la proporción de la población propietaria de negocios consolidados es mayor que la proporción de la población emprendedora en fase inicial.

Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por sector de actividad³⁵



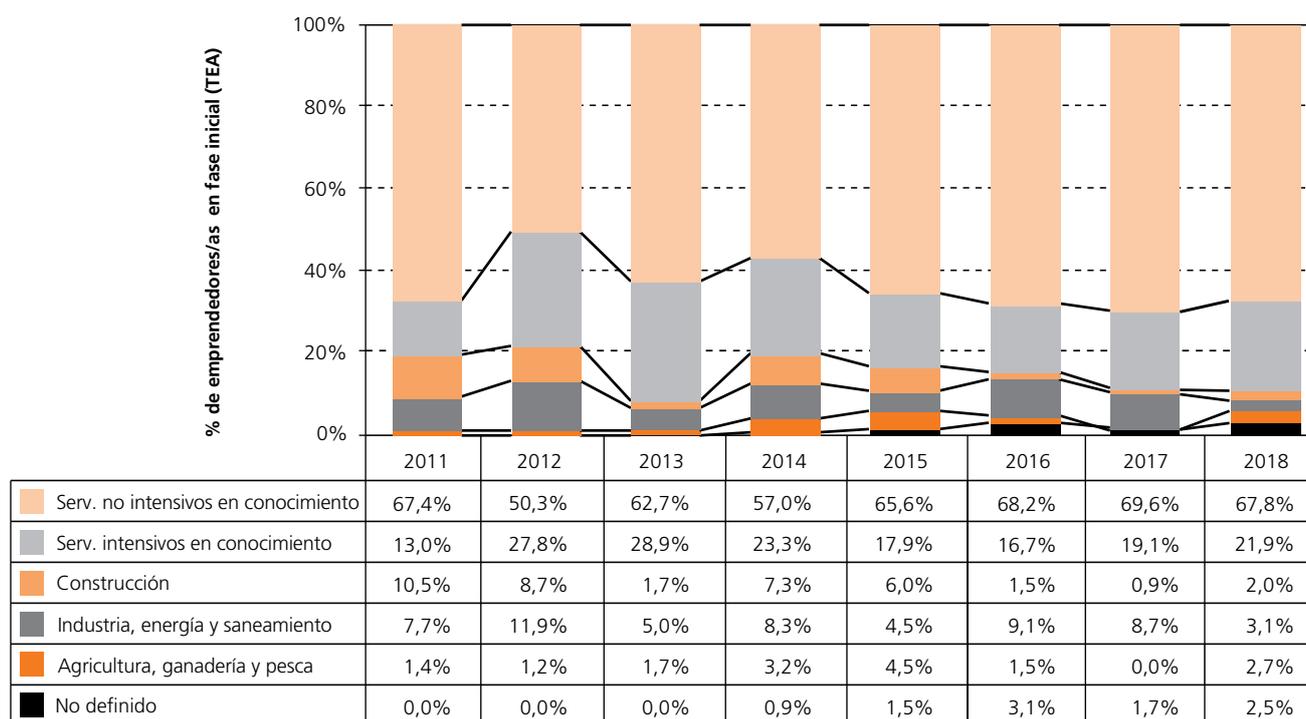
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

³⁴ Los datos censales de empresas ofrecidos por el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de Eustat muestran que de 2008 a 2017 el peso de los servicios intensivos en conocimiento (en este caso, divisiones 58 a 66 y 69 a 75 del CNAE 2009) ha ido creciendo de forma sostenida tanto en la población de empresas existentes (del 14,5% al 17,6%) como en la de establecimientos (del 14,9% al 17,5%).

³⁵ 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),

Desde un punto de vista temporal, la principal actividad económica desarrollada a lo largo de los años por las iniciativas emprendedoras representadas en el índice TEA en la CAPV ha sido los servicios no intensivos en conocimiento (por encima del 50% desde el 2011), seguido por los servicios intensivos en conocimiento (por encima del 10% en el mismo periodo). El peso del resto de los sectores de actividad ha experimentado variaciones con algunos periodos en los que la construcción ha tenido un mayor peso que la industria, energía y saneamiento y otros periodos en los que ha ocurrido lo contrario. El sector de la agricultura, ganadería y pesca ha sido el que tradicionalmente menos peso ha tenido (véase el Gráfico 1.3.2). Un patrón evidente en los últimos años es que la población emprendedora dedicada a los servicios intensivos en conocimiento ha cobrado peso, aunque no al mismo nivel que se observaba entre los años 2012 y 2014. En lo que respecta al último año, se observa un aumento ligero del peso del índice TEA dedicado a los servicios intensivos en conocimiento (del 19,1% en 2017 al 21,9% en 2018), a la vez que se observa una disminución ligera del peso correspondiente al resto de servicios (del 69,6% al 67,8%). Otros sectores que han aumentado su peso relativo son, por un lado, la construcción que, tras haber perdido peso hasta su punto más bajo en 2017, se recupera en el último año (del 0,9% al 2,0%); y por otro lado, la agricultura, ganadería y pesca que también se recupera después de no haberse identificado ningún caso en el año anterior (del 0,0% al 2,7%). Por el contrario, la proporción del TEA correspondiente a negocios del sector industria, energía y saneamiento disminuyó su peso relativo del 8,7% en 2017 al 3,1% en 2018. Sin embargo, cabe destacar que no fue posible identificar el sector de actividad para un 2,5% de los casos.

Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

71 (Servicios de arquitectura, ingeniería y ensayos), 72 (Investigación y desarrollo), 73 (Publicidad e investigación de mercados) y 74 (Otras actividades profesionales); y finalmente, «Servicios no intensivos en conocimiento» corresponde al resto de divisiones no incluidas en las categorías anteriores.

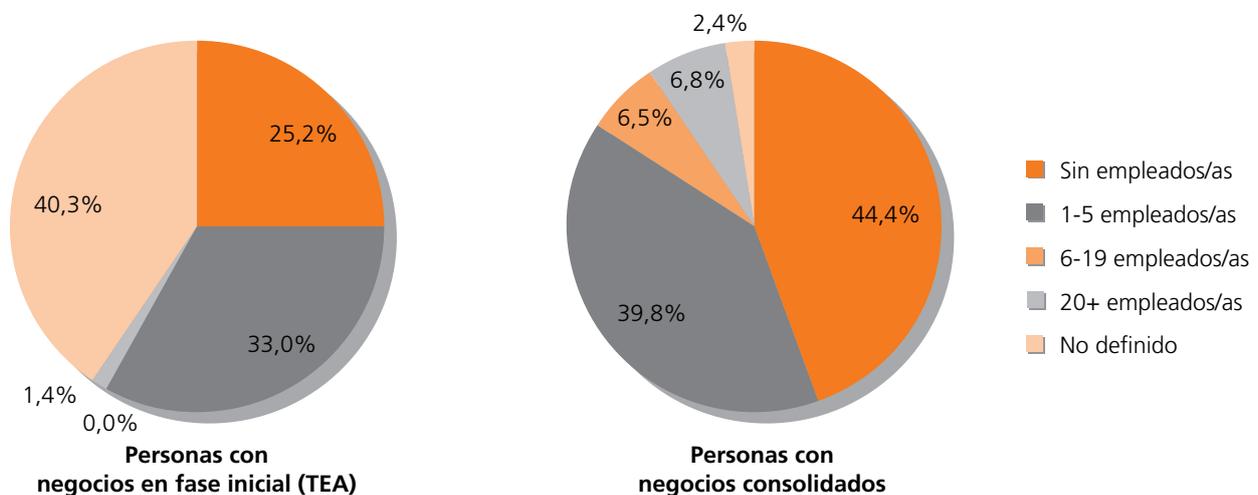
1.3.2. Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo

Empleo actual

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

De manera general, la gran mayoría de personas que emprenden lo hacen con un negocio que al inicio no genera empleo. De acuerdo con los datos del proyecto GEM en el último año, el 65,5% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas dentro del índice TEA de la CAPV en 2018 tenía un negocio que no empleaba a nadie (25,2%) o cuyo tamaño no fue posible determinar debido a la falta de respuesta (33,0%). Sólo el 34,4% del índice TEA estaba representado por iniciativas que generaban empleo actual. En concreto, el 33,0% del total del índice correspondía a iniciativas en fase inicial con un tamaño actual de entre 1 y 5 empleados/as; mientras que el 1,4%, correspondía a iniciativas con un tamaño de 20 o más empleados/as (véase el Gráfico 1.3.3). Por lo tanto, esta distribución del TEA por tramos de empleo refleja que la actividad emprendedora vasca se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. En promedio, el tamaño de los negocios en fase inicial identificados en 2018 fue de aproximadamente 1,8 empleados/as, lo que supone una cifra que estadísticamente no dista de forma significativa del tamaño medio de 2,2 empleados/as que se observaba en 2017.³⁶

Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por tramo de empleo actual



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

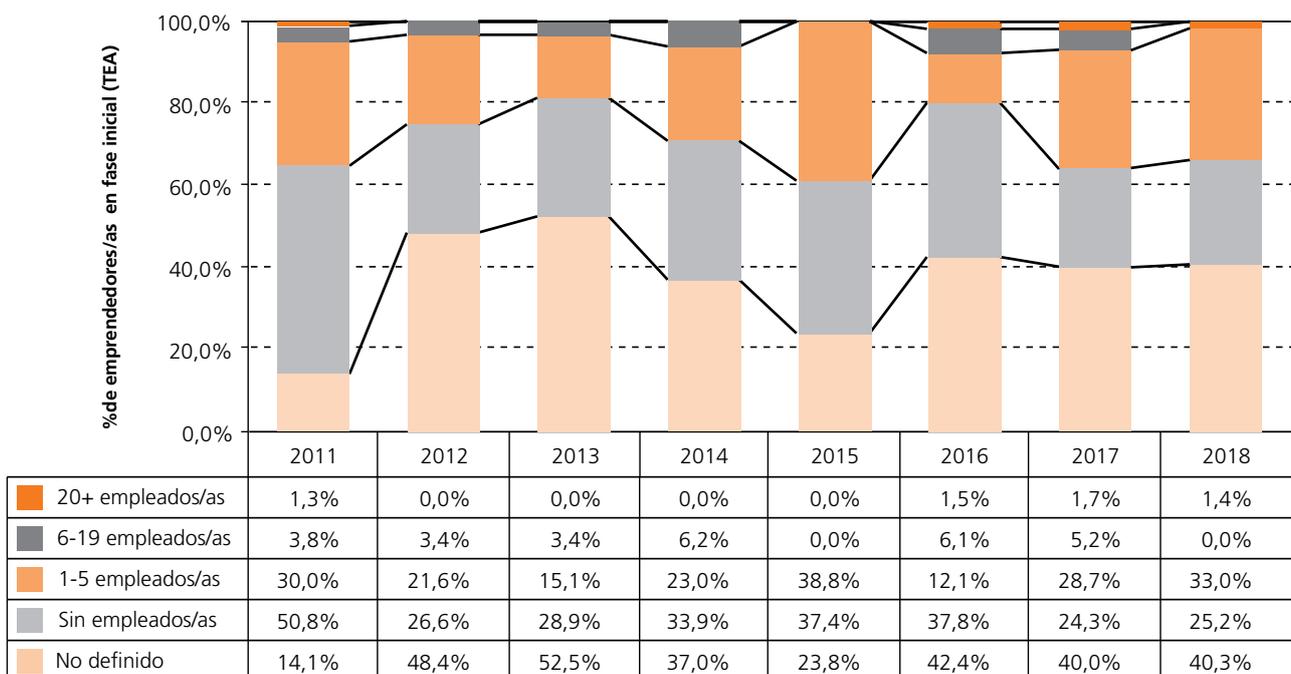
En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses, el 44,4% de estas en la CAPV no tenía ningún/a empleado/a en 2018, mientras que el

³⁶ El número de empleados/as determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. Teniendo en cuenta que los negocios en fase inicial no han pagado salarios por más de 3,5 años, esta cifra es cercana al tamaño medio de empleo que se puede estimar con datos de otras fuentes. Por ejemplo, de acuerdo con los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 1 de enero de 2015 y el 1 de enero de 2018) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,0 empleados/as.

39,8% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 6,5% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 6,8% tenía 20 o más empleados/as. Sólo en el 2,4% de los casos no fue posible determinar el tamaño actual del negocio (véase el Gráfico 1.3.3). De esta manera, aproximadamente el 53,1% del total de la población vasca propietaria de negocios consolidados generaba empleo en 2018. Por lo tanto, cabe destacar que la proporción de iniciativas con capacidad de empleo actual es relativamente mayor en la población propietaria de negocios consolidados que en la población emprendedora en fase inicial. Mientras que el subconjunto de iniciativas con al menos un/a empleado/a sumaba el 53,1% de las personas con negocios consolidados, en el caso de las personas con negocios en fase inicial este subconjunto sumaba el 34,5%. No obstante, esta diferencia es coherente si se toma en cuenta la antigüedad en el mercado según la fase del proceso emprendedor.

Si se observa la evolución del índice TEA de la CAPV según el tramo de empleo, el peso de las iniciativas generadoras de empleo ha representado aproximadamente un tercio del total a lo largo de los últimos dos años (véase el Gráfico 1.3.4). Sin embargo, el peso del subconjunto que emplea entre 6 y 19 personas ha disminuido del 5,2% al 0,0% entre 2017 y 2018, volviendo así al nivel observado en 2015; mientras que el peso del subconjunto que emplea entre 1 y 5 personas ha aumentado del 28,7% en 2017 al 33,0% en 2018, aunque no supera el nivel observado en 2015 (38,8%) que es el peso más alto que se ha registrado de este subconjunto durante el periodo de análisis. En el resto de los subconjuntos no se observan variaciones sustanciales en el último año. En este sentido, cabe destacar que, tras varios años en los que no se identificó ningún caso, las iniciativas con un tamaño de 20 o más personas empleadas han conservado su peso desde 2016 (1,5% en 2016 frente a 1,7% en 2017 y 1,4% en 2018). Asimismo, el porcentaje de iniciativas que no emplea a ninguna persona en 2018 (25,2%) se ha mantenido cercano al porcentaje observado en 2017 (24,3%) que es el más bajo que se ha registrado desde 2011. Finalmente, el porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial que no respondió cuál era el tamaño de empleo actual de su negocio se ha mantenido relativamente estable en los últimos tres años (42,4% en 2016 frente a 40,0% en 2017 y 40,3% en 2018), por encima del valor mínimo registrado en 2011 (14,1%) pero también por debajo del valor máximo registrado en 2013 (52,5%)

Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2018

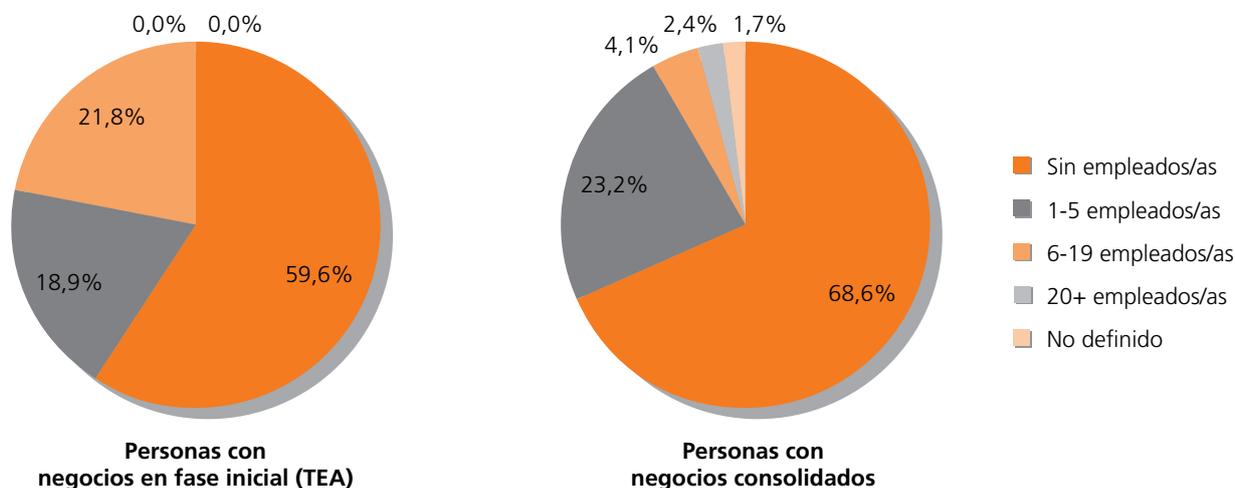


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Además del empleo actual, en las últimas ediciones del proyecto GEM se ha recogido información sobre el empleo generado durante los últimos doce meses y la calidad de este.³⁷ De acuerdo con el Gráfico 1.3.5 y el Gráfico 1.3.6, el 18,9% de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2018 había contratado por lo menos a una persona en el año inmediatamente anterior, aunque en ningún caso se había contratado a más de 5 personas (véase el Gráfico 1.3.5). En términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses fue de 1,8 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6).

En cuanto a la población propietaria de negocios consolidados identificada en la CAPV en 2018, el 29,7% del total había contratado al menos a una persona en los doce meses inmediatamente anteriores, aunque cabe destacar que el 6,5% había contratado a más de cinco personas (véase el Gráfico 1.3.5). En cambio, en términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses fue de 25,6 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6).

Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses

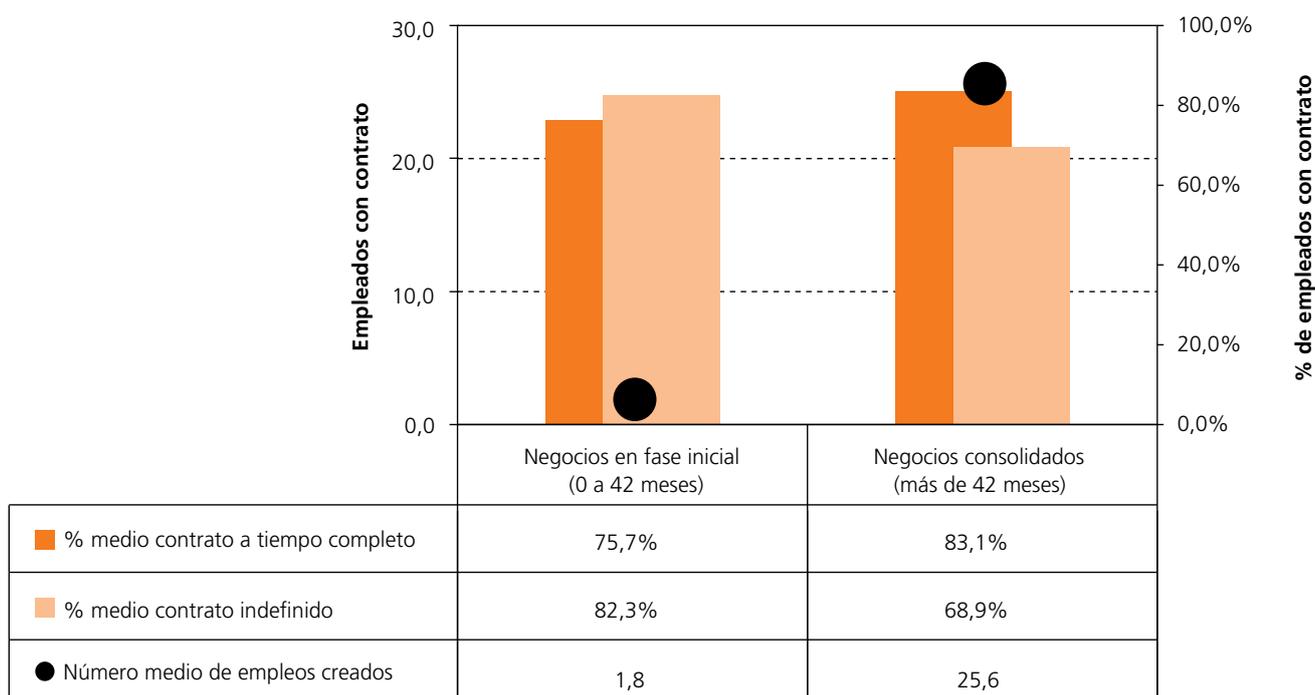


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

En relación con las características de las contrataciones realizadas, en el subconjunto de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV que creó empleo en los últimos doce meses, el 75,7% de las contrataciones eran a tiempo completo y el 82,3% de las contrataciones eran por tiempo indefinido. Por el contrario, en el caso del subconjunto de la población propietaria de negocios consolidados de la CAPV creadora de empleo, el 83,1% de las contrataciones eran a tiempo completo y el 68,9% de las contrataciones eran por tiempo indefinido (véase el Gráfico 1.3.6).

³⁷ La Asociación RED GEM España, en coordinación con la *Global Entrepreneurship Research Association*, realiza el trabajo de campo de las encuestas dirigidas a la población adulta entre los meses de junio y julio. Por lo tanto, el empleo generado en los últimos doce meses se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2017 y mediados del año 2018.

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, 2018).

Empleo esperado a cinco años

Aunque son pocas las iniciativas emprendedoras con altas expectativas de crecimiento, la contribución potencial de estas en la creación de nuevos puestos de trabajo es indiscutible.³⁸ En consecuencia, además del empleo actual, conviene conocer la dimensión del empleo esperado en el futuro como un indicio más sobre la calidad de los negocios creados por la actividad emprendedora.

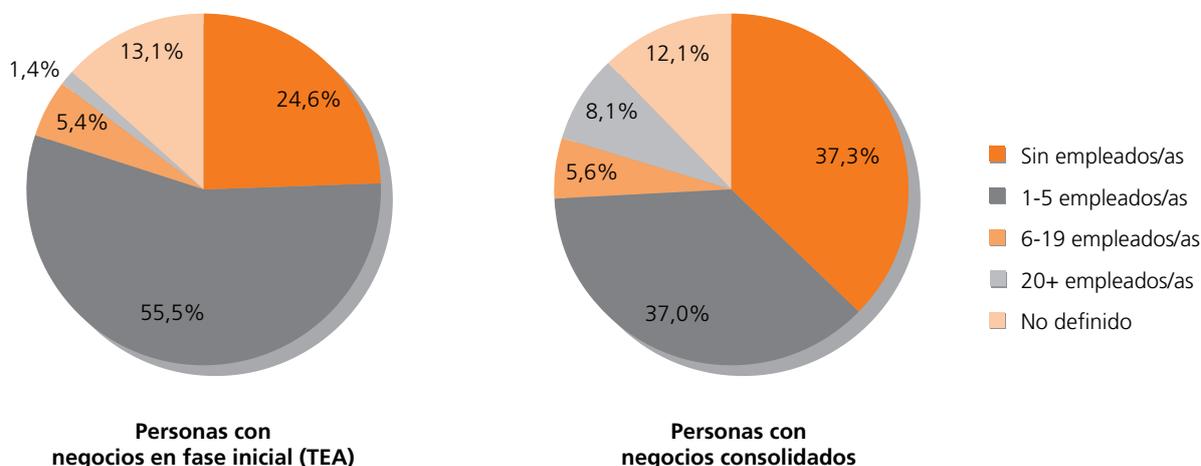
Según los datos recogidos por el proyecto GEM, el 62,3% de las personas emprendedoras en fase inicial identificada dentro del índice TEA de la CAPV en 2018 tenía expectativas de emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. Por el contrario, el 24,6% no esperaba emplear a nadie en el futuro, mientras que el 13,1% no sabía si emplearía a alguien. De esta manera, casi el 40% del total de la población emprendedoras con negocios de hasta 42 meses estaba compuesta por auto-empleados/as que no esperan explícitamente generar puestos de trabajo en el futuro (véase el Gráfico 1.3.7). Dentro del subconjunto con potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 55,5% estaba compuesto por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 5,4% por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 6 y 19 empleados/as, y el 1,4% por personas emprendedoras que esperaban emplear a 20 o más empleados/as. En comparación con la distribución del índice TEA según el empleo actual, estos datos reflejan que la actividad emprendedora desarrollada en la CAPV tiene potencial de impacto en la generación de empleo en los próximos años. Este potencial también se observa si se considera el empleo esperado en términos absolutos. En este caso, la población emprendedora en fase inicial identificada en 2018 tenía expectativas de emplear en promedio a 2,8 personas en los próximos cinco años; mientras que, como ya se ha visto antes, el tamaño promedio según el em-

³⁸ 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.

pleo actual fue de 1,8 empleados/as.³⁹ Por lo tanto, si este potencial a cinco años se materializase, los negocios que se encuentran en fase inicial en la CAPV pueden contribuir a la generación de empleo de forma significativa.

En lo que respecta a las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2018, alrededor del 50,7% esperaba emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. En concreto, el 37,0% esperaba emplear entre 1 y 5 personas en los próximos cinco años; el 5,6% esperaba emplear entre 6 y 19 personas; y el 8,1% esperaba emplear a 20 o más personas. Por el contrario, el 37,3% no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años y el 12,1% no tenía definido si iba a emplear a alguien. En otras palabras, el 49,3% de la población con negocios consolidados no tenía aspiraciones explícitas de generar puestos de trabajo en el futuro. Así, comparativamente, la población emprendedora en fase inicial que muestra un potencial de generación de puestos de trabajo en el futuro es relativamente mayor que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (62,3% frente al 50,7%, respectivamente).

Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por tramo de empleo esperado a 5 años



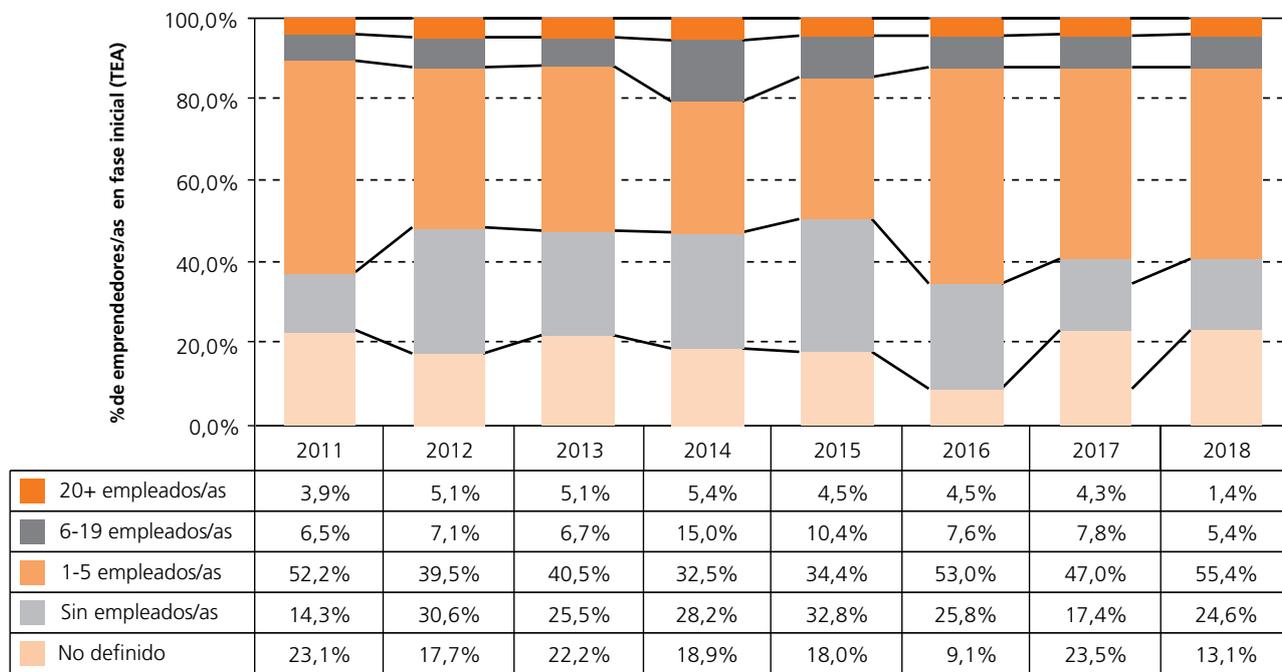
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

En comparación con la distribución observada en años anteriores, la proporción del TEA de la CAPV correspondiente a iniciativas emprendedoras con potencial de emplear al menos a una persona en los próximos cinco años ha aumentado ligeramente entre 2017 y 2018. Sin embargo, mientras este aumento se concentra en las iniciativas que esperan emplear entre 1 y 5 empleados/as (que pasó del 47,0% al 55,4%, respectivamente), se aprecia una disminución del peso relativo de las iniciativas que esperan emplear entre 6 y 19 empleados/as dentro de cinco años (del 7,8% al 5,4%) y de las que esperan emplear a 20 o más personas (del 4,3% al 1,4%). Por su parte, la proporción de quienes explícitamente no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años ha aumentado en el último año (del 17,4% al 24,6%), a la vez que ha disminuido la proporción de quienes que no sabían si iban a emplear a alguien (del 23,5% al 13,1%). La evolución del TEA según el empleo esperado a cinco años permite destacar que, desde el 2016, alrededor del 60% o más de la población emprendedora en fase inicial de la CAPV ha estado representada por iniciativas que tienen expectativas de contribuir con al menos un puesto de trabajo en el futuro. Por lo tanto, parece que se mantiene más o menos estable el potencial de generación de empleo de la actividad emprendedora vasca, aunque con una concentración en el tramo de entre 1 y 5 empleados/as que en el último año ha registrado su mayor peso relativo dentro de la composición del

³⁹ La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2018 es estadísticamente significativa al nivel del 1%, lo que indica que el riesgo de concluir erróneamente que existe diferencia es inferior al 1%.

TEA de la CAPV desde 2011. Para el resto de los tramos de empleo esperado, el mayor peso se registró en 2014, tanto para el tramo de entre 6 y 19 empleados que ese año alcanzó un peso del 15,0%, como para el de 20 o más empleados que también ese año alcanzó un peso del 5,4%.

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, 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

1.3.3. Nivel de innovación

El nivel de innovación de los negocios nuevos que emergen de la actividad emprendedora representa un indicio de calidad más que evidente. De hecho, dentro de la comunidad académica, es comúnmente respaldada la tesis de que la actividad emprendedora, a través de su capacidad para introducir innovaciones, es un mecanismo que sirve de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.⁴⁰ Es por ello por lo que, año a año, el proyecto GEM recoge información sobre los negocios de las personas emprendedoras con el propósito de medir el nivel de innovación u orientación innovadora 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 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.⁴¹ Bajo este enfoque, los negocios resultan-

⁴⁰ 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.

⁴¹ 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.

tes 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.

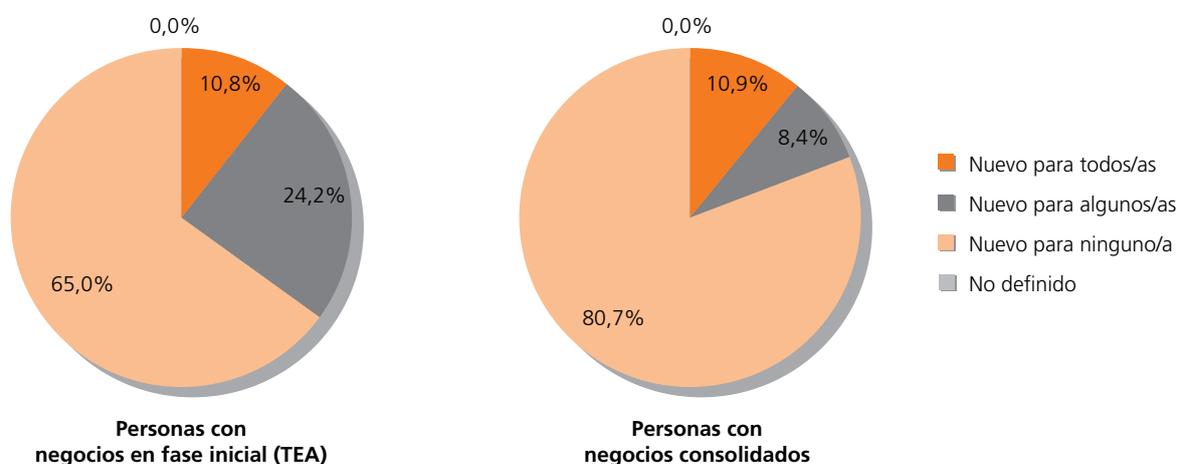
Novedad del producto o servicio

Tomando en cuenta el grado de novedad del producto o servicio, el 35,0% del TEA de la CAPV en 2018 correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que era percibido como novedoso total o parcialmente. En concreto, el 10,8% de la población emprendedora en fase inicial ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido para la totalidad de clientes/as, mientras que el 24,2% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as clientes/as. En cambio, el 65,0% restante correspondía a personas emprendedoras cuyos negocios nacientes o nuevos ofrecían un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as (véase el Gráfico 1.3.9).

Dentro del conjunto de las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, quienes ofrecían un producto o servicio con algún tipo de novedad representaron el 19,3% del total de la CAPV en 2018. En este caso, el 6,2% ofrecía un producto o servicio que era nuevo y desconocido para todos/as sus clientes/as, mientras que el 8,9% ofrecía un producto o servicio nuevo y desconocido sólo para algunos/as de sus clientes/as. Por el contrario, con un peso relativo del 80,7%, la inmensa mayoría de la población que fue identificada como propietaria de negocios consolidados en la CAPV en 2018 ofrecía un producto o servicio que no era novedoso para ninguno/a de sus clientes/as.

Comparativamente, los resultados del último año en la CAPV reflejan que la orientación innovadora según la novedad del producto es un rasgo más característico de la población emprendedora en fase inicial que de la población propietaria de negocios consolidados. En concreto, la proporción del TEA que se puede atribuir a iniciativas con un producto o servicio novedoso total o parcialmente fue 15,7 puntos porcentuales superior a la proporción que se puede atribuir en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (35,0% frente a 19,3%). Cabe destacar que esta apreciación también se ha observado en años anteriores, lo que constata la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación.

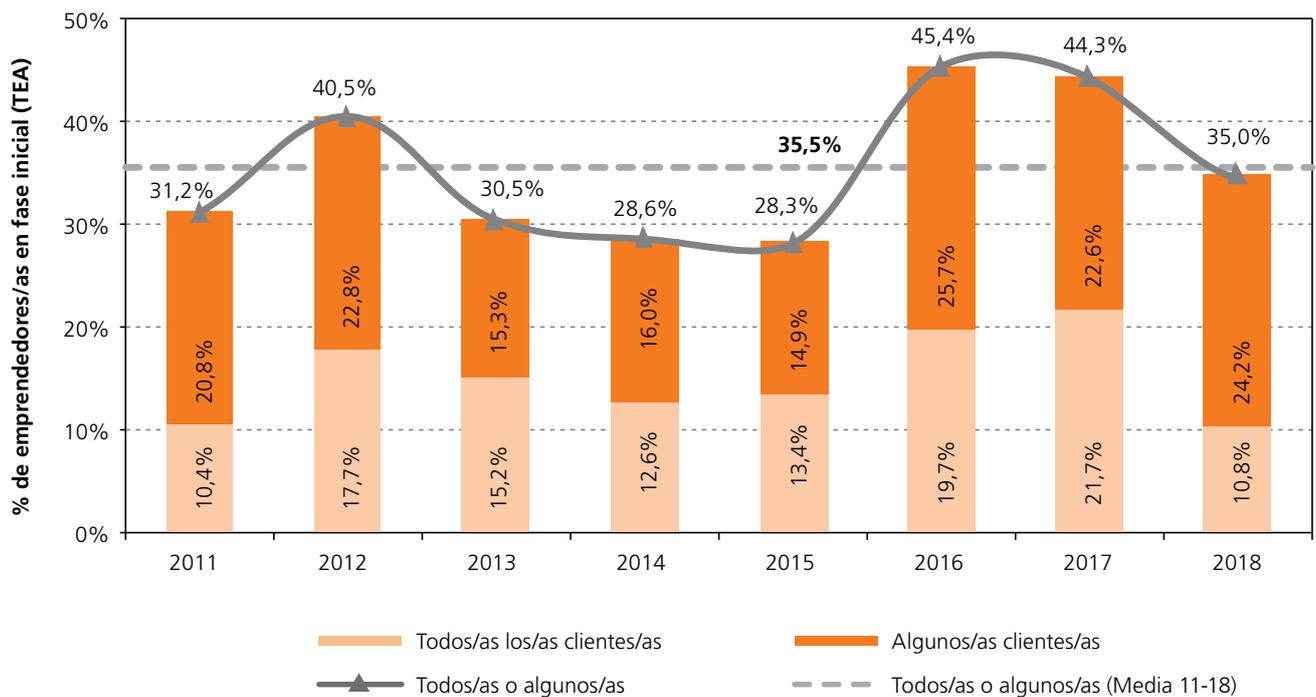
Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por grado de novedad del producto o servicio



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

La distribución del TEA de la CAPV según el grado de novedad del producto o servicio ha experimentado distintas variaciones en el tiempo. Si se analiza la evolución desde 2011, el subconjunto de la actividad emprendedora en fase inicial con algún grado de novedad alcanzó un peso mínimo del 28,3% en 2015, después de haberse mantenido en niveles bajos por varios años consecutivos desde 2013. En 2016 y 2017 este subconjunto experimentó un aumento notable de su peso, pasando del 28,3% en 2015 al 45,4% en 2016 y manteniéndose en el 44,3% en 2017 (véase el Gráfico 1.3.10). Sin embargo, la proporción de personas con negocios en fase inicial cuyo producto o servicio es nuevo total o parcialmente ha disminuido en el último año hasta el 35,0%, ubicándose así en torno a la media del periodo 2011-2018. Pese a ello, la calidad de la actividad emprendedora en fase inicial de la CAPV, según la novedad del producto o servicio, sigue siendo notablemente superior con respecto a los años 2013, 2014 y 2015. Durante el periodo de análisis, cabe destacar que la proporción del TEA con algún grado de novedad se ha debido principalmente al peso de las iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as, aunque en 2013 se observa un equilibrio entre este subconjunto (15,3%) y el de los que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as (15,2%). En concreto, en el último año, es claro el predominio de las iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para algunos/as clientes/as sobre las iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para todos/as los/as clientes/as.

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, 2011-2018



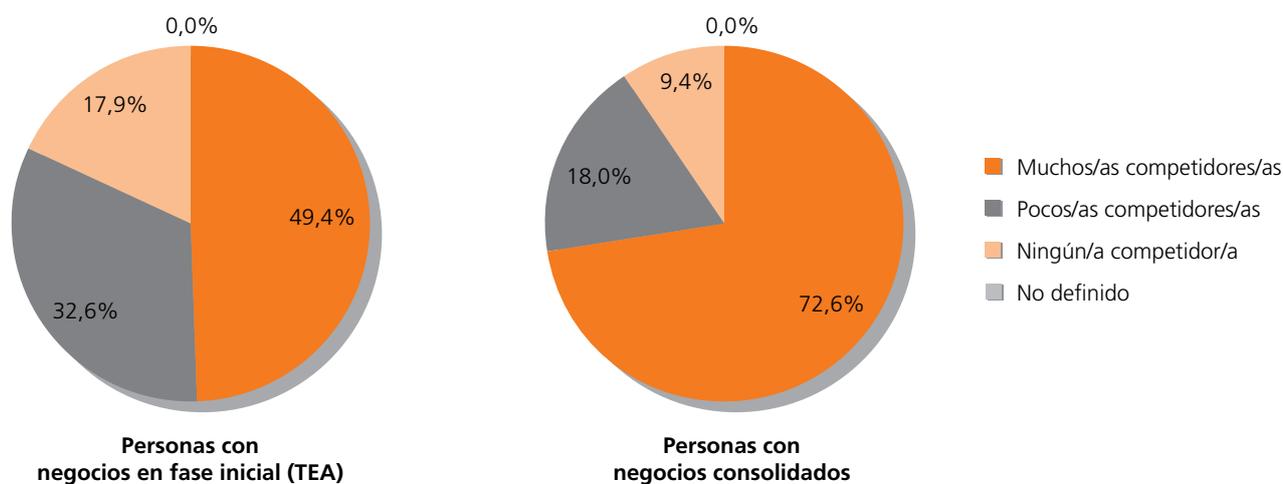
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Grado de competencia

Tomando en cuenta el grado de competencia, las personas emprendedoras en fase inicial que percibían niveles de competencia nulos o bajos sumaban el 50,5% del índice TEA de la CAPV en 2018. De forma desagregada, el 17,9% correspondía a personas emprendedoras en fase inicial que afirmaban no tener ninguna competencia en el mercado, mientras que el 32,6% correspondía a quienes percibían tener pocos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado (véase el Gráfico 1.3.11). Por el contrario, el 49,4% restante correspondía a quienes percibían que había muchos/as competidores/as ofreciendo el mismo producto o servicio.

En lo que respecta a la población propietaria de negocios consolidados, el 27,4% de los casos que fueron identificados en la CAPV en 2018 percibía niveles nulos o bajos de competencia en el mercado. Más concretamente, el 9,4% consideraba que no había ningún competidor en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio, mientras que el 18,0% consideraba que existían algunos/as competidores/as que ofrecían el mismo producto o servicio. De esta manera, la inmensa mayoría de las personas propietarias de negocios consolidados en el último año estaba compuesta por quienes percibían que había muchos/as competidores/as en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio (72,6%).

Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por grado de competencia percibida

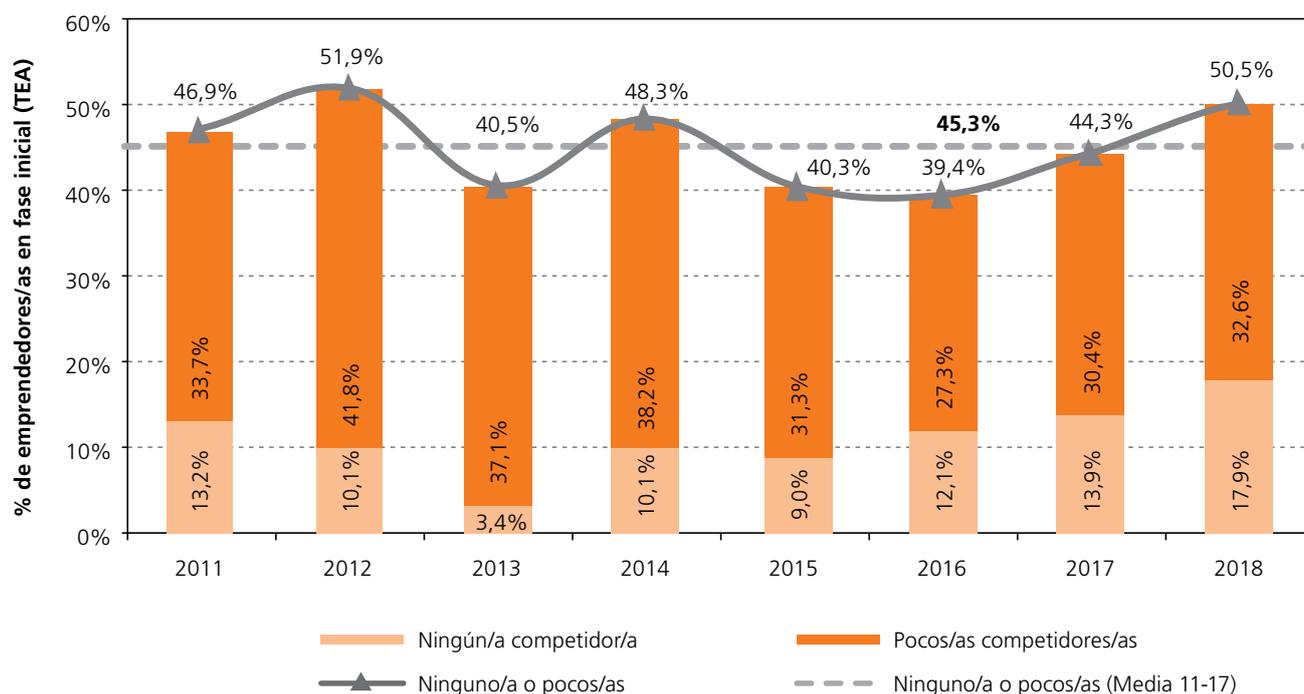


Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Por lo tanto, en contraste con la población propietaria de negocios consolidados, el grado de competencia que percibe la población emprendedora en fase inicial es menos acentuado, ya que el peso de quienes percibían tener muchos/as competidores/as en el caso de las personas emprendedoras en fase inicial fue 23,2 puntos porcentuales inferior que en el caso de las personas propietarias de negocios consolidados (49,4% frente a 72,6%). En otras palabras, a medida que aumenta la antigüedad de los negocios emprendidos la competencia percibida parece estar más generalizada. Esta es una lectura que también se ha hecho en ediciones anteriores de este informe y que puede responder o bien al hecho de que las iniciativas emprendedoras en fases más tempranas tienen menos competencia por ser más innovadoras o bien al hecho de que tales iniciativas suelen ser más optimistas a la hora de valorar la competencia en comparación con las iniciativas que llevan más tiempo en el mercado.

La evolución que ha tenido la composición del TEA de la CAPV según el grado de competencia percibida refleja que, en el último año, ha aumentado del 44,3% al 50,5% la proporción de la población emprendedora en fase inicial que percibe niveles nulos o bajos de competencia (véase el Gráfico 1.3.12). Este aumento ha hecho que el peso de estas iniciativas se ubique por encima del valor medio observado en el periodo 2011-2018 (45,3%). Cabe destacar que, durante este periodo, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que perciben niveles de competencia nulos o bajos alcanzó un valor máximo de 51,9% en 2012 y un valor mínimo de 39,4% en 2016. Sin embargo, en los últimos años se observa que este porcentaje va en aumento. Asimismo, el porcentaje del TEA correspondiente a iniciativas que perciben tener pocos/as competidores/as predomina a lo largo de los años sobre el porcentaje correspondiente a las que no perciben ningún competidor.

Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que percibe tener poca o ninguna competencia en el mercado, 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

Antigüedad de las tecnologías utilizadas

Tomando en cuenta el grado de antigüedad de las tecnologías utilizadas para la fabricación de productos o prestación de servicios, la población emprendedora en fase inicial que utilizaba tecnologías con no más de cinco años en el mercado representaba el 28,7% del índice TEA estimado para la CAPV en 2018. En concreto, el 7,6% de las personas emprendedoras identificadas afirmaba que sus tecnologías eran nuevas con menos de un año de antigüedad, mientras que el 21,1% afirmaba que las tecnologías utilizadas tenían entre uno y cinco años (véase el Gráfico 1.3.13). El restante 71,3% de la población emprendedora en fase inicial utilizaba tecnologías disponibles desde hace más de cinco años.

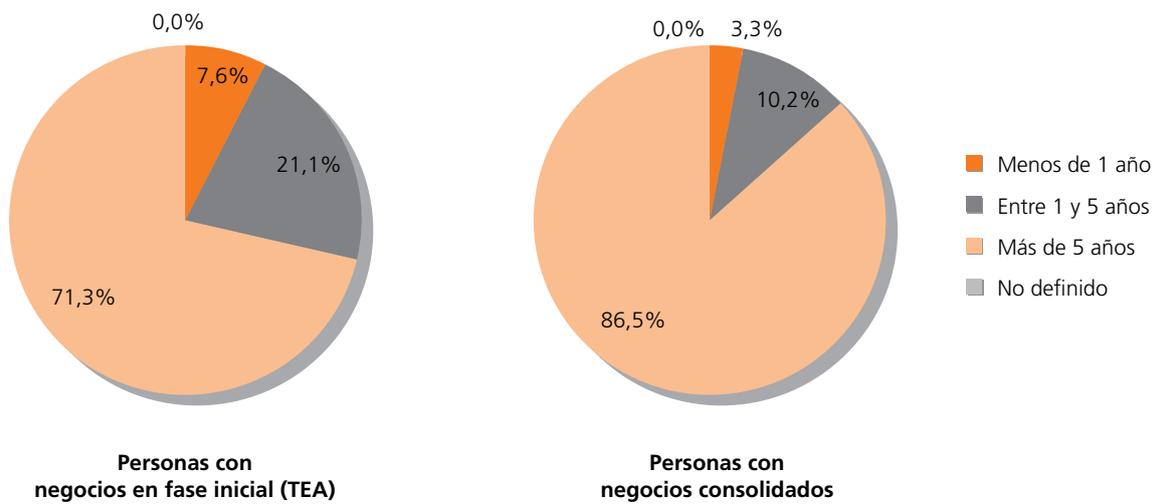
En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados, el 15,5% de las que fueron identificadas en la CAPV en 2018 utilizaba tecnologías con un máximo de cinco años de antigüedad en la fabricación de productos o prestación de servicios. Mientras el 3,3% del total afirmaba que las tecnologías utilizadas estaban disponibles desde hace menos de un año, el 10,2% afirmaba que sus tecnologías tenían entre uno y cinco años de antigüedad. Por el contrario, el 86,5% afirmaba que las tecnologías utilizadas eran de más de cinco años de antigüedad.

De esta manera, se puede afirmar que el uso de tecnologías nuevas o recientes para la fabricación de productos o la prestación de servicios en la CAPV es un aspecto más característico de la población emprendedora en fase inicial que de la población propietaria de negocios consolidados. Comparativamente, la proporción del TEA de la CAPV correspondiente en el último año a iniciativas que hacían uso de tecnologías de menos de un año o de uno a cinco años de antigüedad representó 13,2 puntos porcentuales más que en el caso de la población propietaria de negocios consolidados (28,7% frente a 15,5%). Este es un patrón característico que también se ha observado en años anteriores y que tiene cierta relación con el mayor grado de novedad y el menor grado de competencia que muestra la población emprendedora en fase inicial frente a la población propietaria de negocios consolidados.

Desde una perspectiva temporal, tras haber crecido de manera consecutiva en 2016 y 2017, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que utiliza tecnologías de menos de un año o de entre uno y cinco años de antigüedad ha experimentado una disminución en el último año, pasando del 33,9% al 28,7% (véase el Gráfico 1.3.14). Cabe destacar que esta disminución se ha debido principalmente al menor peso de las iniciativas emprendedoras en fase inicial que utilizan tecnologías de menos

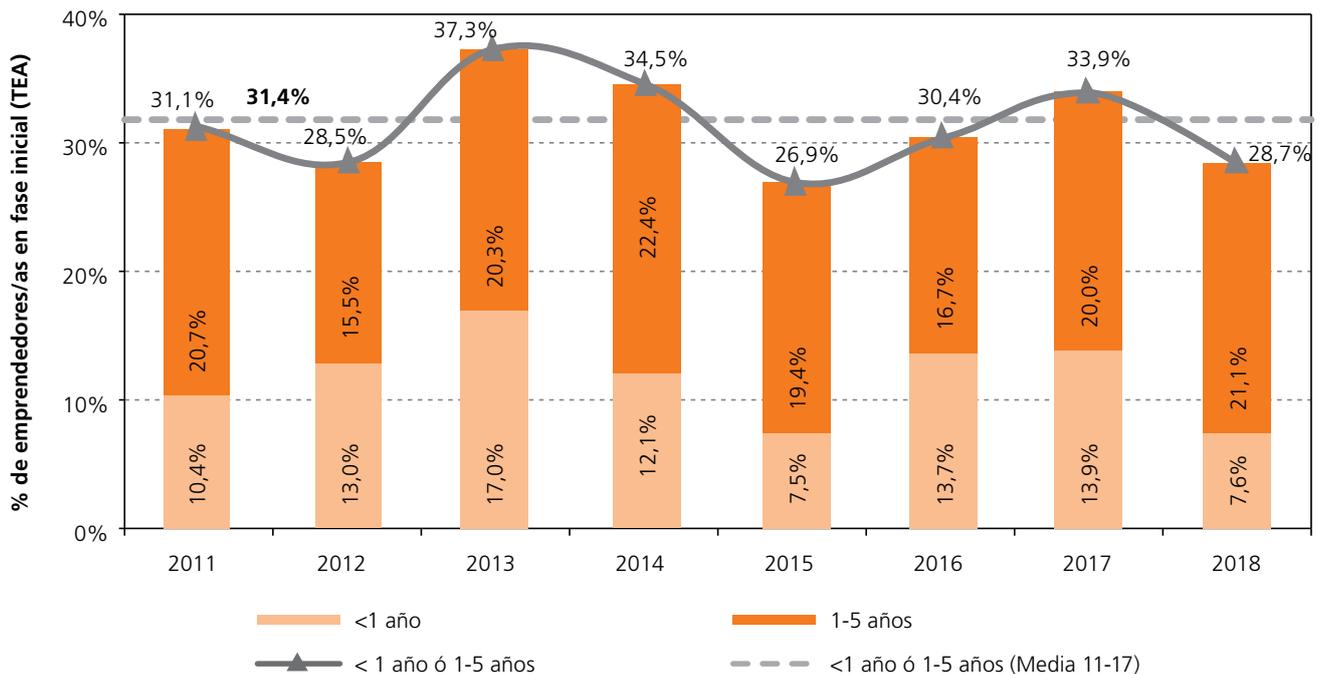
de un año de antigüedad, que ha pasado del 13,9% al 7,6%. En cambio, el peso de las iniciativas que utilizan tecnologías de entre uno y cinco años de antigüedad ha aumentado, aunque muy ligeramente, del 20,0% al 21,1%. En el caso específico de las iniciativas que utilizan tecnologías de entre uno y cinco años, su peso relativo dentro de la composición del TEA venía disminuyendo desde 2014 hasta 2016 (del 22,4% al 16,7%), pero esta tendencia se ha revertido en los últimos dos años. Por el contrario, en el caso de las iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad, la disminución de su peso relativo en el último año supone volver a los niveles observados en 2015, después de que en 2016 y 2017 se haya mantenido estable en torno al casi 14,0%.

Gráfico 1.3.13. Distribución de actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por antigüedad de las tecnologías utilizadas



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

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, 2011-2018



Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

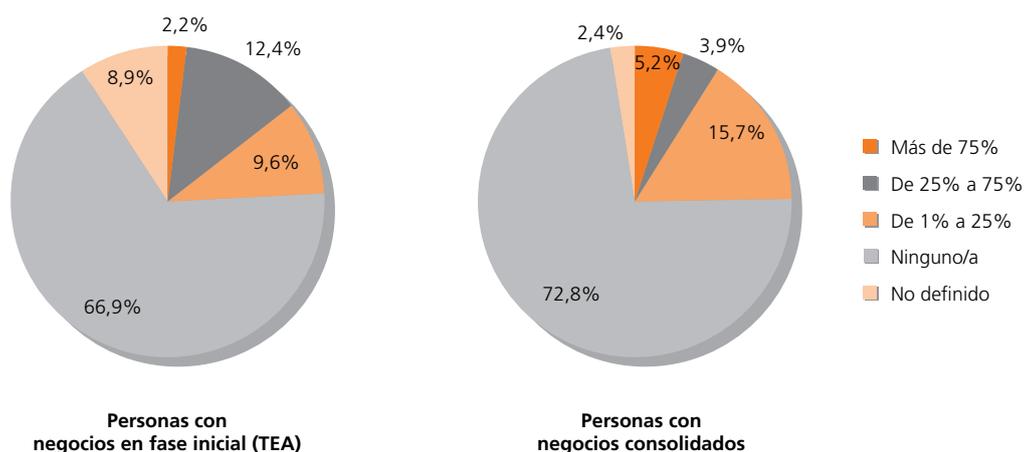
1.3.4. Orientación internacional

Como consecuencia de la globalización y el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, el acceso a los mercados extranjeros se ha facilitado para los nuevos negocios. Sin embargo, son las iniciativas de calidad las que mayor capacidad tienen para abordar el mercado de forma global desde las etapas más tempranas del proceso emprendedor. En este sentido, la orientación internacional de la actividad emprendedora es otro indicio de calidad relevante que conviene analizar, sobre todo teniendo en cuenta que la evidencia empírica indica que la actividad emprendedora dirigida a mercados extranjeros contribuye significativamente al crecimiento económico regional en mayor medida que la actividad emprendedora dirigida sólo al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). Para medir la orientación internacional, el proyecto GEM recoge cada año información sobre el porcentaje de las ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.⁴²

De acuerdo con los datos recogidos en el último año, las personas emprendedoras en fase inicial con algún grado de orientación internacional, es decir, al menos un 1% de sus ventas anuales provenientes de clientes/as del extranjero, representaron el 24,2% del índice TEA de la CAPV en 2018 (véase el Gráfico 1.3.15). Distinguiendo la distribución por tramos, el 9,6% de la población emprendedora en fase inicial que fue identificada correspondía a iniciativas con una baja orientación internacional, cuyas ventas en el extranjero representaban entre 1% y 25% del total; el 12,4% correspondía a iniciativas con una orientación internacional intermedia, cuyas ventas en el extranjero representaban entre 26% y 75% del total; y el 2,2% correspondía a iniciativas con una orientación internacional alta, cuyas ventas en el extranjero representaban más del 75% del total. En cambio, la proporción del TEA que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero representó el 66,9%, mientras que la proporción que no respondió si tenía ventas en el extranjero representó el 8,9%.

Si se considera a las personas identificadas como propietarias de negocios consolidados, el 24,8% de la población identificada en la CAPV en 2018 tenía algún grado de orientación internacional por ventas hechas en el extranjero. Por tramos de intensidad, el 15,7% del total tenía una orientación internacional baja con no más del 25% de las ventas provenientes del extranjero, el 3,9% tenía una orientación internacional intermedia con entre 25% y 75% de las ventas provenientes del extranjero, y el 5,2% tenía una orientación internacional alta con más del 75% de las ventas provenientes del extranjero. Por el contrario, el 72,8% indicó que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero, mientras que el 2,4% no respondió si parte de sus ventas se realizaban en el extranjero.

Gráfico 1.3.15. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2018 por proporción de ventas en el exterior



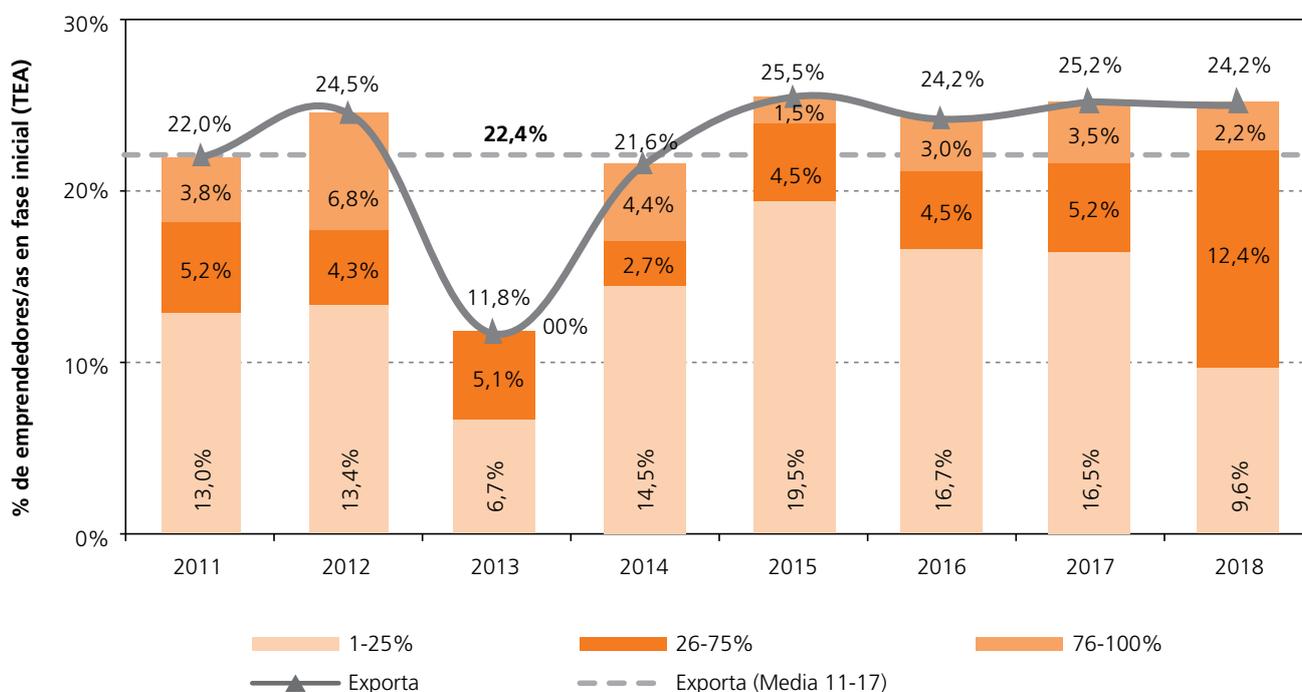
Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

⁴² Antes de 2015, el proyecto GEM medía la orientación internacional de los negocios en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero. A partir del 2015 se decidió comenzar a medir la orientación internacional en base al porcentaje de ingresos anuales por ventas a clientes que residen fuera del país. Aunque esta nueva medición es algo más robusta, sigue siendo sencilla. Sin embargo, la finalidad de este indicador es ofrecer una aproximación mínima del grado de internacionalización que las personas emprendedoras persiguen con sus negocios.

A grandes rasgos, no se observan diferencias sustanciales entre la población emprendedora en fase inicial y la población propietaria de negocios consolidados en cuanto al peso agregado que tienen las iniciativas con algún grado de orientación internacional en su conjunto total (24,2% de las iniciativas en fase inicial tenían ventas provenientes de clientes residentes en el extranjero frente a 24,8% de las iniciativas consolidadas). Sin embargo, dentro de las iniciativas en fase inicial con ventas provenientes de clientes residentes en el extranjero, el subconjunto de mayor peso es el que tiene una orientación internacional intermedia; mientras que, en el caso de las iniciativas consolidadas, el subconjunto de mayor peso es el que tiene una orientación internacional baja.

La proporción del TEA de la CAPV que corresponde a iniciativas con algún porcentaje de las ventas procedentes de clientes residentes en el extranjero se ha situado en torno al 25% desde 2015, mostrando así una evolución con cierta estabilidad en los últimos años. Por el contrario, antes de 2015 la evolución era inestable. Por ejemplo, la proporción de iniciativas emprendedoras en fase inicial con algún grado de orientación internacional experimentó una caída del 24,5% al 11,8% entre 2012 y 2013, y posteriormente un aumento hasta el 21,6% en 2014. Sin embargo, desde entonces, el peso de estas iniciativas se ha mantenido por encima de la media del periodo de análisis que supone el 22,4% (véase el Gráfico 1.3.16).

Gráfico 1.3.16. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas en el extranjero, 2011-2018



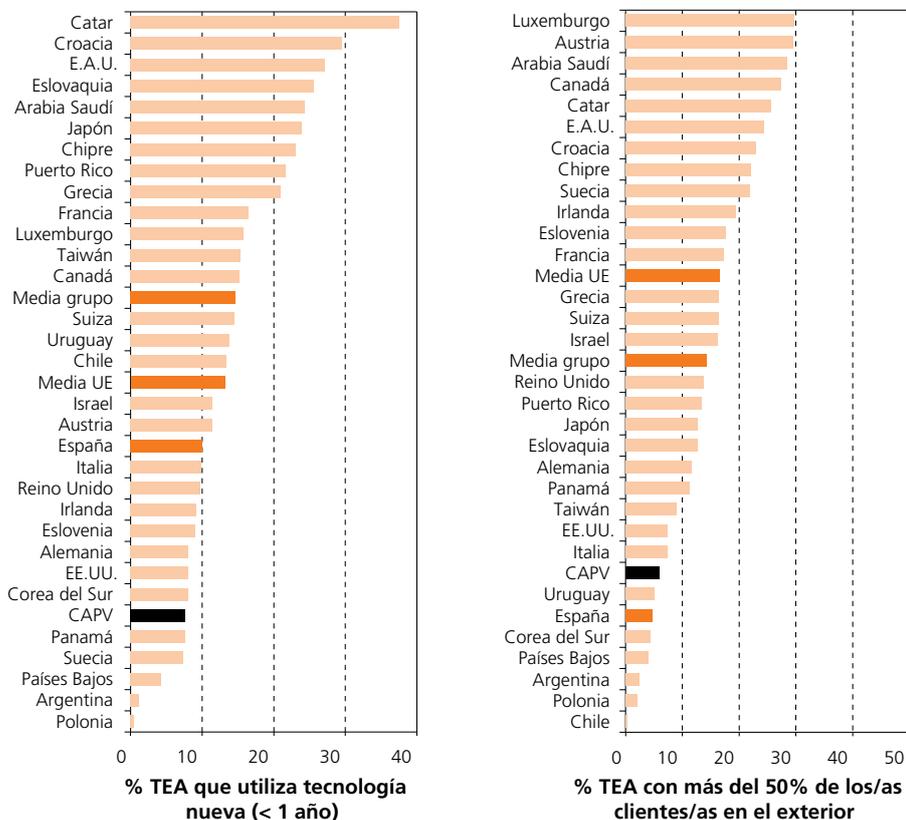
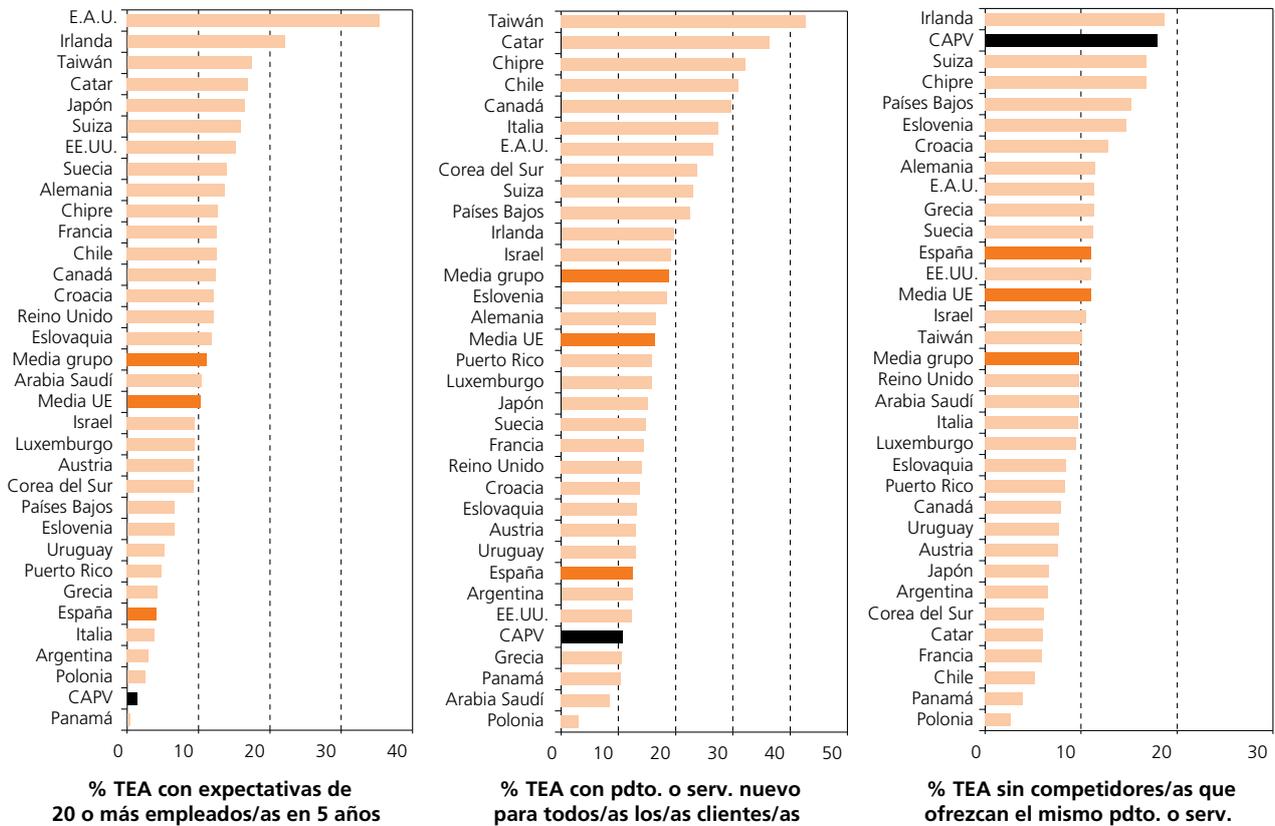
Notas: * medición en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero; ** medición en base al porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2018).

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

Explotando de nuevo la posibilidad que ofrece el proyecto GEM para realizar comparaciones a nivel nacional e internacional con otros territorios de referencia, se analizan a continuación los distintos indicadores sobre los indicios de calidad de la actividad emprendedora, destacando los resultados de la CAPV en 2018 con respecto a otras economías de ingresos altos a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.17), así como también con respecto al resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.18).

Gráfico 1.3.17. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del porcentaje de TEA en 2018 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña et al. (2019).

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

La calidad de las iniciativas emprendedoras en fase inicial identificadas en la CAPV en 2018 es comparativamente superior con respecto a otras economías de ingresos altos en el caso del indicador que mide la ausencia de competidores ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado. Sin embargo, las expectativas de empleo futuro, la novedad del producto o servicio ofrecido, la antigüedad de las tecnologías empleadas y la orientación internacional son aspectos en los que los indicios de calidad emprendedora observados en la CAPV en el último año se encuentran por debajo de la media de otros entornos internacionales (véase el Gráfico 1.3.17).

Analizando cada indicador, en primer lugar, según el empleo esperado, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años es relativamente inferior a la proporción que se observa en España (1,4% frente a 4,1%, respectivamente), así como también inferior a la media de la Unión Europea (10,3%) y del conjunto de países de ingresos altos (11,1%) participantes en el proyecto GEM. Los países que más destacan según este indicador en el último año, con niveles por encima del 15,0%, son Estados Unidos, Suiza, Japón, Catar, Taiwán, Irlanda y Emiratos Árabes.

En segundo lugar, de acuerdo con la novedad del producto o servicio, el porcentaje del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as es relativamente inferior al porcentaje que se observa en la media de países de la Unión Europea (10,8% frente a 16,4%, respectivamente) y del conjunto de países de ingresos altos (18,8%), pero cercano que al que se observa en España (12,5%). Los países que encabezan la clasificación según este indicador en 2018, con valores por encima del 30%, son Chile, Chipre, Catar y Taiwán.

En tercer lugar, en lo que respecta al grado de competencia, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que no perciben ninguna competencia es relativamente superior a la proporción que se observa tanto en España (17,9% frente a 11,1%, respectivamente), como en la media de la Unión Europea (9,8%) y la media del conjunto de economías de ingresos altos (11,0%). De acuerdo con este indicador, por delante de la CAPV sólo se encuentra Irlanda (18,8%) y justo por detrás están Suiza, Chipre y Países Bajos, con valores por encima del 15%.

En cuarto lugar, considerando la antigüedad de las tecnologías, el porcentaje del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad es relativamente inferior al porcentaje que se observa en España (7,6% frente a 10,0%, respectivamente), la media de la Unión Europea (13,2%) y el conjunto de países de ingresos altos (14,7%). Los países que lideran este indicador en 2018 son Eslovaquia, Emiratos Árabes, Croacia y Catar, con valores por encima del 25,0%.

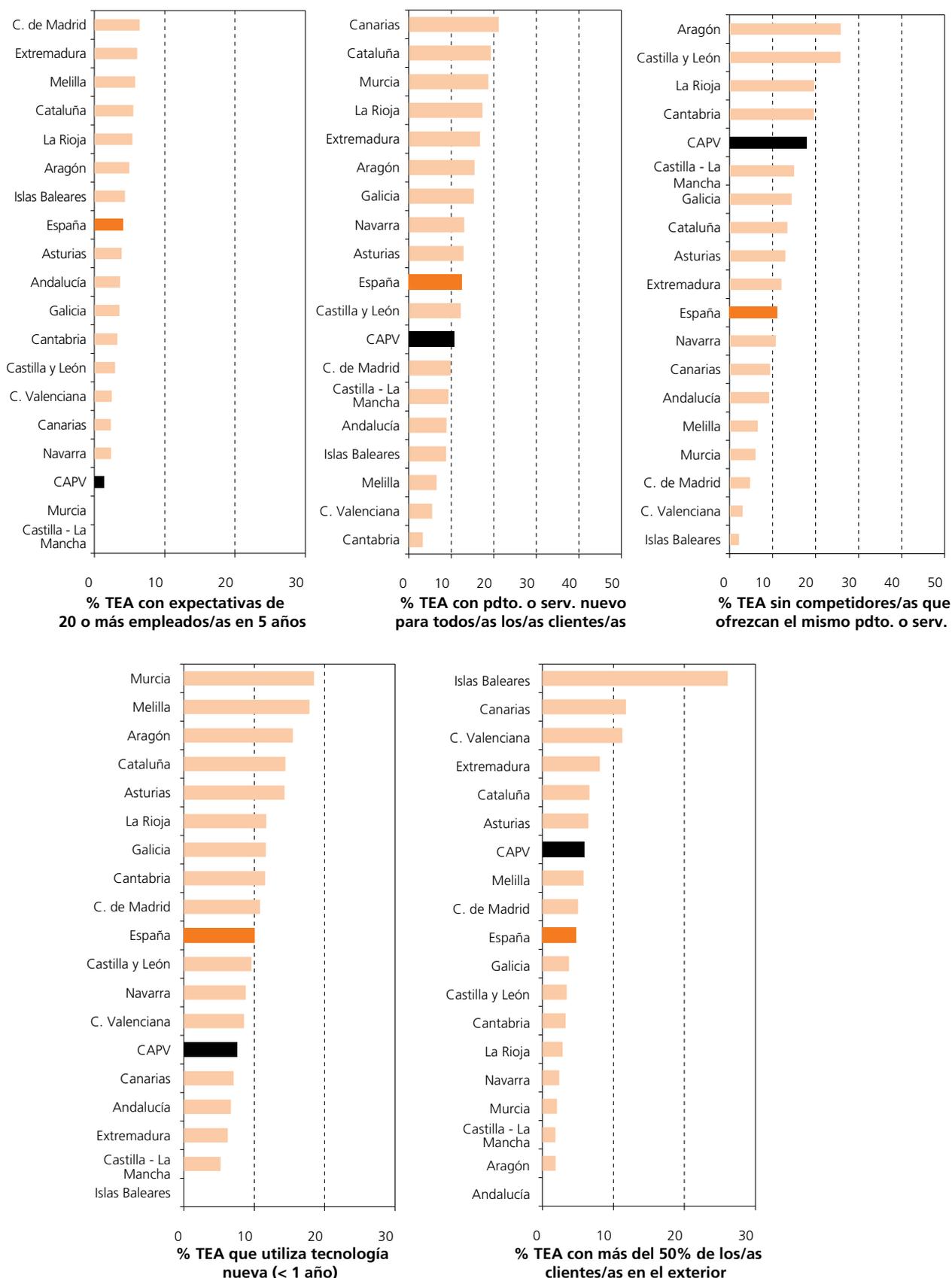
Finalmente, en lo que concierne a la orientación internacional, el porcentaje del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas con al menos un 50% de sus ventas provenientes del extranjero es relativamente superior al porcentaje que se observa en España (5,9% frente a 4,7%, respectivamente), pero inferior a los niveles observados en la media de los países europeos (16,6%) y el conjunto de países de ingresos altos (14,2%). Los países al frente de este indicador en 2018, con valores por encima del 25%, son Catar, Canadá, Arabia Saudí, Austria y Luxemburgo.

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

En comparación con otras comunidades autónomas, los indicios de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2018 se encuentran, en general, por debajo de la media, excepto en lo que respecta a los indicadores relacionados con la ausencia de competidores ofreciendo el mismo producto o servicio en el mercado y la orientación internacional, que en ambos casos sitúan a la CAPV por delante de la media de las demás comunidades autónomas (véase el Gráfico 1.3.18).

Analizando cada indicador específico, en primer lugar, el porcentaje del TEA que es atribuible en 2018 a iniciativas que esperan tener 20 o más empleados/as en cinco años sitúa a la CAPV por debajo de la mayoría de las comunidades autónomas en la clasificación según este indicador, excepto Murcia y Castilla-La Mancha que son las comunidades autónomas más rezadas. En el otro extremo, La Rioja, Cataluña, Melilla, Extremadura y Comunidad de Madrid son las comunidades autónomas que lideran la clasificación, con valores superiores al 5,0%.

Gráfico 1.3.18. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras comunidades autónomas) en función del porcentaje de TEA en 2018 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados



Fuente: Adaptado Peña et al. (2019).

En segundo lugar, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo para la totalidad de clientes/as es relativamente inferior al porcentaje equivalente observado en más de la mitad de las comunidades autónomas. En este caso, las comunidades autónomas que se encuentran a la cabeza de la clasificación según este indicador, con valores alrededor del 20%, son Murcia, Cataluña y Canarias.

En tercer lugar, la proporción del TEA que es atribuible en 2018 a iniciativas que no perciben ninguna competencia sitúa a la CAPV por encima de más de la mitad de las comunidades autónomas, dentro de una clasificación que lideran Cantabria, La Rioja, Castilla y León y Aragón, con valores alrededor de 20% o más. En el otro extremo, las comunidades autónomas que están más rezagadas en este indicador son Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana e Islas Baleares, con valores por debajo del 5%.

En cuarto lugar, el porcentaje del TEA de la CAPV que es atribuible en 2018 a iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año de antigüedad es relativamente inferior al porcentaje observado en más de la mitad de las comunidades autónomas. Aragón, Melilla y Murcia son las comunidades autónomas que lideran este indicador, todas ellas con porcentajes por encima del 15,0%.

Finalmente, el porcentaje del TEA que es atribuible en 2018 a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero sitúa de nuevo a la CAPV por encima de la mitad de las comunidades autónomas. Liderando esta clasificación, claramente por delante de la CAPV, se encuentran Comunidad Valenciana, Canarias e Islas Baleares, con valores superiores al 10%.

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 por una persona 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.⁴³

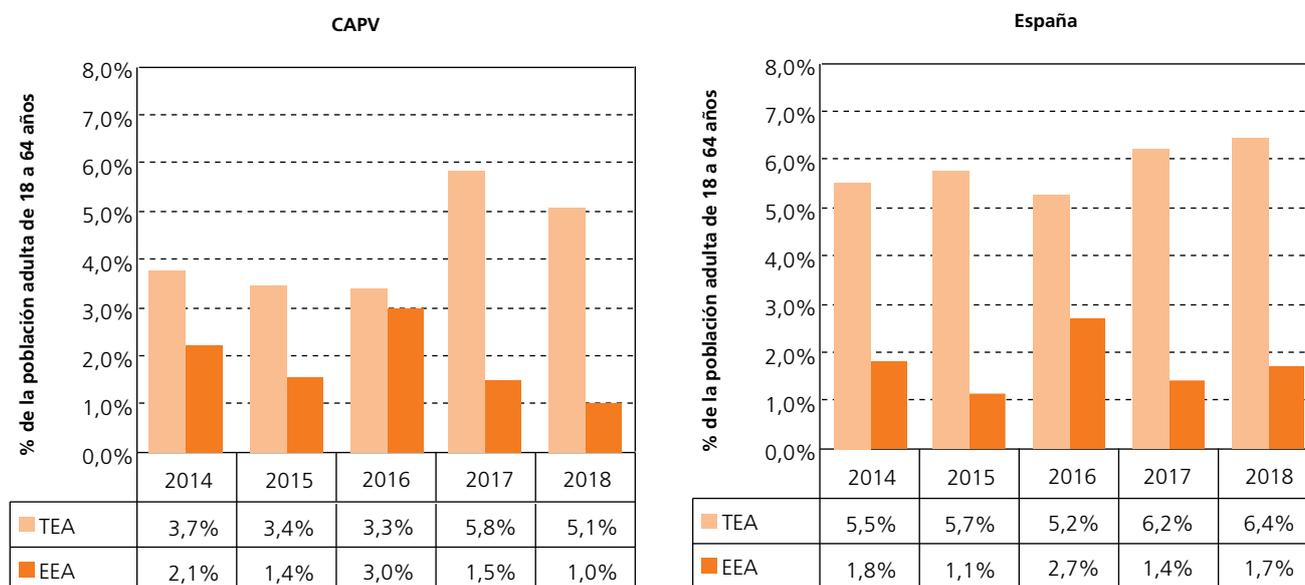
Según la metodología GEM, el (intra)emprendimiento es concebido como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los/as empleados/as emprendedores/as de organizaciones existentes (*EEA – Entrepreneurial Employee Activity*) cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos, servicios, o en la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs, spin-outs, start-ups*).⁴⁴ Debido a su importancia, en las últimas ediciones se han incluido una serie de preguntas para analizar el comportamiento (intra)empresarial en organizaciones existentes.

El Gráfico 1.4.1 muestra que tan sólo el 1,0% de la población vasca de 18 a 64 años ha participado activamente en 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. Desafortunadamente, la actividad (intra)empresarial vasca (1,0%) es menor a la actividad (intra)empresarial manifestada por la población española (1,7%). Esta tendencia representa un hecho relevante ya que en las últimas cuatro ediciones el (intra)emprendimiento vasco tenía un posicionamiento sólido en el contexto español que ha ido perdiendo en esta edición.

⁴³ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Guerrero y Peña-Legazkue (2013, 2019).

⁴⁴ Para mayor detalle, revisar el trabajo de Bosma *et al.* (2013).

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 2014-2018



Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2019).

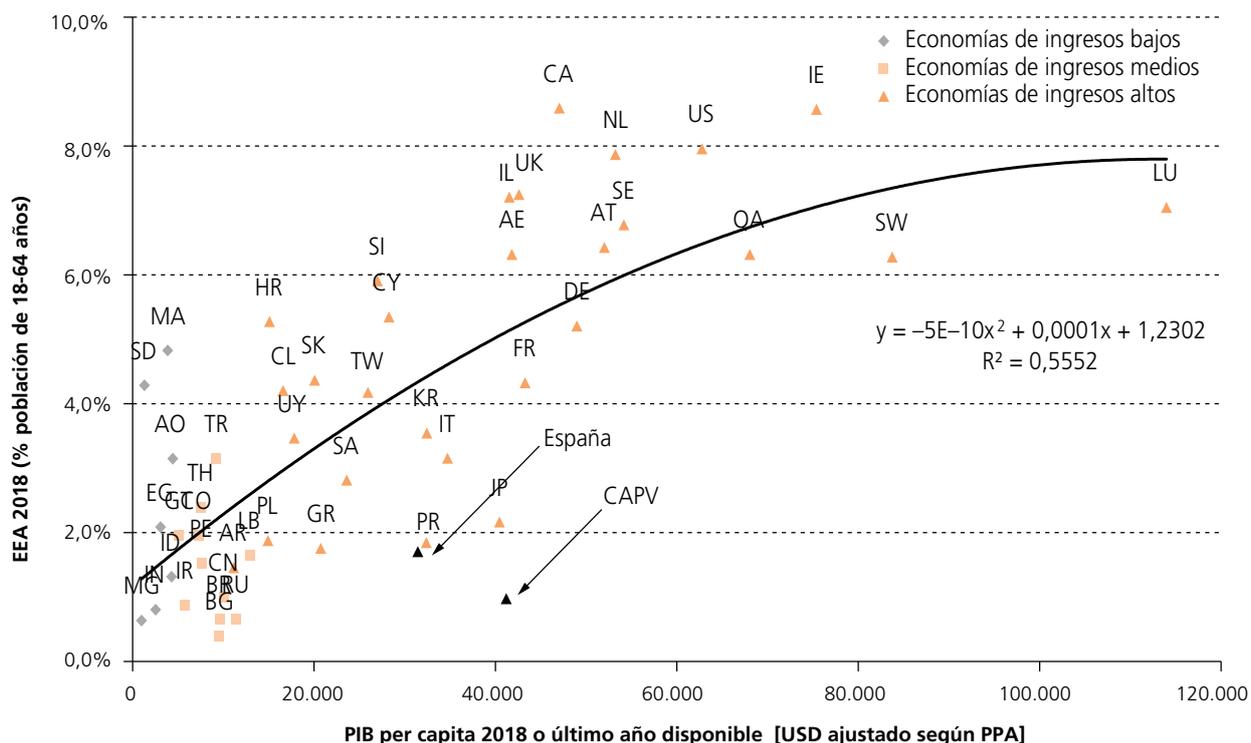
Una de las bondades de la actividad (intra)emprendedora es su impacto en el desarrollo socio-económico debido a su alto componente innovador o tecnológico.⁴⁵ El Gráfico 1.4.2 muestra la relación entre el porcentaje de empleados emprendedores y el PIB *per cápita* de los países participantes en 2018. 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*. En consecuencia, se esperan mayores tasas de actividad (intra) emprendedora en economías que poseen un ecosistema emprendedor⁴⁶ e innovador más evolucionado (ej., un 8,6% en Canadá, un 8,0% en Estados Unidos, un 7,1% Luxemburgo, un 7,9% en los Países Bajos). La explicación plausible es que en estos países las organizaciones existentes implementan estrategias orientadas a la generación de nuevos productos/servicios, nuevas líneas de negocios y nuevas empresas que aportan valor socioeconómico a los diversos *stakeholders*. En el caso de la CAPV, con un 1,0%, la actividad (intra)emprendedora vasca ha perdido su posicionamiento al estar por debajo de la media española (1,7%) y alejándose aún más de la media del grupo de economías de la UE28 (5,2%).

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

⁴⁵ Para mayor detalle, consultar el trabajo de Bosma *et al.* (2013).

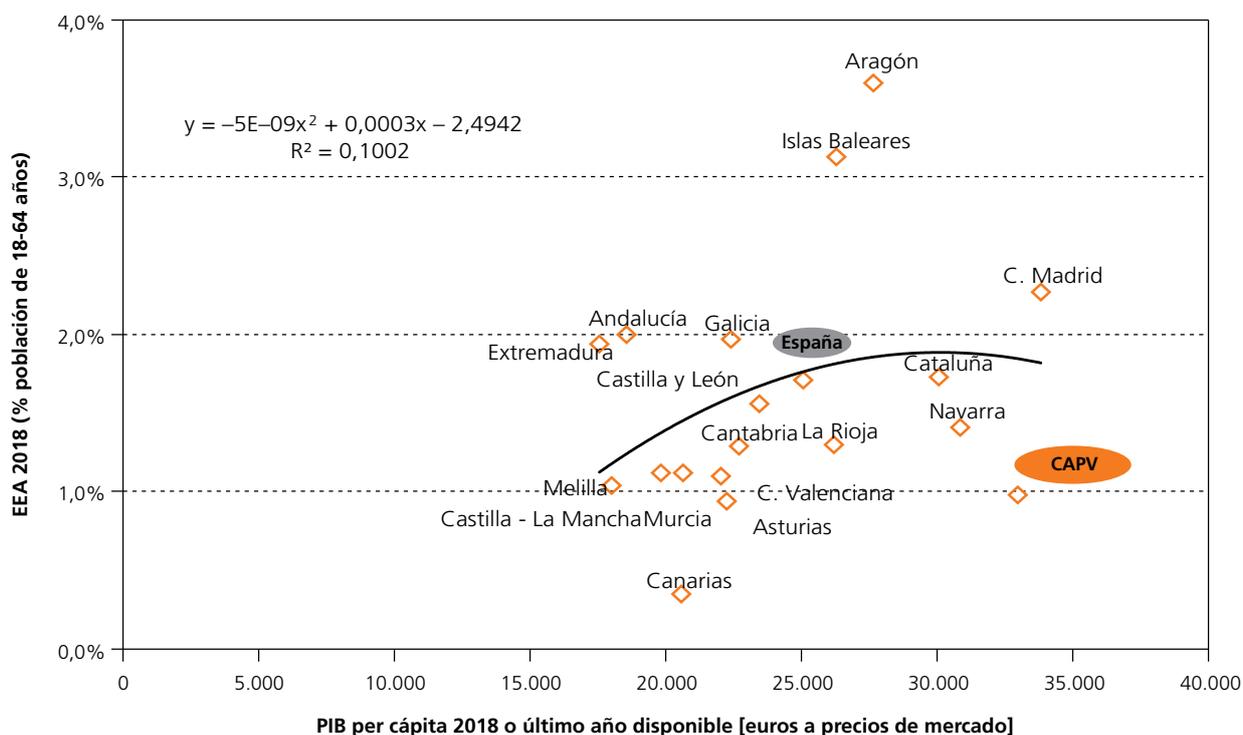
⁴⁶ Para mayor detalle, consultar el ecosistema emprendedor vasco que se presenta en el apartado 2

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 2018



Fuente: Adaptado de Peña *et al.* (2019). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España con datos del Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

Gráfico 1.4.3. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, por Comunidades Autónomas en 2018



Fuente: Peña *et al.* (2019).

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.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005): Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M. y Verheul, I. (2012): Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33, 410-424.
- Bosma, N., Wennekers, S., Guerrero, M., Amorós, J.E., Martiarena, A. y Singer, S. (2013). GEM Special Report On Entrepreneurial Employee Activity. Babson College: Wellesley, MA; Universidad del Desarrollo, Santiago, and Universiti Tun Abdul Razak: Kuala Lumpur.
- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574.
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2015). Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 1-18.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2019). Renaissance after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics* 52(3), 47-65.
- Guerrero, M., Rialp, J., y Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1), 35-50.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Kirzner, I. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Liñán, F., Urbano, D., y Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(3-4), 187-215.
- Orser, B., Spence, M., Riding, A. y Carrington, C. (2010). Gender and Export propensity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 933-958.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., y Montero, J.; Ruiz Navarro, J., Camelo Ordaz, C., Diánez, J. P., Estrada Lavilla, R., Bayón, J., Barrabés, C. y Costas, A. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2018-2019*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Reynolds, P.D., y White, S.B., (1997). *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*. Quorum Books, Westport, CT.
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217-226.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Wennberg, K., Pathak, S. y Autio, E. (2013): How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25 (9-10), 756-780.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005): Nascent Entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24, 293-309.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Anexo 1.1

Glosario

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Anexo 1.2

Ficha técnica del estudio: encuesta APS

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

Universo	Población residente en el País Vasco de 18 a 64 años
Población objetivo	1.352.372 personas
Muestra	2.000 personas
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (P=Q=50%)
Período de realización de encuestas	Junio-Julio de 2018
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

Las 2000 entrevistas de la muestra de País Vasco por sexo, edad, ámbito y provincia se ha distribuido de la siguiente manera:

Provincia	Género		Edad					Ámbito Geográfico		Total
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural *	Urbano	
Áraba	151	149	28	52	80	76	64	48	253	301
Bizkaia	524	528	96	176	269	272	239	98	953	1.051
Gipuzkoa	326	322	65	109	167	165	142	52	596	648
Total	1.001	999	189	337	516	513	445	198	1.802	2.000

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes.

Propiedad de los datos: Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* que es un consorcio compuesto, en la edición 2017, por equipos investigadores de las siguientes 49 naciones: Angola, Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Canadá, Catar, Chile, China, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Guatemala, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Líbano, Luxemburgo, Madagascar, Marruecos, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Puerto Rico, Reino Unido, Rusia, Sudán, 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 entrevistadas en la encuesta de expertos nacionales (NES), la segunda parte del informe presenta el análisis de los tres aspectos más relevantes del contexto emprendedor vasco en 2018. Especialmente, (i) se describe la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV; (ii) se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones sobre el entorno emprendedor en la CAPV; y (iii) se realiza un *benchmarking* sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV en relación con las condiciones del contexto español, así como, de algunas economías europeas basadas en la innovación. Además, en la parte final se incluye el anexo metodológico de esta sección.

Capítulo 2

El entorno emprendedor

En consonancia con la literatura académica existente sobre emprendimiento, el marco conceptual del proyecto GEM considera que el entorno juega un papel relevante en el desarrollo de la actividad emprendedora, así como también en el impacto que esta tiene en el territorio.⁴⁷ Un entorno favorable no sólo requiere de un marco institucional que facilite y promueva la cultura emprendedora sino también de la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes del entorno. A partir de estas relaciones se va configurando el denominado «ecosistema emprendedor».

El término «ecosistema emprendedor» sirve para ofrecer una radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento.⁴⁸ Concretamente, este término se refiere al grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y establecidas), de agentes financiadores (empresas, venture capitalists, business angels, bancos, etc.), y de organizaciones promotoras (universidades, centros tecnológicos, agencias del sector público, etc.) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (sociales, inclusivas, de alto potencial de crecimiento, en serie, etc.) que se orientan a la generación de valor en el territorio.⁴⁹ En consecuencia, el análisis del entorno o ecosistema emprendedor suele ser de vital relevancia para el desarrollo de las agendas públicas de los gobiernos en materia de emprendimiento.⁵⁰

La teoría institucional (North, 1990:3) considera que las instituciones son «las normas del juego en la sociedad», dicho de otra manera, «las limitaciones ideadas que dan estructura a la interacción humana». Es así como podemos encontrar interacciones de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos) e informal (actitudes, valores, cultura) que afectan el desarrollo económico y social. De esta manera, adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento, es posible identificar una serie de condiciones formales e informales del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora (véase Tabla 2.0.1)

El proyecto GEM de la CAPV diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender a través de la opinión de 36 personas expertas entrevistadas dentro del territorio. La Tabla 2.0.1 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto. Sin embargo, desde la edición 2015 se presentó un ajuste basado en la concentración de indicadores de los principales pilares del entorno emprendedor, razón por la que no se continuó recabando información sobre algunas condiciones que en la Tabla 2.0.1 se indican con asterisco (*).

En lo relativo a los aspectos metodológicos (véase el Anexo 2.2), en el caso de la CAPV, en 2018 participaron 36 personas expertas (9 de Araba, 18 de Bizkaia y 9 de Gipuzkoa) cuya experiencia es representativa de las condiciones del entorno analizadas. Según el perfil socio-demográfico y profe-

⁴⁷ Para mayor detalle, consultar los trabajos elaborados por Welter y Smallbone, 2011; Aparicio *et al.* 2016

⁴⁸ Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann *et al.*, 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

⁴⁹ Definición propuesta por Mason y Brown (2014, p.5)

⁵⁰ Ante esta relevancia para las agendas públicas, en los últimos años han surgido estudios nuevos que abordan el análisis de los ecosistemas emprendedores, como por ejemplo el *Global Entrepreneurship Index 2015* (Acs *et al.*, 2015) y *World Economic Forum* (2014).

sional, las personas vascas entrevistadas se distribuyeron al 50% entre hombres y mujeres, con una edad promedio de 45 años, con una formación de post-grado (58,3%) o grado universitario (41,7%), y con una experiencia promedio de 12 años en áreas relacionadas con el emprendimiento. Además, es importante destacar que el 19,4% de las personas expertas entrevistadas son emprendedores/as y el 36,1% presentan una combinación de al menos dos categorías profesionales tales como emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a, etc. Respecto a la metodología adoptada, cada una de las personas expertas entrevistadas emite una valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco, así como sus opiniones sobre cuáles han sido los principales obstáculos/apoyos relativos a la actividad emprendedora en el País Vasco. A partir de ahí, ofrecen una recomendación sobre las condiciones en las que habría que seguir trabajando para fortalecer el contexto emprendedor en la CAPV.

Tabla 2.0.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en el marco del proyecto GEM, clasificadas según el enfoque institucional

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

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

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

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

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

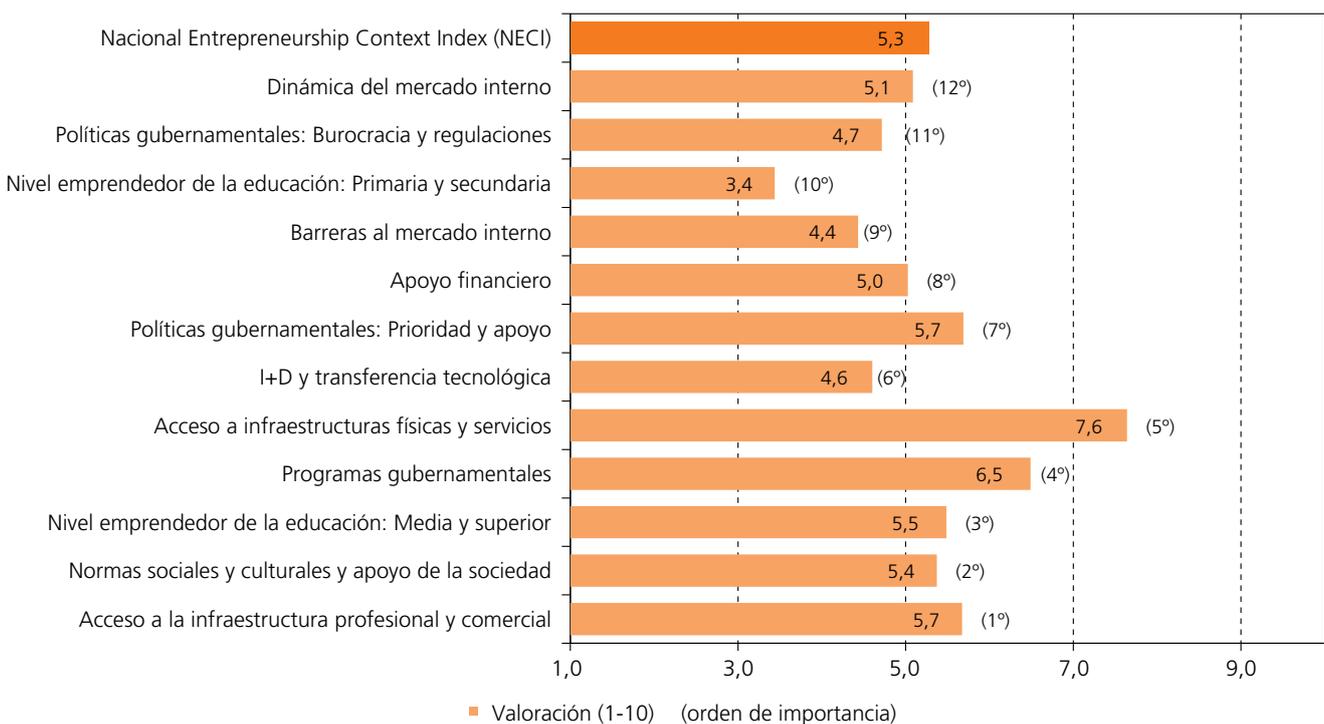
A continuación, se analizan las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del entorno emprendedor vasco en 2018. Los resultados del último año se analizan también en contraste con las valoraciones obtenidas en las ediciones anteriores de este proyecto.⁵¹

⁵¹ Para ello, a través de preguntas cerradas, los expertos valoran cada condición utilizando una escala Likert del 1 (completamente falso) al 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.

2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2018

Para analizar la salud del entorno que afectan a la actividad emprendedora, el proyecto GEM ha creado recientemente un nuevo indicador llamado *National Entrepreneurship Context Index* (NECI). Este indicador es un índice compuesto a partir de las valoraciones de las distintas condiciones del entorno, en el que se pondera la importancia atribuida a cada condición por las personas expertas que han sido entrevistadas. Los resultados de 2018 para la CAPV, que se muestran en el Gráfico 2.1.1, indican que la salud en entorno para emprender en la CAPV alcanzó una valoración global de 5,3 en una escala del 1 al 10. Las condiciones que más contribuyen a la salud global del entorno para emprender son, en cuanto a la valoración, el acceso a infraestructuras físicas y servicios, los programas gubernamentales, las políticas públicas que dan prioridad y apoyo al emprendimiento y el acceso a la infraestructura profesional y comercial. Sin embargo, las condiciones consideradas más importantes son el acceso a la infraestructura profesional y comercial, la existencia de normas sociales y culturales favorables al emprendimiento, la educación para emprender en niveles medio y superior y los programas gubernamentales. Por lo tanto, sólo dos de las condiciones del entorno mejor valoradas forman también parte de las condiciones más importantes para fomentar la actividad emprendedora.

Gráfico 2.1.1. NECI y valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2018

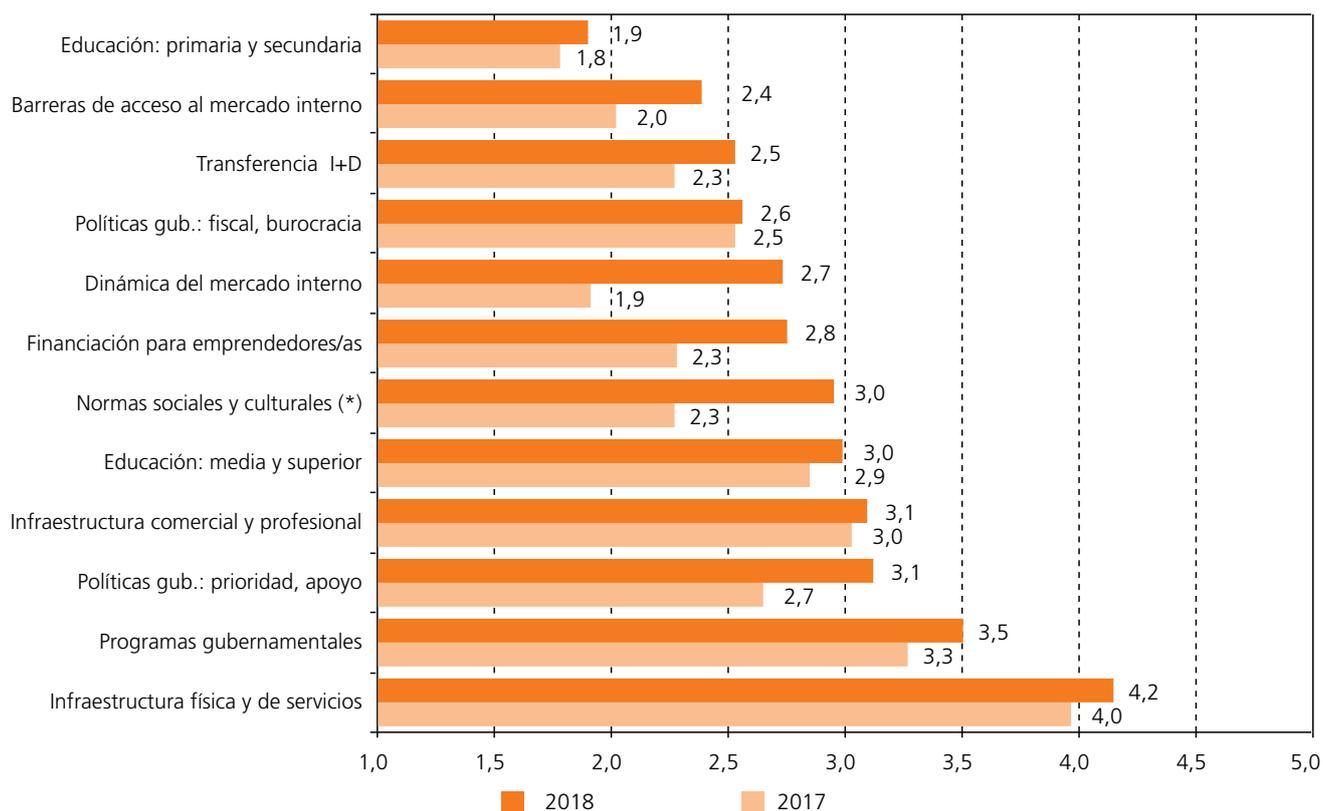


Fuente: GEM CAPV (NES, 2018).

En años anteriores, las condiciones del entorno se han valorado en una escala del 1 al 5. Considerando esta escala, en el Gráfico 2.1.2 se puede hacer comparaciones con el año anterior. En concreto, en el último año la mitad de las condiciones del entorno han obtenido una valoración inferior a 3 sobre 5. Y como ya se ha resaltado antes, las condiciones mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas del País Vasco fueron la infraestructura física y de servicios (4,2), los programas gubernamentales (3,5) y la infraestructura comercial y profesional y las políticas gubernamentales: prioridad, apoyo (ambas con 3,1). Por el contrario, las condiciones relacionadas con la educación primaria/secundaria (1,9) y las barreras de acceso al mercado interno (2,4) fueron las que recibieron las

valoraciones más bajas. Con respecto a 2017, pueden destacarse las siguientes tendencias: (1) Todas las condiciones del entorno han mejorado las valoraciones; (2) Las condiciones que han aumentado más la valoración de un año a otro son la dinámica de mercado (de 1,91 a 2,73), las normas sociales y culturales (de 2,27 a 2,95), la primera condición formal y la segunda informal; (3) Se mantienen con un ligero aumento en la valoración las políticas gubernamentales: fiscal, burocracia (de 2,53 a 2,56), la infraestructura comercial y profesional (de 3,03 a 3,10), y la educación: primaria y secundaria (de 1,78 a 1,90).

Gráfico 2.1.2. Valoración media de las condiciones del entorno.
CAPV 2017-2018



Nota: (*) condiciones informales del entorno emprendedor.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2018).

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

Desde un punto de vista dinámico, la Tabla 2.1.1 muestra las variaciones en las valoraciones de cada una de las condiciones del entorno emprendedor obtenidas en esta edición respecto a las ediciones anteriores. Entre dichas condiciones del entorno, las mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas, para los años 2004-2018, son las siguientes: infraestructura física y de servicios (3,97), programas gubernamentales (3,28) e infraestructura comercial y profesional (3,11). Así mismo, la peor valorada es la educación (primaria/secundaria) con un 1,78 de media. Tanto en el caso de las condiciones mejor valoradas como la peor valorada, las puntuaciones del año 2018 coinciden con la tendencia del periodo 2004-2018.

Tabla 2.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno.
CAPV 2004-2018

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación 2018/2017	Media 2004-2018
CF	Infraestructura física	4,30	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	3,90	3,73	3,81	3,90	3,97	4,15	4,6%	3,97
CF	Programas gubernamentales	3,30	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	3,11	3,29	3,27	3,16	3,25	3,27	3,51	7,2%	3,28
CF	Infraestructura comercial	3,50	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	2,96	2,82	2,77	3,10	3,06	3,03	3,12	17,8%	2,85
CF	Educación: media, superior	2,60	2,90	2,83	2,50	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	2,94	2,78	2,30	2,66	2,85	3,10	2,2%	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	2,65	2,99	4,9%	2,68
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,20	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	2,45	2,27	2,06	2,75	2,53	2,95	30,1%	2,63
CF	Financiación	2,90	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	2,16	2,19	2,15	2,49	2,28	2,75	20,7%	2,50
CF	Transferencia de I+D	2,60	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	2,47	2,44	2,47	2,39	2,27	2,73	43,2%	2,35
CI	Normas sociales y culturales	2,90	3,05	2,90	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	2,36	2,25	2,43	2,77	2,27	2,56	1,2%	2,73
CF	Barreras mercado	2,70	2,81	2,80	2,81	2,52	2,38	2,60	2,32	2,50	2,59	2,69	2,27	2,34	2,02	2,53	11,5%	2,54
CF	Dinámica mercado	1,90	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	2,56	2,68	2,32	2,51	1,91	2,39	18,2%	2,52
CF	Educación: primaria/ secundaria	1,70	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	1,84	1,78	1,52	1,70	1,78	1,90	6,7%	1,78
Media		2,91	2,98	2,91	2,80	2,84	2,72	2,79	2,60	2,60	2,67	2,63	2,52	2,72	2,57	2,89	12,5%	2,74

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2018).

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

A continuación, se analizan los principales obstáculos y apoyos que las 36 personas expertas entrevistadas consideran que han frenado o favorecido la actividad emprendedora en la CAPV en la edición 2018. Asimismo, se analizan las recomendaciones o medidas concretas que, en opinión de las personas expertas, ayudarían a fortalecer los elementos que integran el ecosistema emprendedor vasco. Con este análisis conjunto se pretende entender un poco más las valoraciones observadas en el análisis anterior.

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

Según la Tabla 2.1.2., las personas expertas de la CAPV entrevistadas consideran que los principales obstáculos para emprender en esta edición están relacionados con las siguientes condiciones del entorno:⁵²

⁵² Entre paréntesis se observa el porcentaje de personas expertas que citan un obstáculo relacionado con la categoría en cuestión.

Tabla 2.1.2. Obstáculos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como obstáculos a la creación de empresas	Ranking														% de personas expertas que citan	
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		2018
CI	Normas sociales y culturales	1	1	1	1	1	2	4	2	2	5	3	3	2	1	1	55,6%
CF	Educación, formación	3	4	3	7	2	5	6	4	5	6	9	4	3	4	2	38,9%
CI	Capacidad emprendedora	9	8	11	3	6	6	12	5	5	3	4	5	3	5	3	36,1%
CF	Apoyo financiero	2	2	4	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4	33,3%
CF	Políticas gubernamentales	4	5	5	4	3	5	2	4	3	2	2	2	3	2	5	27,8%
CF	Programas gubernamentales	6	3	2	10	5	4	5	7	7	9	12	9	8	6	6	25,0%
CF	Apertura de mercados, barreras	12	12	8	13	11	9	10	9	8	7	6	8	6	—	7	13,9%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	11	8	13	—	8	11,1%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	8	9	8	9	8,3%
CF	Infraestructura comercial y profesional	13	13	13	11	14	9	9	7	8	10	13	9	—	8	9	8,3%
CF	Transferencia de I+D	8	6	12	9	10	8	8	7	7	8	10	7	6	6	11	5,6%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	9	5	9	8	7	6	6	10	8	—	9	8	12	2,8%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	12	9	12	8	12	2,8%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	5	6	9	12	12	2,8%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—	—	—	12	2,8%
CF	Acceso a infraestructura física	11	9	7	12	13	9	11	—	—	10	7	9	—	12	—	0,0%
CF	Clima económico	5	7	10	8	7	3	3	3	4	—	13	—	—	12	—	0,0%
CF	Estado del mercado laboral	10	11	6	6	8	7	13	7	—	10	12	—	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, 2018).

- a) Las normas sociales y culturales (55,6%)
- b) La educación y formación (38,9%)
- c) La capacidad emprendedora (36,1%)
- d) El apoyo financiero (33,3%)

De las entrevistas se desprende que, desde las primeras ediciones del informe, las normas sociales y culturales constituyen una de las principales barreras al emprendimiento en el País Vasco. En este sentido, se percibe que la cultura y los valores de la sociedad vasca siguen penalizando el emprendimiento, destacando principalmente «el menor espíritu emprendedor que generaciones anteriores», «la falta de asunción del riesgo a la hora de emprender», «la falta del apoyo de la sociedad, en términos generales, y de la familia, en términos más específicos, a las personas que desean emprender», «el poco reconocimiento de la figura del emprendedor/a en la sociedad y concretamente del empen-

dimiento como carrera profesional (se valora más trabajar para terceros)», «la falta de referentes cercanos de personas emprendedoras de éxito», y «el miedo al fracaso y su penalización». Los cambios en la cultura/valores, como condiciones informales del entorno emprendedor se caracterizan por ser procesos de transformación lentos. En consecuencia, se entiende que los esfuerzos que se han llevado a cabo durante la última década en la CAPV en materia de formación y sensibilización tendrán frutos en el mediano y largo plazo.

Otro obstáculo que se ha venido destacando regularmente en las distintas ediciones del informe es la formación y educación. Las personas expertas vascas entrevistadas reconocen «la baja cultura emprendedora entre estudiantes universitarios/as y de FP», «la falta de liderazgo de las universidades como motores del emprendimiento en la sociedad», «la falta de formación que ayude en el proceso de emprender», «falta de formación en competencias emprendedoras esenciales, ya desde etapas iniciales del proceso de formación». Además, las personas expertas enfatizan «la importancia de la formación y experiencia de los docentes» para transmitir, sensibilizar e incidir en «el sentido de llevar a cabo una iniciativa emprendedora».

Los dos siguientes obstáculos en importancia, según la valoración de las personas expertas entrevistadas, son la capacidad emprendedora y el apoyo financiero en el País Vasco. Cabe destacar que la falta de apoyo financiero ha sido siempre valorado (en las quince ediciones del GEM CAPV) como uno de los frenos más relevantes del emprendimiento (considerado 1er obstáculo en 8 ocasiones), destacando principalmente la «poca financiación para apoyar el emprendimiento, y en su caso, se trata de cantidades muy reducidas», «las dificultades para acceder a fuentes de financiación cualquier tipo», «la insuficiencia de fondos propios para emprender», «excesivos requisitos para obtener financiación», entre otras. Tal y como se ha venido mencionando en las ediciones anteriores, si bien aún hay camino por recorrer, también hay que reconocer el esfuerzo en materia de financiación que se lleva a cabo en los diversos territorios históricos en colaboración entre el Gobierno Vasco, las Diputaciones Forales y agentes privados.

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

De acuerdo con la Tabla 2.1.3, los principales apoyos a la actividad emprendedora vasca que las personas expertas entrevistadas identifican en la CAPV en el último año están relacionados con las siguientes categorías:⁵³

- a) Los programas gubernamentales (el 66,7%)
- b) Las políticas gubernamentales (36,1%)
- c) La educación y formación (33,3%)
- d) Normas sociales y culturales (25,0%)

En este caso, se desprende que, desde las primeras ediciones del informe, uno de los principales factores impulsores son los programas gubernamentales, reflejando el esfuerzo por parte de la administración pública en esta materia. Por ejemplo, en relación con este tipo de apoyos, las personas expertas entrevistadas reconocen «una mejora gradual en el aumento de ayudas públicas al emprendimiento», que conlleva repercusiones relevantes en la configuración del ecosistema emprendedor, aunque aún debe seguir mejorando.

⁵³ Entre paréntesis se observa el porcentaje de personas expertas que citan un apoyo relacionado con la categoría en cuestión.

Tabla 2.1.3. Apoyos de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como apoyos a la creación de empresas	Ranking														% de personas expertas que citan	
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		2018
CF	Programas gubernamentales	1	1	1	2	1	1	4	2	2	6	2	4	1	1	1	66,7%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	6	1	2	2	1	3	5	2	10	5	9	4	2	36,1%
CF	Educación, formación	6	5	5	9	4	6	2	5	8	4	3	2	4	3	3	33,3%
CI	Normas sociales y culturales	3	3	3	4	8	7	5	9	7	7	7	6	8	9	4	25,0%
CI	Capacidad emprendedora	8	4	2	3	5	5	9	8	3	5	9	8	3	4	5	19,4%
CF	Transferencia de I+D	7	11	7	5	6	6	6	4	6	3	6	1	6	7	5	19,4%
CF	Estado del mercado laboral	11	12	9	12	10	8	—	10	—	9	10	5	2	2	7	11,1%
CF	Apoyo financiero	4	6	8	6	3	3	3	6	9	5	9	4	6	6	7	11,1%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	8	9	—	—	7	11,1%
CF	Apertura del mercado, barreras	10	13	12	11	14	7	8	6	8	8	11	9	9	7	10	5,6%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	13	—	10	5,6%
CF	Acceso a infraestructura física	14	8	4	7	7	6	—	5	9	—	5	10	—	—	10	5,6%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	7	4	10	13	2,8%
CF	Contexto político, social e intelectual	12	10	11	10	12	8	—	7	4	—	4	—	13	—	13	2,8%
CF	Clima económico	5	7	10	8	9	4	—	1	1	7	10	—	13	11	—	0,0%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	11	12	—	0,0%
CF	Infraestructura comercial y profesional	9	9	14	13	11	9	7	11	4	10	6	3	11	—	—	0,0%
CF	Costes laborales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	—	—	—	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, 2018).

Otro factor del entorno que según las personas expertas entrevistadas favorece el emprendimiento en la CAPV son las políticas gubernamentales. A excepción de las ediciones del informe 2006, 2014 y 2016, siempre se ha mantenido como un apoyo muy relevante para los expertos/as. Seguramente, existe una relación entre los programas gubernamentales mencionados anteriormente y las políticas gubernamentales con el buen quehacer de las autoridades en esta materia de la CAPV.⁵⁴

⁵⁴ Por ejemplo, existen distintas iniciativas que evidencian los esfuerzos de la política pública vasca en apoyo al emprendimiento, como 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 UPIEuskadi promovido por la administración [<http://www.spri.eus/eu/up-euskadi>], además de los programas de las Diputaciones Forales.

Por su parte, la educación y formación también constituye otro de los impulsores de la actividad emprendedora en el País Vasco que se ha mantenido estable durante todas las ediciones del informe GEM a excepción de los años 2007 y 2012. En general, las personas entrevistadas reconocen «la mejora en la formación en emprendimiento en las áreas técnicas, comerciales y gestión», «la formación universitaria especializada, por ejemplo, para el emprendimiento tecnológico» y «el aumento de la oferta formativa de programas para personas emprendedoras». Esta información puede contrastarse con los resultados obtenidos en la población adulta de 18-64 años entrevistada de esta edición.⁵⁵ En concreto, las personas involucradas en el proceso emprendedor reconocen que poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender. De esta manera, dichas personas perciben más factible emprender y superar las barreras habituales en las distintas etapas del proceso emprendedor.

Finalmente, si bien existen obstáculos vinculados a las normas sociales y culturales, también es cierto que se reconocen ciertos apoyos dentro de esta condición del entorno. Por ejemplo, hay personas expertas que en el último año observan una «mejora gradual de la percepción social de la necesidad de impulsar la actividad emprendedora y empresarial como base y motor de la economía», especialmente en las nuevas generaciones, además de una mayor «socialización del emprendimiento a través de medios de comunicación».

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

A partir de las reflexiones de las personas expertas respecto a las principales condiciones del entorno que obstaculizan (normas sociales y culturales, educación y formación, capacidad emprendedora y apoyo financiero) y que favorecen (programas gubernamentales, políticas gubernamentales y educación y formación) la actividad emprendedora vasca en 2018, la Tabla 2.1.4 resume los resultados sobre las recomendaciones para fortalecer el entorno emprendedor en la CAPV. De manera similar a las ediciones anteriores, las principales recomendaciones de las personas expertas siguen orientándose a las siguientes condiciones:⁵⁶

- a) Fortalecer la educación y la formación en emprendimiento (47,2%)
- b) Fortalecer los programas gubernamentales en materia de emprendimiento (38,9%)
- c) Fortalecer las políticas gubernamentales en materia de emprendimiento (33,3%)
- d) Mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas (33,3%)

Primera recomendación: el 47,2% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren seguir fortaleciendo la educación y formación. Concretamente, se destaca: «incluir la formación emprendedora como parte del programa educativo de las universidades», «educar en valores culturales emprendedores», «incorporar la educación emprendedora en las aulas desde el inicio del proceso formativo», «considerar los programas formativos mixtos en los que participen emprendedores/as y administraciones públicas», «ofrecer formación específica para start-ups».

Segunda recomendación: el 38,9% de las personas expertas entrevistadas identifica que la principal área de oportunidad y de mejora del ecosistema emprendedor vasco es a través de los programas gubernamentales. En concreto, recomiendan «una apuesta mayor por el intra-emprendimiento y la innovación abierta», «aumentar los programas no directamente relacionados con empresas tecnológicas», «evitar el solapamiento entre programas ofrecidos por las mismas administraciones públicas de distintos niveles», «apoyar a las grandes empresas para generar start-ups sectoriales-tecnológicas», «generar programas que contribuyan a generar redes entre emprendedores/as», entre otros.

Tercera recomendación: el 33,3% de las personas expertas vascas entrevistadas sugiere que las políticas gubernamentales deben jugar un papel clave para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En este sentido, las personas expertas vascas entrevistadas recomiendan «la unificación de ayudas y distintos tipos de apoyos relativos al emprendimiento, a través de un solo canal o ventanilla única», «una mayor coordinación entre los diversos agentes del ecosistema emprendedor vasco», «revisar el tratamiento fiscal a las personas promotoras y las nuevas empresas», «visibilizar más las políticas de los organismos públicos y hacerlas más accesibles, además de hacerlas más comprensibles para los emprendedores/as»,

⁵⁵ Para más detalle, véase el Apartado 1.1.1 de la primera parte de este informe.

⁵⁶ Entre paréntesis se observa el porcentaje de personas expertas que citan una recomendación relacionada con la categoría en cuestión.

Cuarta recomendación: el 33,3% de los expertos/as ponen sobre la mesa nuevamente el tema de la financiación de las nuevas empresas, destacando principalmente «ofrecer más instrumentos de financiación para la creación y consolidación de empresas», «lograr acercar inversores internacionales al País Vasco», «más subvenciones», «mayor financiación en las etapas iniciales», «facilitar la inversión y la desinversión en actividades emprendedoras», «creación de productos financieros específicos», «mejorar las fuentes de financiación sin tener que pedir garantías personales a los emprendedores/as», «facilitar el acceso a la financiación y en condiciones más favorables», entre otras.

Tabla 2.1.4. Recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2018

Tipo	Condiciones citadas por las personas expertas entrevistadas como recomendaciones a la creación de empresas	Ranking															% de personas expertas que citan
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
CF	Educación, formación	1	5	2	2	1	1	7	1	3	2	2	1	1	2	1	47,2%
CF	Programas gubernamentales	5	1	1	1	4	2	1	4	6	6	8	4	4	1	2	38,9%
CF	Políticas gubernamentales	2	2	3	3	2	4	6	2	2	3	4	1	2	3	3	33,3%
CF	Apoyo financiero	3	6	4	4	3	3	2	3	1	1	1	2	3	5	3	33,3%
CI	Normas sociales y culturales	4	3	5	5	5	3	9	5	4	5	4	5	5	6	5	25,0%
CF	Acceso a la información	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	5	6	10	—	5	25,0%
CI	Capacidad emprendedora	11	4	6	7	9	7	8	6	5	7	7	5	9	4	7	19,4%
CF	Transferencia de I+D	6	11	11	6	7	5	4	8	7	6	7	4	6	8	8	11,1%
CF	Apertura de mercado, barreras	9	13	14	10	12	8	11	8	9	9	6	—	7	7	9	5,6%
CF	Infraestructura comercial y profesional	8	9	10	8	10	10	—	7	8	9	3	3	6	9	9	5,6%
CF	Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	9	5	10	—	9	5,6%
CF	Contexto político, social e intelectual	7	10	8	11	6	6	5	6	10	10	4	—	8	—	12	2,8%
CF	Costes laborales, acceso y regulación	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	6	10	—	12	2,8%
CF	Acceso a infraestructura física	10	8	7	9	11	9	12	—	—	10	8	6	—	—	12	2,8%
CF	Estado del mercado laboral	13	12	9	12	8	10	10	8	9	8	7	—	—	—	12	2,8%
CF	Internacionalización	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7	7	7	10	—	—	0,0%
CI	Composición percibida de la población	14	14	12	13	13	10	—	—	—	10	9	7	—	—	—	0,0%
CF	Clima económico	12	7	13	14	14	8	3	9	10	10	10	—	—	—	—	0,0%
CF	Crisis económica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	—	—	0,0%
CI	Corrupción	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	10	—	—	—	—	0,0%

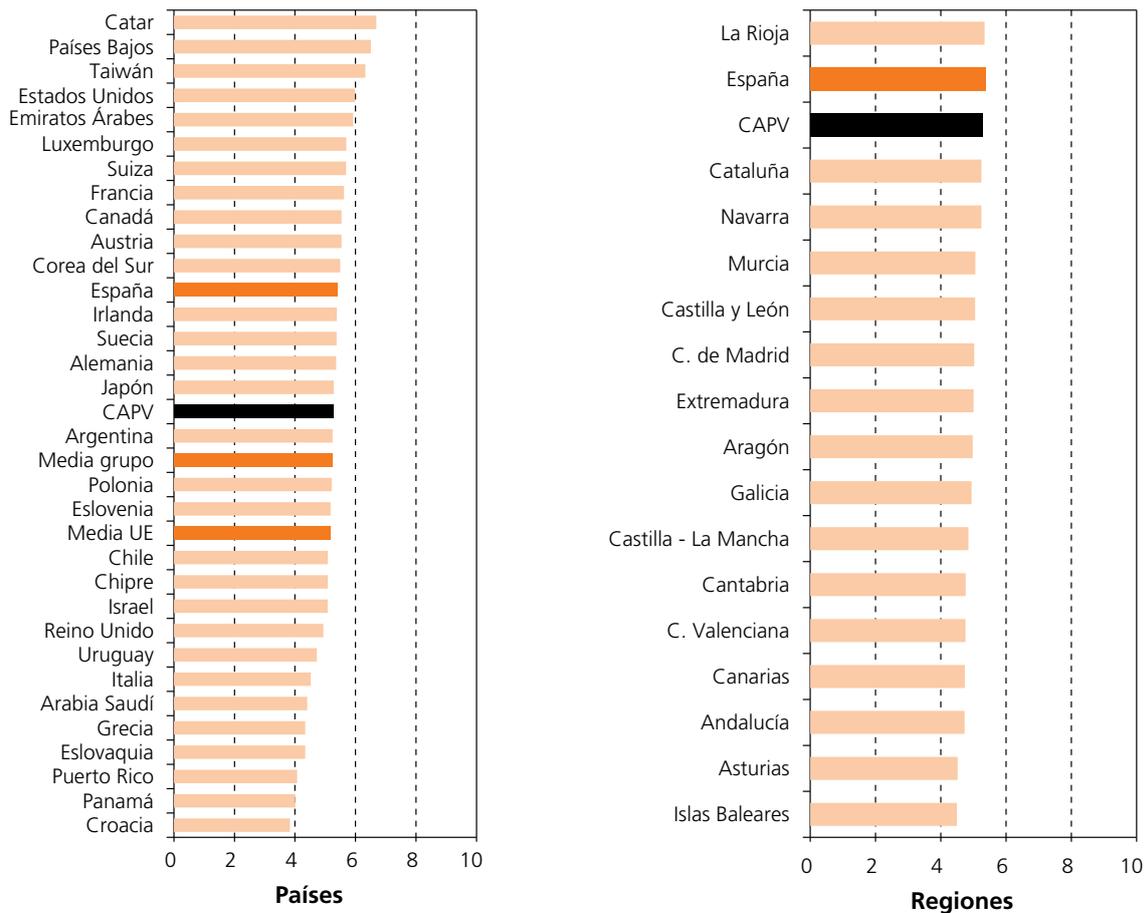
CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2018).

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

Desde una valoración global del entorno, el Gráfico 2.1.3 refleja la clasificación de los países de ingresos altos y las comunidades autónomas de acuerdo con el resultado del indicador NECI, que representa una medida de la salud del entorno emprendedor en su conjunto. La CAPV ocupa una posición intermedia con respecto a los países de altos ingresos y una posición bastante favorable con respecto al resto de comunidades autónomas.

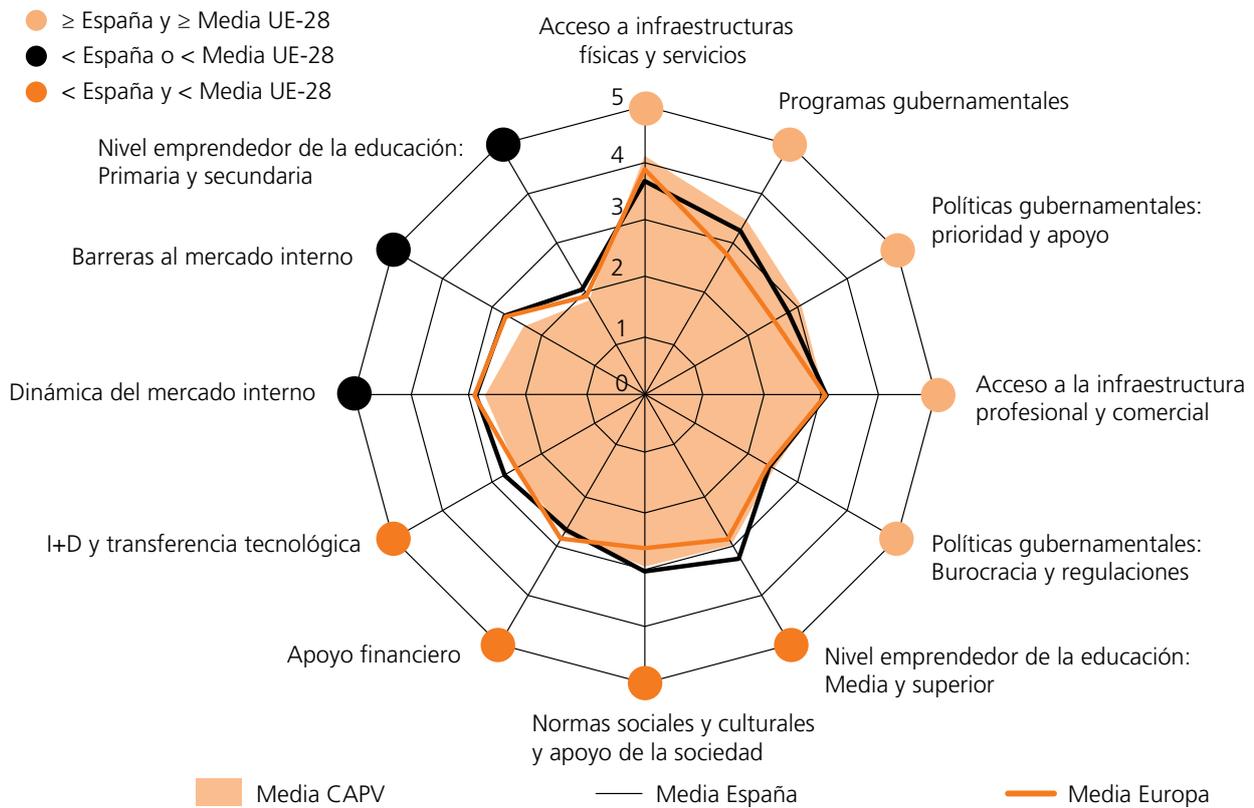
Gráfico 2.1.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) y a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2018



Fuente: GEM CAPV (NES, 2018) y Peña et al. (2019).

El Gráfico 2.1.4 muestra el *benchmarking* de las condiciones del entorno a partir de la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y de países miembros de la Unión Europea (702) entrevistadas en 2018. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas (EU28) que participaron en el proyecto GEM en el último año, la CAPV destaca en cuatro condiciones formales del entorno: *la infraestructura física y de servicios* (4,15 frente a 3,86), *los programas gubernamentales* (3,51 frente a 3,61), *las políticas gubernamentales (prioridad y apoyo)* (3,12 frente a 2,61) y *la infraestructura comercial* (3,10 frente a 3,04). Si el análisis comparativo se realiza respecto a la media de las valoraciones de las condiciones en la geografía española, existe bastante equilibrio entre la CAPV y España, pues cinco condiciones formales cuentan con valoraciones superiores para el País Vasco y seis para España. A pesar de ello destaca el hecho de que la media para España de la condición informal «normas sociales y culturales» es ligeramente superior a la media del País Vasco (3,04 frente a 2,95).

Gráfico 2.1.4. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, Europa 2018



Nota: *En esta edición, los países de la UE-28 participantes en la encuesta nacional de expertos (NES) fueron: Alemania, Austria, Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovenia, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa y Suecia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2018) y Peña *et al.* (2019).

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el benchmarking se ha realizado también con España y Europa (véase el Tabla 1.2.5). En cuanto a los obstáculos, mientras que España y Europa coinciden en destacar «el apoyo financiero», «las políticas gubernamentales» y «las normas sociales», para el caso del País Vasco tan solo coinciden «las normas sociales y culturales», destacando además «la educación y formación», y «la capacidad emprendedora». En referencia a los apoyos, coinciden para los tres contextos «los programas gubernamentales», mientras que para España y la CAPV se destaca también «la educación y formación». En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas de Europa, España y País Vasco coinciden en fortalecer «las políticas gubernamentales» y/o «programas gubernamentales», así como también en mejorar «la educación y formación»; mientras que en España y la CAPV se recomienda también ofrecer más y mejor «apoyo financiero».

Si realizamos la comparación por Comunidades Autónomas entre las que existen similitudes socio-económicas (Cataluña, Madrid, y Navarra), se observa que la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una de las condiciones de sus entornos emprendedores son similares a las del País Vasco (véase la Tabla 2.1.6). A pesar de ello, en esta edición, el País Vasco destaca ligeramente en lo relativo al «apoyo financiero» y «la infraestructura física y de servicios». 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 2.1.5. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en la media de los países europeos de ingresos altos en 2018

No.	Obstáculos			Apoyos			Recomendaciones		
	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV
1	Políticas gub.	Apoyo financiero	Normas sociales y culturales	Programas gub.	Estado del mercado laboral	Programas gub.	Programas gub.	Políticas gub.	Educación y formación
2	Apoyo financiero	Políticas gub.	Educación y formación	Capacidad emprendedora	Educación y formación	Políticas gub.	Políticas gub.	Apoyo financiero	Programas gub.
3	Normas sociales y culturales	Normas sociales y culturales	Capacidad emprendedora	Apoyo financiero	Programas gub.	Educación y formación	Educación y formación	Educación y formación	Apoyo financiero

Nota: * En esta edición, los países de la UE-28 participantes en la encuesta nacional de expertos (NES) fueron: Alemania, Austria, Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovenia, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa y Suecia.

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

Tabla 2.1.6. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2018

	Comunidades Autónomas																		
	ANDALUCÍA	ARAGÓN	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA Y LEÓN	CASTILLA LA MANCHA	CATALUÑA	COM. VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	COM. DE MADRID	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO	LA RIOJA	CEUTA	MELILLA
N.º expertos entrevistados	36	55	36	37	36	36	36	51	37	36	36	37	37	36	36	36	36	36	31
Financiación para emprendedores	2,3	2,2	2,3	1,9	2,2	2,1	2,5	2,4	2,5	2,3	2,4	2,4	2,7	2,3	2,4	2,8	2,4	2,2	2,6
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,4	2,3	2,2	2,1	2,2	2,5	2,6	2,6	2,6	2,5	3,2	2,7	2,6	2,7	3,1	3,1	3,2	2,2	3,7
Políticas gubernamentales: burocracia/ impuestos	2,0	2,2	2,1	2,2	2,5	2,2	2,5	2,3	2,3	2,3	2,2	2,3	2,2	2,5	2,9	2,6	2,5	2,1	2,7
Programas gubernamentales	3,1	3,3	3,4	2,9	2,9	3,0	3,4	2,9	3,3	3,2	3,5	3,1	3,3	3,4	3,8	3,5	4,0	2,4	3,5
Educación y formación emprendedora (escolar)	1,8	2,1	1,8	1,8	1,9	2,2	2,1	1,7	2,6	1,7	2,1	2,0	2,0	1,9	2,0	1,9	2,0	2,0	2,5
Educación y formación emprendedora (post)	2,9	3,0	2,2	2,6	2,8	3,0	2,8	2,9	3,2	2,7	3,2	2,7	2,8	3,3	3,2	3,0	3,0	3,2	3,6
Transferencia de I + D	2,3	2,7	2,3	2,2	2,3	2,4	2,5	2,3	2,4	2,4	2,6	2,8	2,5	2,4	2,9	2,5	2,6	2,2	3,0
Acceso a infraestructura comercial y profesional	3,0	3,3	2,9	3,0	2,8	2,9	3,0	2,9	3,2	3,0	2,9	3,0	3,1	3,0	3,3	3,1	3,2	2,6	3,0
Dinámica del mercado interno	2,7	2,4	2,5	2,5	2,3	2,7	2,8	2,8	2,3	2,4	2,5	2,4	2,2	2,5	2,1	2,7	2,3	1,9	2,7
Barreras de acceso al mercado interno	2,3	2,4	2,3	2,2	2,5	2,4	2,3	2,5	2,7	2,5	2,2	2,4	2,5	2,4	2,5	2,4	2,8	2,2	2,7
Acceso a infraestructura física y de servicios	3,8	3,8	3,9	3,8	3,8	3,5	3,7	4,0	3,8	3,9	3,7	4,1	4,2	4,0	3,9	4,2	3,9	3,2	3,5
Normas sociales y culturales	2,4	2,8	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,6	3,4	2,5	2,4	2,7	2,9	2,5	2,8	3,0	3,0	2,7	3,3

Fuente: Peña et al. (2019).

2.4. Referencias

- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Gobierno Vasco (2013). *Plan Interinstitucional de Apoyo a la Actividad Emprendedora*. Obtenida el 27 de octubre del 2014, https://www.euskadi.eus/contenidos/noticia/xleg_plan_departamento/es_p_depart/adjuntos/plan%20apoyo%20actividad%20emprendedora%202014.pdf
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica*. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs*, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Parlamento Vasco (2012). *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco*. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., y Montero, Javier (2019). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2018*. Ed. Universidad de Cantabria.
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*: 41(1), 49-72.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Anexo 2.1

Ficha técnica del estudio: encuesta NES

Ficha técnica de la encuesta a las personas expertas

Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	36 personas distribuidas por provincia
Período de realización de encuestas	Mayo-Julio de 2018
Metodología	Encuesta Online asistida por el <i>GERA Data Quality Team</i> . Integrada por una serie de preguntas cerradas valoradas con una escala Likert 5 puntos, ⁵⁷ así como, una serie de preguntas abiertas en las que se consulta la opinión de los encuestados sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones en relación a las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora de la CAPV. ⁵⁸
Trabajo de campo	Equipo investigador
Grabación y creación de base de datos	<i>GERA Data Quality Team</i> & 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 física	Normas sociales	
Araba	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Bizkaia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Gipuzkoa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Total	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36

⁵⁷ 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.

⁵⁸ 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:

- 50,0% de hombres
- 50,0% de mujeres.

— Edad:

- Edad promedio de 45 años.

— Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 12 años en áreas relacionadas con el emprendimiento.

— Nivel de estudios:

- 41,7% con formación profesional
- 58,3% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado).

— Categoría profesional:

- 19,4% es emprendedor
- 5,6% es inversor, financiador o banquero
- 13,9% es gestor de políticas públicas
- 5,6% es proveedor de servicios y apoyo a empresas
- 13,9% es educador o investigador
- 36,1% es combinación de dos o más categorías profesionales (emprendedor, inversor, decisor de políticas, proveedor de servicios, educador, etc.)
- 5,6% es otra categoría profesional no listada en el cuestionario de recogida de información

Conclusiones y recomendaciones

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en 2018 a través de la encuesta a la población de 18-64 años (APS) y de la entrevista dirigida a personas expertas (NES), a continuación, se detallan las principales conclusiones derivadas del estudio.

Conclusiones y recomendaciones

A continuación, para concluir, se presentan las principales reflexiones obtenidas tras el análisis de los resultados. Para ello, se distinguen las reflexiones hechas de acuerdo con los distintos apartados en los que se estructura este informe.

Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

La principal característica de los indicadores de actividad emprendedora de la CAPV en este ejercicio 2018-19 es la estabilidad. El indicador de actividad emprendedora se sitúa, por segundo año consecutivo, por encima del 5%, lo que sitúa a la CAPV en las cifras habituales de emprendimiento observadas en los anteriores a la crisis, 2004-2006. El indicador de actividad emprendedora (menos de 3,5 años) muestra un moderado deterioro después del significativo avance que, observado en el ejercicio anterior, pasando del 5,8% al 5,1%. La comparación internacional nos ubica a 1,6 puntos por debajo de la media de emprendimiento de la UE y también levemente por debajo de la media de las comunidades autónomas españolas. Por el contrario, el resto de los indicadores de emprendimiento avanzan en positivo, equilibrando la cifra de creación de nuevos negocios. El indicador más débil del escenario emprendedor vasco suele ser la actividad emprendedora futura, y así sigue siendo comparativamente, si bien debemos destacar que el optimismo emprendedor para los tres próximos años ha avanzado un 10%. También se recupera el dato de consolidación empresarial y se reduce levemente el fenómeno de cierre empresarial. Aunque la jubilación de personas empresarias es la segunda causa de cese empresarial, este año su incidencia se ha reducido a la mitad. Tal y como ya hemos comentado, el indicador de emprendimiento más frágil en Euskadi es el de Potencial Emprendedor, es decir, las perspectivas de emprendimiento en los próximos tres años. Por ello, es importante comunicar socialmente las fortalezas que presenta el ecosistema emprendedor vasco para materializar nuevos proyectos innovadores y generadores de empleo de calidad.

Perfil de la persona emprendedora vasca

El perfil de la persona emprendedora en la CAPV continúa siendo principalmente el de un varón, de entre 35-45 años, con estudios superiores y con un nivel alto de renta. Los datos muestran que la identificación de oportunidades sigue siendo el principal motivo para emprender en todas las fases del proceso emprendedor, ya que en el último año un 72,7% de las personas emprendedoras había creado un negocio por haber detectado una oportunidad, lo que, sin embargo, supone 4 puntos porcentuales por debajo del valor observado en la edición del 2017-2018. 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, se percibe que cuanto más avanzada sea la fase del proceso emprendedor, la edad de la persona emprendedora es superior, lo que puede deberse al conocimiento y la experiencia acumuladas por la persona emprendedora. Así, la franja de edad donde más se concentran las personas emprendedoras de fase inicial y potenciales es en la de 35-44 años. En cuanto al nivel de educación de las personas emprendedoras se refiere, se observa una relación positiva entre las personas con mayor nivel de educación y la creación de nuevas organizaciones. Esta tendencia no ha sido de extrañar si tenemos en cuenta que la identificación de oportunidades de negocio depende de que las personas tengan una base de cono-

cimiento y que las universidades vascas han realizado esfuerzos en los últimos años para abordar el desarrollo de competencias emprendedoras en sus egresados. Al observar los datos referidos al nivel de renta, se observa que en el 2018 y al igual que en la edición anterior, la mayoría de las personas emprendedoras se encuentran en el tercio superior de la población según la renta, por lo que se puede intuir que tienen una situación económica relativamente adecuada. Se observa que emprender tanto en la CAPV como en el ámbito nacional, sigue siendo una actividad dominada por los hombres. Sin embargo, desde hace varias ediciones se produce un aumento en la participación de las mujeres en actividades emprendedoras. De esta manera, el porcentaje de mujeres emprendedoras ha ido acercándose poco a poco al porcentaje de varones que emprenden, lo que ha supuesto un dato positivo a favor de la igualdad de género. Por ejemplo, en esta edición 2018-2019 por cada diez emprendedores masculinos hay aproximadamente ocho mujeres emprendedoras; mientras que, en 2017, por cada diez emprendedores masculinos había siete de género femenino.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Los resultados de la última edición del informe muestran cierta estabilidad en los datos relativos a la financiación. El capital semilla requerido por los proyectos en fase naciente se mantiene estable (en los últimos dos años al menos la mitad de los proyectos requieren en torno a 20.000 euros o menos). Sin embargo, destaca un repunte significativo del conjunto de personas que afrontan el arranque de una nueva actividad con unos requerimientos de capital relativamente pequeños, esto es, inferiores a 10.000 euros. Parece seguir afianzándose una tendencia que indicaría que las fases más primigenias vinculadas al arranque de nuevos negocios se afrontan comprometiendo recursos financieros en un volumen más bajo, si se compara con lo que sucedía en la década pasada. Parece además que ésta es una tendencia observada también en otros países de nuestro entorno. En el pasado, el repunte del emprendimiento por necesidad explicaba en parte que las necesidades de financiación para el arranque descendiesen. Sin embargo, existen otros factores que son también coherentes con la tendencia observada en este informe: el abaratamiento en el acceso a ciertos recursos (ej. sector digital), la conveniencia de afrontar austeramente las fases más iniciales (validación, prototipado, productos mínimos viables, etc.) para poder detectar a tiempo la respuesta del mercado, etc. En cualquier caso, es importante que la financiación del proceso emprendedor no sea concebida como un «todo», homogéneo y monolítico. Al contrario, el ecosistema de emprendimiento presente en la CAPV debería ser capaz de atender las necesidades específicas de proyectos, las cuales pueden ser muy dispares en función del tipo de iniciativa o de la fase concreta en la que se hallen. En este sentido, los responsables de política pública deberían contribuir a clarificar el recorrido que puede transitar una persona que emprende en lo que al acceso a financiación se refiere. El tipo de proyecto (autoempleo; escalable; industrial o servicio; innovador, etc.) y la fase en la que se encuentre (semilla, arranque, crecimiento) condicionan claramente dicho recorrido. Es importante que cada itinerario disponga de una cobertura adecuada y que la persona que emprende conozca cuáles son sus posibilidades para que descarte aquellas que no encajan con su perfil.

Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

Incorporar la actividad emprendedora como parte de la política económica supone centrar los esfuerzos en personas emprendedoras que ponen en marcha negocios ambiciosos y de calidad (Shane, 2009). De ahí la importancia de vigilar las características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora.

A este respecto, cabe destacar que los resultados del último año reflejan que la mayoría de las iniciativas emprendedoras se dedican al sector servicios, aunque el peso de las iniciativas dedicadas a actividades económicas de más valor añadido, como los servicios intensivos en conocimiento, continúa cobrando importancia un año más. Asimismo, la proporción de iniciativas emprendedoras con algún grado de orientación internacional se mantiene con respecto al año anterior. Sin embargo, la actividad emprendedora de calidad ha perdido peso en 2018 según otros indicadores relacionados con las características de los negocios creados. En este sentido, tanto el grado de novedad como el uso de tecnologías recientes han disminuido su prevalencia dentro de la población emprendedora identificada en la CAPV.

Además, el tamaño reducido en términos de empleo continúa siendo un rasgo característico de los negocios nacientes y nuevos en la CAPV, sobre todo si se compara con otros entornos de referencia.

Estos resultados deberían poner en alerta los esfuerzos de los programas y políticas públicas para la mejora de la actividad emprendedora, ya que un tamaño reducido pone en riesgo la consolidación de los negocios creados. Por ello, es necesario no sólo apostar por la creación de proyectos emprendedores que sean innovadores en sus respectivos ámbitos de actividad económica, sino también prestar especial atención a la evolución de estos cuando entran en fase de crecimiento y consolidación. Sin duda, si se compara el empleo actual de las iniciativas con el empleo esperado por estas en el futuro, se puede afirmar que la actividad emprendedora de la CAPV tiene potencial de crecimiento. Pero para que este potencial se materialice, las personas emprendedoras requieren sobre todo acceso al mercado, con mecanismos que les ayuden a alcanzar las expectativas de crecimiento de sus negocios y de esta manera puedan generar empleo en el futuro. Aunque ya existen programas públicos que tratan de atender esta necesidad de llegar al mercado, su aplicación no es generalizada ya que se dirige a ámbitos muy específicos.⁵⁹

Además de prestar atención al grado de innovación de los negocios, otro factor clave para desarrollar el potencial de crecimiento al que se debe prestar atención es la internacionalización. Como ya se ha mencionado antes, el peso de las iniciativas emprendedoras con algún grado de orientación internacional no ha variado en el último año. Sin embargo, este peso es bajo en comparación con otros lugares que sirven de referencia. Por ello, los programas de apoyo dirigidos a consolidar el crecimiento de las nuevas empresas tienen margen para prestar especial atención a facilitar que estas introduzcan productos o servicios innovadores más allá de las fronteras nacionales.

Actividad (intra)emprendedora en la CAPV

En las últimas tres ediciones se ha observado una disminución de la actividad (intra)emprendedora en términos de porcentaje de la población vasca de 18 a 64 años que ha participado en iniciativas emprendedoras dentro de las organizaciones en las que desempeñan su trabajo (de 3,0% en 2016 a 1,5% en 2017 a 1,0% en 2018). Con estos indicadores, esta es la primera edición en la que la CAPV ha perdido su posicionamiento respecto a la media española (1,7%), alejándose también de la media de los países de la Unión Europea (5,2%). Además, resulta aún más preocupante que el análisis de *benchmarking* por comunidades autónomas confirme la tendencia que se venía observando desde las últimas dos ediciones respecto a la pérdida del posicionamiento de la CAPV en el ranking de actividad (intra)emprendedora.

Tres reflexiones emergen a partir de estas tendencias. Primero, es necesario establecer y reforzar las iniciativas para el fomento de la orientación emprendedora e innovadora de las organizaciones que forman parte del tejido empresarial vasco. Esta necesidad es aún más patente si se toma en cuenta que tenemos un tejido empresarial que opera en sectores maduros que demandan competitividad, rejuvenecimiento e implementación de estrategias de diversificación para asegurar la supervivencia en el mercado interno e internacional. Segundo, es necesario seguir identificando áreas que representen una ventaja competitiva de la CAPV en el contexto español. Esto implica que se promueva el desarrollo de innovaciones a través de iniciativas (intra)emprendedoras promovidas por las empresas vascas, pero conectadas con el territorio y sus capacidades. Tercero, debido a que el posicionamiento de la CAPV en términos de actividad (intra)emprendedora se encuentra al menos cuatro puntos porcentuales por debajo de la media de las economías de la Unión Europea, es necesario un análisis más detallado en los países de referencia para conocer cuáles son las condiciones más propicias para el fomento del (intra)emprendimiento.

Percepción de valores y actitudes de la población vasca

Las percepciones configuran los comportamientos, las aspiraciones y las decisiones de los individuos. A pesar de los esfuerzos gubernamentales para promocionar el emprendimiento, la CAPV continúa po-

⁵⁹ Por ejemplo, una iniciativa original de apoyo a la consecución del primer gran cliente en la CAPV es el programa público de aceleración BIND 4.0. Este programa se centra en el ámbito de la Industria 4.0, pero su experiencia puede servir de referencia para expandir este tipo de mecanismos a otros ámbitos de actividad económica.

sicionándose por debajo de la media europea, española, e incluso de algunas comunidades autónomas españolas de referencia (Cataluña, Madrid, y Navarra) en lo que se refiere a la percepción de valores y actitudes emprendedoras de la población en general. Aunque los valores, las actitudes y la cultura son elementos muy complejos de cambiar en el tiempo, la necesidad de seguir fortaleciendo estos se pone de manifiesto al observar los bajos porcentajes de la población que es capaz de identificar y tener optimismo sobre la existencia de oportunidades emprendedoras. Aún resulta más alarmante observar cómo casi la mitad de la población entrevistada aún percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender o que no se sienta capaz de emprender por percibir que no tiene los conocimientos y/o habilidades que se requieren para emprender. Por ello, es vital el papel de los diversos agentes involucrados en la promoción de la actividad emprendedora vasca. En concreto, es necesario continuar el trabajo de sensibilización y de formación a través de los diversos canales existentes para incidir en un cambio de mentalidad y de capacidades en el mediano plazo.

Otro aspecto importante es reconocer los esfuerzos en materia de sensibilización de la actividad emprendedora en el País Vasco. Aunque la percepción social está influenciada por diversos factores socioeconómicos, al menos la mitad de la población de la CAPV entrevistada en el último año legitima el hecho de emprender como una buena opción profesional, además de valorar su reconocimiento social. Adicionalmente, los medios de comunicación también están teniendo un impacto positivo en la percepción que, también al menos en la mitad de la población, se tiene sobre la difusión de noticias relacionadas con el emprendimiento. Por ello, es de vital importancia continuar con el apoyo de la población vasca y de los medios de comunicación en la difusión de noticias vinculadas a los casos de éxito en los que se evidencie el impacto de la actividad emprendedora en la sociedad, pero también poniendo en valor casos de fracaso empresarial para contribuir a reducir su estigmatización.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

Ante un escenario caracterizado por la incertidumbre económica y política, e incluso social, los agentes que integran el ecosistema emprendedor vasco siguen enfrentándose al cambio crónico y trabajando a partir de distintas actuaciones en la mejora del mismo. En este sentido, las personas expertas vascas entrevistadas reconocen y valoran la existencia de una serie de condiciones, tanto formales como informales, indispensables que configuran el entorno emprendedor del País Vasco.

Particularmente, en comparación con Europa, según la opinión de dichas personas expertas, la CAPV destaca por contar con una buena infraestructura física, de servicios y comercial, así como por disponer de políticas y programas gubernamentales adecuados. En la comparación de la CAPV con España, existen bastantes similitudes. El patrón se repite cuando se consideran comunidades autónomas de perfil socioeconómico similar, como es el caso de Cataluña, Navarra y Madrid.

Cabe destacar que, a lo largo de las quince ediciones del proyecto, tanto los obstáculos como los apoyos siguen siendo los mismos o muy similares, siempre según la opinión de las personas expertas entrevistadas. Ante esta tendencia, podríamos preguntarnos cómo ha evolucionado el ecosistema emprendedor vasco. Este cuestionamiento es importante considerando los retos a los cuales se enfrenta la CAPV, donde el emprendimiento y la innovación son necesariamente palancas para la transformación social, económica y productiva.

El ecosistema emprendedor de la CAPV va evolucionando con el tiempo, transformándose y adaptándose a las diferentes necesidades y demandas de ciudadanos/as, empresas, administraciones y resto de agentes implicados. En este contexto, los factores institucionales formales (normativas o programas de apoyo) son más susceptibles al ajuste o cambio en el corto plazo que los factores institucionales informales (valores culturales y actitudes) que suelen modificarse en el mediano y largo plazo. De ahí la importancia de continuar haciendo no sólo un diagnóstico anual sino un seguimiento y evaluación del desempeño de cada uno de los elementos del ecosistema en su conjunto y con una perspectiva temporal más amplia. En este sentido, el trabajo y el esfuerzo relativo a la mejora de las condiciones informales del entorno, a pesar de ser más costoso y más a largo plazo, puede tener unas consecuencias mucho más relevantes en el emprendimiento de la CAPV, que el trabajo más regular del corto plazo en las condiciones formales.

Ondorioak eta gomendioak

Jarraian, ondorio gisa, emaitzak aztertuta egin ditugun gogoeta nagusiak aurkeztuko ditugu. Horretarako, txostenaren egiturari jarraituz, gogoeta horiek atalez atal azaltzen joango gara.

Prozesu ekintzailearen adierazle nagusien diagnostikoa EAEn

EAEko jarduera ekintzailearen adierazleen ezaugarri nagusia, 2018-19 ekitaldi honetarako, egonkortasuna da, hortaz. Jarduera ekintzailearen adierazlea, bigarren urtez jarraian, % 5aren gaintik dago. Hala, EAE krisiaren aurreko urteetan, 2004-2006 aldian, ikusi ziren ekintzailetzako ohiko kopuruetan egongo litzateke. Jarduera ekintzailearen adierazleak (3,5 urte baino gutxiago) pixka bat okerrera egin du, aurreko ekitaldian hobekuntza esanguratsua izan ondoren. Hala, % 5,8tik % 5,1era igaro da. Nazioarteko alderapenak Europar Batasuneko batez besteko ekintzailetzaren azpitik kokatzen gaitu, 1,6 puntuko aldea dugu, hain zuzen ere. Halaber, Espainiako autonomia erkidegoetako batezbestekoaren azpitik gelditzen gara. Aitzitik, ekintzailetzari lotutako gainerako adierazleek bilakaera positiboa dute, eta negozio berrien sorkuntzaren kopurua orekatzen dute. EAEko ekintzailetzaren esparruko adierazlerik ahulena etorkizuneko jarduera ekintzailea izan ohi da. Eta aurten ere halaxe izaten jarraitzen du. Baina azpimarratu behar dugu datozen hiru urteetarako baikortasun ekintzaileak % 10 egin duela aurrera. Era berean, enpresen sendotze datuak ere onera egin du eta enpresa ixteen fenomeno gutxitu egin da. Pertsona enpresaburuek erretiroa hartzea da enpresa ixteko bigarren arrazoi nagusia, baina aurten erdira murriztu da haren eragina. Dagoeneko aipatu dugun bezala, Euskal Autonomia Erkidegoan ekintzailetzari lotutako adierazlerik ahulena ekiteko potentzialarena da, hau da, hurrengo hiru urteetan ekiteko aurreikuspenak. Horregatik, garrantzitsua da gizartean agerian jartzea EAEko ekintzailetza ekosistemak zein indargune dituen proiektu berritzaileak eta kalitatezko enplegua sortuko dutenak gauzatzeko.

EAEko ekintzailearen profila

EAEko ekintzailearen profila ez da gehiegi aldatu. Gizona izaten jarraitzen du, 35-45 urte artekoa, goi mailako ikasketak eta errenta dituen. Datuek erakusten digute aurten ere ekiteko arrazoi nagusia aukerak identifikatzea dela, prozesu ekintzailearen fase guztietan. Izan ere, azken urtean pertsona ekintzaileen % 72,7k negozio bat sortu du aukera bat antzeman ondoren. Nolanahi ere, ehuneko hori 2017-2018 ediziokoa baino 4 puntu txikiagoa da. Ekintzaileen adina aldatu egiten da prozesu ekintzailearen fasearen arabera. EAEn, Espainian bezala, ikusten da zenbat eta aurreratuagoa izan prozesu ekintzailearen fasea, handiagoa dela ekintzailearen adina, ziur aski, ekintzaileak metatzen duen jakintza eta esperientziarengatik. Hala, 35 urtetik 44 urtera arteko adin tartean kontzentratzen dira gehien hasierako faseko ekintzaileak eta ekintzaile potentzialak. Ekintzaileen hezkuntza mailari dagokionez, lotura positiboa dago hezkuntza maila handieneko pertsonen eta erakunde berrien sorreraren artean. Joera hori ez da harritzekoa, kontuan hartzen badugu negozio aukerak identifikatzeko lagungarria dela pertsonen jakintza oinarri bat edukitzea, eta EAEko unibertsitateek azken urteetan ahaleginak egin dituztela beren ikasketetan gaitasun ekintzaileen garapena lantzeko. Errenta mailari dagozkion datuak aztertuz gero, ikus daiteke 2018an, aurreko urtean bezala, ekintzaile gehienak errentaren goiko herenean daudela. Hortaz, ondoriozta daiteke nahiko egoera ekonomiko egokian bizi direla. Generoari begiratuta, bai EAEn eta

bai Espainian, ekitea oraindik ere gizonen kontua da, nagusiki. Baina orain dela edizio batzuetatik hona, handitzen ari da jarduera ekintzaileetan parte hartzen duten emakumeen proportzioa. Hala, poliki-poliki ekintzaile emakumeen ehunekoa gizonen ehunekora hurbiltzen joan da. Zalantzarik gabe, genero berdintasunerako emaitza positiboa da hori. Adibidez, 2018-2019ko edizioan, hamar ekintzaile gizonen ondoan, zortzi ekintzaile emakume daude; 2016an, ordea, hamar ekintzaile gizonen ondoan, zazpi ekintzaile emakume zeuden.

Prozesu ekintzailearen finantzaketa EAEn

Txostenaren azken edizioaren emaitzek nolabaiteko egonkortasuna erakusten dute, finantzaketari buruzko datuetan. Proiektu sortu berriek eskatzen duten hazi kapitala egonkorra da (azken bi urteetan, gutxienez proiektuen erdiak 20.000 euro edo gutxiagoko kapitala behar izan du). Hala ere, gora egin du kapital behar nahiko txikiekin, hau da, 10.000 euro baino gutxiagorekin, jarduera berri bat abian jartzen duten pertsonen kopuruak. Aurreko hamarkadarekin alderatuta, badirudi negozio berriak abian jartzeko lehenengo fase horietan erabiltzen den finantza baliabideen bolumena txikiagoa izateko joera sendotzen ari dela. Gainera, badirudi joera hori gure inguruko beste herrialde batzuetan ere ikusten dela. Iraganean, beharraren ondorio den ekintzailetzak pisu handiagoa izateak azaltzen zuen, neurri batean bederen, hasieran finantzaketa gutxiago behar izatea. Baina beste faktore batzuk ere aipatu behar dira, txosten honetan ikusi dugun joerarekin koherenteak direnak: baliabide jakin batzuetarako sarbidea merkatzea (adibidez, sektore digitala), hasierako faseei (baliozkotzea, prototipoa, gutxieneko produktu bideragarriak, etab.) zuhertasun handiagokoz heltzea komeni izatea merkatuaren erantzuna garaz jaso ahal izateko, etab. Nolanahi ere, garrantzitsua da prozesu ekintzailearen finantzaketa "osotasun" baten moduan ez ikustea, homogeneoa eta monolitikoa. Aitzitik, EAeko ekintzailetza ekosistemak gai izan beharko luke proiektuen behar zehatzei erantzuteko, jakinik behar horiek oso desberdinak izan daitezkeela ekimen motaren edo ekimenaren fase zehatzaren arabera. Ildo horretatik, politika publikoen arduradunek lagundu beharko lukete argitzen ekiten duen pertsona batek izan dezakeen ibilbidea, finantzaketa eskuratzeko aukerei dagokienez. Proiektu motak (autoenplegua, eskalagarria, industria edo zerbitzuak, berritzailea, etab.) eta faseak (hazia, abiaraztea, hazkundea) nabarmen baldintzatzen dute ibilbide hori. Garrantzitsua da ibilbide bakoitzak estaldura egokia edukitzea eta ekiten duen pertsonak jakitea zein diren bere aukerak, bere profilarekin bat ez datozenak bazterrean utz ditzan.

Identifikatutako negozioen kalitate zantzuak EAEn

Jarduera ekintzailea politika ekonomikoaren barruan sartzeak eskatzen du ahaleginak asmo handiko eta kalitatezko negozioak abian jartzen dituzten ekintzaileengana bideratzea (Shane, 2009). Horregatik, garrantzitsua da jarduera ekintzailearen ondorio diren negozioen ezaugarriak zaintzea.

Ildo horretatik, azpimarratzekoa da azken urteko emaitzek erakusten dutela ekimen ekintzaile gehienak zerbitzuen sektorerantz bideratzen direla. Sektore horren barruan, balio erantsi handiagoko jarduera ekonomikoari lotutako ekimenen pisua, esate baterako jakintzan intentsiboak diren zerbitzuena, garrantzi handiagoa hartzen ari da, urtetik urtera. Bestalde, nazioarteko orientazioa duten ekimen ekintzaileen proportzioa aurreko urtekoaren antzekoa da. Baina kalitatezko jarduera ekintzaileak pisua galdu du 2018an, sortutako negozioen ezaugarriekin lotutako beste adierazle batzuen arabera. Zehazki, beritasun mailak eta teknologia berrien erabilerak garrantzia galdu dute EAEn identifikatutako biztanleria ekintzailearen barruan. Gainera, aurreko edizioan EAEn sortu berriak eta berriak diren negozioen ezaugarrietako bat tamaina txikia da –enpleguaren bidez neurtua–, batez ere erreferentziazko beste ingurune batzuekin alderatzen bada.

Emaitza horiek oso kontuan hartu beharko lituzkete jarduera ekintzailea hobetzera bideratzen diren programa eta politika publikoek, tamaina txikiak arriskuan jartzen baitu sortu diren negozioak sendotzea. Horregatik, beharrezkoa da beren jarduera ekonomikoan berritzaileak izango diren proiektu ekintzaileak sortzearen aldeko apustua egiteaz gainera, arreta berezia eskaintzea proiektu horien bilakaerari, hazkunde eta sendotze fasean sartzen direnean. Zalantzarik gabe, ekimenen gaur egungo enplegua eta etorkizunerako espero duten enplegua alderatzen baditugu, esan dezakegu EAeko jarduera ekintzaileak hazteko potentziala baduela. Baina potentzial hori gauzatzeko, ekintzaileek, batez ere, merkatura iritsi

behar dute, negozioen hazkunde igurikimenak lortzen lagunduko dieten mekanismoez baliatuz, horrela, etorkizunean, enplegua sortzeko gai izan daitezten. Badira merkatura iristeko behar horri erantzuten ahalegintzen diren programa publikoak, baina ez dira sektore guztietan aplikatzen, esparru oso zehatzetara bideratzen baitira.⁶⁰

Negozioen berrikuntza mailari arreta jartzeaz gainera, nazioartekotzeari ere eman behar zaio garrantzia, hazteko potentziala garatzeko beste faktore gakoetako bat baita. Lehen ere aipatu dugun bezala, nazioarteko orientazio mailaren bat duten ekimen ekintzaileen pisua ez da aldatu azken urtean. Baina pisu hori txikia da, erreferentziazkoak izan daitezkeen beste toki batzuekin alderatuta. Horregatik, enpresa berrien hazkundera sendotzera bideratutako laguntza programek bereziki lagundu behar diete enpresa horiei produktu edo zerbitzu berritzaileak nazioko mugez haratago merkaturatzen.

(Barne) ekintzailtzako jarduera EAEn

Azken hiru urteetan, behera egin du lan egiten ari ziren erakundeetan ideia eta ekimen berritzaileak abian jartzen parte hartu duten edo prozesu hori gidatu duten 18 eta 64 urte arteko euskal herritarren ehunekoak (% 3,0 izan zen 2016an; % 1,5, 2007an; eta % 1,0, 2018an). Adierazle horiek ikusirik, lehenengo aldiz egin du atzera EAEk Espainiako batezbestekoarekin alderatuta (% 1,7) eta, aldi berean, Europar Batasuneko herrialdeen batezbestekotik (% 5,2) urrundu da. Are larriagoa da autonomia erkidegoekiko *benchmarking* analisiak erakustea EAEn kokapenak okerrera egin duela, azken bi edizioetan ikusitakoaren bidetik, (barne) ekintzailtzaren jardueraren rankingean.

Joera horiek ikusirik, hiru gogoeta egin behar ditugu. Lehenengoa, EAeko enpresetan ekintzailtzarako eta berrikuntzarako orientazioa sustatzeko ekimenak proposatu eta indartu behar dira. Behar hori agerian gelditzen da kontuan hartzen badugu gure enpresetako asko sektore helduetan lehiatzen direla eta lehiakortasuna, gaztetzea eta dibertsifikazio estrategiak ezarri beharko lituzketela, barneko zein nazioarteko merkaturaren bizirik iraungo dutela ziurtatzeko. Bigarrena, beharrezkoa da EAEn Espainiaren lehiatzeko abantaila emango dioten arloak identifikatzen jarraitzea. Horrek esan nahi du berrikuntzen garapena sustatzea, euskal enpresek bultzatutako (barne) ekintzailtzako ekimenen bidez, beti ere lurraldearekin eta bere gaitasunekin lotuta. Hirugarren, ikusirik (barne) ekintzailtzari dagokionez, EAE guxtienez Europar Batasuneko ekonomien batezbestekotik lau puntu beherago dagoela, erreferentziazko herrialdeen analisi zehatzagoa egin behar dugu, jakiteko zein diren baldintzarik egokienak (barne) ekintzailtza sustatzeko.

EAeko herritarren balioen eta jarreraren hautematea

Hautemateak gizabanakoen portaeretan, nahietan eta erabakietan eragina dute. Nahiz eta arduradun politikoek ekintzailtza sustatzeko ahaleginak egin, EAE oraindik ere Europako eta Espainiako batezbestekotik behera dago, baita erreferentziazko autonomia erkidego batzuetatik (Katalunia, Madril eta Nafarroa) behera ere, herritarrek ekintzailtzari lotutako balio eta jarreraren aurrean duten hautematean. Balioak, jarrerak eta kultura aldatzeko elementu oso konplexuak badira ere, horiek indartzen jarraitzeko beharra agerian gelditzen da, ikusten baita herritarren ehuneko txiki bat dela gai ekiteko aukerak identifikatzeko eta horien aurrean baikor azaltzeko. Are larriagoa da ikustea nola elkarrizketatutako biztanleriaren ia erdiarentzat porrot egiteko beldurra den, oraindik ere, ekiteko eragozpen bat. Gainera, biztanleriaren ia erdia ez da gai sentitzen ekiteko, uste duelako ez duela horretarako behar den jakite eta/edo trebetasunik. Horregatik, ezinbestekoa da EAEn jarduera ekintzailearen sustapenean parte hartzen duten askotariko eragileen lana. Zehazki, beharrezkoa da sentsibilizazio eta prestakuntza lanarekin jarraitzea, dauden askotariko bideak erabiliz, epe ertainera mentalitatea eta gaitasunak aldatzen ahalegintzeko.

Beste alderdi garrantzitsu bat da aitortzea Euskal Autonomia Erkidegoan jarduera ekintzailearen inguruan sentsibilizazioa areagotzeko egiten diren ahaleginak. Gizarte hautematean hainbat faktore sozio-ekonomikok eragiten badute ere, elkarrizketatu ditugun EAeko herritarren erdiak guxtienez egoki ikus-

⁶⁰ Adibidez, lehenengo bezero handia lortzen laguntzeko ekimen orijinal bat izan daiteke, EAEn begiratuta, BIND 4.0 azelerazio programa publikoa. Programa 4.0 Industriaren esparrukoa da, baina bere esperientzia erreferentzia gisa erabil daiteke mota horretako mekanismoak ekonomia jardueraren beste esparru batzuetara zabaltzeko.

ten du ekintzailletza, aukera profesional gisa. Gainera, onartzen du bere gizarte aitortpena. Ildo beretik, hedabideak ere eragin positiboa izaten ari dira ekintzailletzari lotutako albisteen hedapenaren inguruan gutxienez herritarren erdiak duen hautematean. Horregatik guztiagatik, garrantzi handikoa da arrakasta kasuei lotutako berriak zabaltzen jarraitzea, jarduera ekintzaileak gizartean duen eragina agerian uzteko. Era berean, dagokien balioa eman behar zaie porrot egin duten esperientziei ere, estigmatizazioa gutxitzen laguntzeko.

Ekiteko ingurunearen baldintzak EAEn

Ekonomian, politikan eta, nolabait, gizartean ziurtasun eza nagusi den garai honetan, EAEko ekosistema ekintzailea osatzen duten eragileek aldaketa kronikoari aurre egiten eta sistema hori hobetzeko gogoz lan egiten jarraitzen dute. EAEn elkarrizketatu ditugun adituek ingurune horretako baldintza formalak eta informalak aitortzen eta balioesten dituzte, ezinbestekoak baitira Euskal Autonomia Erkidegoko ingurune ekintzailea osatzeko.

Aditu horien iritziz, eta Europarekin alderatuta, EAEn bereziki azpimarratzekoak dira azpiegitura fisikoak, zerbitzuetaoak eta merkataritzakoak, eta gobernu politika eta programa egokiak. EAE eta Espainia alderatzen baditugu, antzekotasunak aurkituko ditugu. Gainera, eredu bera errepikatzen da antzeko profil sozio-ekonomikoa duten autonomia erkidegoak aztertzen ditugunean, esate baterako, Katalunia, Nafarroa eta Madril.

GEM proiektuaren hamabost edizio hauetan, eragozpenak eta laguntzak berberak edo oso antzekoak izaten jarraitzen dute, beti ere elkarrizketatutako adituen iritziz. Joera hori ikusirik, galde dezakegu EAEko ekosistema ekintzaileak bilakaerarik izan duen ala ez. Galdera hori garrantzitsua da EAEk aurrean dituen erronkak ikusirik, ekintzailletza eta berrikuntza gizarte, ekonomia eta ekoizpena eraldatzeko beharrezko palankak baitira.

EAEko ekosistema ekintzaileak bilakaera izan du denboran, eta aldatzen eta herritarren, enpresen, administrazioen eta gainerako eragileen beharretara eta eskarietara egokitzen joan da. Testuinguru horretan, erakunde faktore formalak (araudiak edo laguntza programak) errazago doitu edo aldatu daitezke epe laburrean, erakunde faktore informalak baino (kultur balioak eta jarrerak), horiek denbora gehiago behar baitute aldatzeko. Horregatik da garrantzitsua ekosistemako elementuetako bakoitzean urteko diagnostikoa ez ezik, ekosistemako elementu bakoitzaren emaitzen jarraipen eta ebaluazioa ere egitea, denbora ikuspegi luzeagoa hartuta. Ildo horretatik, ingurune baldintza informalak hobetzeko lanak eta ahaleginak, nahiz eta zailagoa eta epe luzeagokoa izan, ondorio askoz ere esanguratsuagoak izan ditzake EAEko ekintzailletzan baldintza formalen inguruko epe laburreko lan ohikoagoak baino.

Conclusions and recommendations

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

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

The distinguishing feature of the indicators for Basque entrepreneurial activity in 2018-19 is stability. The entrepreneurial activity indicator stands above 5% for the second consecutive year, which places the Basque Country in the usual entrepreneurial figures observed in the years before the crisis during 2004-2006. The entrepreneurial activity indicator (less than 3.5 years) shows a moderate deterioration after the significant advance observed in the previous year, going from 5.8% to 5.1%. The international comparison places us at 1.6 points below the EU average for entrepreneurship and also slightly below the average of the autonomous regions in Spain. On the other hand, the rest of entrepreneurship indicators advance positively, thus balancing the number of new businesses. The weakest indicator of the Basque entrepreneurial scenario is usually the future entrepreneurial activity and it remains so comparatively, although we must emphasise that the entrepreneurial optimism for the next three years has advanced by 10%. In terms of business consolidation, the figure has also recovered and the phenomenon of business closure is reduced slightly. Although the retirement of business people is the second cause of business cessation, this year its incidence has been reduced by half. As we have already mentioned, the most fragile entrepreneurial indicator in the Basque Country is that of Potential Entrepreneur, that is, the perspectives of entrepreneurship in the next three years. Therefore, it is important to make the strengths of the Basque entrepreneurial ecosystem widely known across society at large to materialise new innovative projects and generators of quality employment.

Profile of Basque entrepreneurs

The profile of the entrepreneur in the Basque Country remains mainly that of a male between 35 and 45 years of age, who is highly qualified and is in the higher income bracket. Data suggest that identifying opportunities remains the main reason for embarking on business ventures in all stages of the entrepreneurial process, as 72.7% of entrepreneurs embarked on such ventures in the past year after having detected an opportunity, which is, however, 4 percentage points below rates for 2017-2018. Entrepreneurs' age tends to vary according to the stage of the entrepreneurial process in which they are immersed. In the Basque Country, like in Spain, it is thought that the more advanced the stage of the process, the higher the age of the entrepreneur, which may be due to the knowledge and experience gained by the individual concerned. Thus, the age band in which most existing and potential entrepreneurs are concentrated in the early stage is between 35 and 44 years. In terms of qualifications attained by entrepreneurs, a positive link is noted between those who are more highly qualified and the setting-up of new organisations. This trend has not come as a surprise if we take into account that identifying business opportunities depends on the fact that individuals possess a solid foundation of

knowledge and that Basque universities have made sufficient efforts in recent years to develop their graduates' entrepreneurial competences. When observing data referring to income levels, it has been noted that most of the entrepreneurial population in 2018 is to be found within the higher income bracket, whereby it can be assumed that their financial situation is a relatively comfortable one. It is also noted that entrepreneurship both in the Basque Country and in Spain as a whole remains a male-dominated activity, although there has been an increase in female participation in entrepreneurial activities for some years now. Thus, the percentage number of female entrepreneurs has been gradually approaching that of Basque males, which can be deemed a positive datum in favour of gender equality. Despite this, a proportional reduction in this respect is envisaged in 2018-2019 insofar as there are approximately eight female entrepreneurs for every male entrepreneur, whereas there were seven for every ten in 2017.

Funding of the entrepreneurial process in the Basque Country

The results obtained over the past year have evidenced a certain amount of stability in terms of funding. A trend is still being observed according to which setting up nascent businesses is facing very low funding requirements (in the last two years at least half of the projects have required around 20,000 euros or less). However, there is a significant upturn in the group of people facing the start of a new business with relatively small capital requirements, that is, less than 10,000 euros. There is a growing trend that would indicate that resources are enabling new business proposals to take their first steps with start-up capital needs that are significantly lower than those required a decade ago. This trend is also observed in other countries around us. In the past, the rebound in entrepreneurship out of necessity partly explained that the financing needs for start-up fell. However, there are other factors that are also consistent with the trend observed in this report: the falling cost of certain resources (e.g digital sector), the convenience of tackling the most initial phases austerely (validation, prototyping, minimum viable products, etc.) to be able to detect the market response in time, etc. In any case, it is important that the financing of the entrepreneurial process is not conceived as a homogenous and monolithic "whole". On the contrary, the current entrepreneurship ecosystem in the Basque Country should be able to meet the specific needs of projects, which can be very different depending on the type of initiative or the specific phase in which they are. In any event, it is important for those responsible for public policies to pay special attention to ensuring there are no gaps in funding that might affect specific business profiles. The type of project (self-employment, scalable, industrial or service, innovative, etc.) and the phase in which it is found (seed, start-up, growth) clearly condition this path. It is important that each path has adequate coverage and that entrepreneurs can know what their possibilities are so that they discard those that do not fit with their profile.

Quality indices of the businesses identified in the Basque Country

If entrepreneurship is used as an economic policy, then closer attention needs to be paid to those individuals who are trying to set up ambitious, quality businesses. (Shane, 2009). Hence the importance of monitoring the characteristics of the business resulting from entrepreneurial activity.

In this regard, it should be noted that the results obtained over the last year show that most of the entrepreneurial initiatives are oriented to the services sector, although the weight of the initiatives focused on economic activities with more added value, such as knowledge-intensive services, are gaining increasing importance one more year. Likewise, the number of entrepreneurial initiatives with some degree of international orientation is maintained with respect to the previous year. However, the quality entrepreneurial activity lost ground in 2018 according to other indicators related to the characteristics of the created businesses. In this regard, both the degree of novelty and the use of recent technologies have decreased their prevalence within the entrepreneurial population identified in the Basque Country. In addition, an obvious risk affecting nascent and new businesses over the years has tended to be their small size in terms of employment, especially if compared to other relevant milieu.

These results should draw special attention on the efforts of programmes and public policies to improve entrepreneurial activity, since a small number puts the consolidation of created businesses at risk. Therefore, it is necessary not only to focus on the creation of entrepreneurial projects that are innovative

in their respective fields of economic activity, but also to pay special attention to their evolution when they enter the growth and consolidation phase. Certainly, if the job creation of the current initiatives is compared to potential to contribute to future job creation, it can be said that entrepreneurial activity in the Basque Country has a potential for growth. But for this potential to materialise, entrepreneurs need above all access to the market, with mechanisms that help them to achieve the expectations of growth of their business and thus generate employment in the future. Although there are already public programmes that try to meet this need to reach the market, its application is not widespread since it is directed to very specific areas.⁶¹

In addition to paying attention to the degree of business innovation, another key factor in developing the growth potential that needs attention is internationalization. As already mentioned above, the weight of entrepreneurial initiatives with some degree of international orientation has not changed in the last year. However, this weight is low compared to other places that serve as a reference milieu. For this reason, support programmes aimed at consolidating the growth of new companies have room to pay special attention to facilitate the introduction of innovative products or services beyond national borders.

(Intra)entrepreneurial activity in the Basque Country

In terms of (intra)entrepreneurial activity, attention should be drawn to a fall in percentage of the Basque population between 18 and 64 years of age who have either taken part in entrepreneurial initiatives for the organisations where they have worked over the past three years (from 3.0% in 2016 to 1.5% in 2017 to 1.0% in 2018). With these levels, the Basque Country has lost its position with regard to the Spanish average (1.7%) and is still far off the average for (intra)entrepreneurial activity noted in European innovation-based economies (5.2%). Likewise, in the benchmarking analysis conducted according to autonomous regions, a fall in the Basque Country's ranking in terms of (intra)entrepreneurial activity is in evidence.

Hence, three reflections emerge from these trends. The first is that this indicator might evidence the need to develop and reinforce initiatives that have been set in motion in the Basque Country to strengthen the (intra)entrepreneurial orientation of organisations that form part of the Basque business fabric. This need is even more evident if we take into account that we have a business network that operates in mature sectors that demand competitiveness, rejuvenation and implementation of diversification strategies to ensure survival in the domestic and international markets. The second is that the key would seem to be to establish measures that may enable the Basque Country's competitive advantage to be maintained within the Spanish context. This implies promoting the development of innovations through (intra) entrepreneurial initiatives promoted by Basque companies, but connected with the territory and its capabilities.

The third is that the Basque Country's ranking in terms of (intra)entrepreneurial activity is at least four percentage points below the average of the EU economies. Consequently, a more detailed analysis is required of the countries of reference and the conditions governing their respective milieu that may lend a favourable environment for the fostering of (intra)entrepreneurship.

Perception of values and attitudes among the Basque population

The individual's perceptions tend to shape their behaviour, their aspirations and their decisions. Despite Government efforts to promote entrepreneurship, the Basque Country still evidences slightly worse data than the Spanish average, below the European average and also below some autonomous regions in Spain (Catalonia, Madrid and Navarre) in terms of the perceptions of entrepreneurial values, attitudes and culture by society at large. Although values, attitudes and culture are very complex elements to change over time, the need to continue strengthening these is evident when observing the low percen-

⁶¹ For example, an original initiative that supports attracting the first major customer is the BIND 4.0 public acceleration programme. This program focuses on the Industry 4.0 field, but its experience can serve as a reference to expand this type of mechanisms to other areas of economic activity.

tages of the population that is able to identify and show optimism about the existence of entrepreneurial opportunities. It is even more alarming to observe how almost half of the population interviewed still perceive the fear of failure as a hindrance to setting up a business or that they do not feel able to embark on a business venture because they perceive that they do not have the knowledge and/or skills required to do so. Therefore, the role of the various actors involved in the promotion of Basque entrepreneurial activity is vital. In particular, it is necessary to continue raising awareness and training through the various existing channels to influence a change in mentality and capabilities in the medium term.

Another important aspect is to recognise the efforts in terms of raising awareness about the entrepreneurial activity in the Basque Country. Although the social perception is influenced by diverse socioeconomic factors, at least half of the population in the Basque Country interviewed last year regarded entrepreneurship as a good professional option, in addition to enhancing its social recognition. Additionally, the media are also having a positive impact on the perception that, at least half of the population, has on the dissemination of information related to entrepreneurship. Therefore, it is of utmost importance to continue with the support of the Basque population and the media in the dissemination of information related to success cases in which the impact of entrepreneurial activity is evidenced in society, but also enhancing cases of business failure to help reduce their stigmatisation.

Conditions for entrepreneurship within the milieu in the Basque Country

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

In the particular case of the Basque Country and compared to Europe, the experts considered that the Basque Country stands out for having good physical, services and commercial infrastructure, as well as for having adequate government policies and programmes. When compared, the Basque Country and Spain have many similarities. The pattern is repeated when considering autonomous regions with a similar socioeconomic profile such as Catalonia, Navarre and Madrid.

It should be noted that, throughout the past fifteen years, both the obstacles and the supports provided remain the same or very similar, always according to the opinion of the experts interviewed. Given this trend, we could ask ourselves how the Basque entrepreneurial ecosystem has evolved. This is important considering the challenges facing the Basque Country, where entrepreneurship and innovation are necessarily levers for social, economic and productive transformation.

The Basque entrepreneurial ecosystem is evolving over time, transforming and adapting to the different needs and demands of citizens, companies, administrations and other actors involved. In the course of these evolutionary processes, formal institutional factors (regulations or back-up programmes) are more liable to adjustment or change in the short term than informal institutional factors (cultural values and attitudes), which tend to be modified in the medium and long term. Hence the importance of conducting not only an annual diagnosis but also monitoring and assessment of the performance of each element in the ecosystem as a whole and with a broader time perspective. In this regard, the work and effort related to the improvement of the informal conditions of the environment, despite being more expensive and more long-term, can have much more important consequences for entrepreneurship in the Basque Country than ongoing short-term work in formal conditions.

Conclusions et recommandations

Pour conclure, les principales réflexions nées de l'analyse des résultats sont présentées ci-dessous avec les différentes réflexions pour chacune des sections qui structurent ce rapport.

Diagnostic des principaux indicateurs du processus entrepreneurial dans la CAPV

La principale caractéristique des indicateurs d'activité entrepreneuriale de la CAPV pour cet exercice 2018-19 est la stabilité. L'indicateur d'activité entrepreneuriale se situe, pour la deuxième année consécutive, au-dessus de 5%, ce qui situe la CAPV dans les chiffres habituels de création d'entreprises observés avant la crise, 2004-2006. L'indicateur d'activité entrepreneuriale (moins de 3,5 ans) montre une détérioration modérée après l'avancée significative observée dans l'exercice précédent, passant de 5,8% à 5,1%. La comparaison internationale nous situe à 1,6 point en-dessous de la moyenne de création d'entreprises de l'UE et aussi légèrement en-dessous de la moyenne des communautés autonomes espagnoles. En revanche, le reste des indicateurs avance en positif et équilibre le chiffre de création de nouvelles affaires. L'indicateur le plus faible du scénario de gestion basque est généralement l'activité entrepreneuriale future et, comparativement, c'est encore le cas. Il faut souligner que l'optimisme entrepreneurial pour les trois prochaines années a avancé de 10%. Aussi les données de consolidation d'entreprise s'améliorent-elles et le phénomène de fermeture d'entreprise se réduit légèrement. Bien que la retraite soit la deuxième cause de cessation d'entreprise, cette année son incidence s'est vue réduite de la moitié. Tel que nous l'avons déjà mentionné, l'indicateur entrepreneurial le plus fragile en Euskadi est celui de Potentiel des entreprises, c'est-à-dire les perspectives de création de nouvelles entreprises pour les trois prochaines années. C'est pourquoi il est important de communiquer socialement les forces que présente l'écosystème entrepreneurial basque pour matérialiser de nouveaux projets innovants et générateurs d'emploi de qualité.

Profil de la personne entrepreneuriale basque

Le profil de la personne entrepreneuriale dans la CAPV continue à être principalement celui d'un homme, d'entre 35 et 45 ans, avec des études supérieures et avec un niveau de revenu élevé. Les données montrent que l'identification des opportunités continue à être la principale raison d'entreprendre et ce, dans toutes les phases du processus entrepreneurial, étant donné que, au cours de l'année dernière, 72,7% des personnes entrepreneuriales avaient créé leur entreprise car elles avaient détecté une bonne opportunité (cela suppose malgré tout 4 points de pourcentage de moins que dans l'édition 2017-2018). L'âge des personnes entrepreneuriales varie généralement en fonction de la phase du processus entrepreneurial dans laquelle elles se trouvent. Dans la CAPV, tout comme dans le reste de l'Espagne, il est clair que plus la phase du processus entrepreneurial est avancée, plus l'âge de la personne entrepreneuriale est lui aussi avancé, ce qui est sans doute dû à la connaissance et à l'expérience acquises par le chef d'entreprise. Ainsi, la tranche d'âge avec la plus forte concentration de personnes entrepreneuriales en phase initiale et potentielle se situe entre 35 et 44 ans. En ce qui concerne le niveau d'études de ces personnes, l'on observe une relation positive entre les personnes avec le plus haut niveau d'études et

la création de nouvelles organisations. Cette tendance n'a rien de surprenant si nous tenons compte du fait que l'identification d'opportunités commerciales dépend du fait que les personnes ont une base de connaissance et que les universités basques ont fait de gros efforts au cours des dernières années pour aborder le développement des compétences entrepreneuriales chez ses diplômés. Si l'on observe les données concernant le niveau de revenu, on constate que, pour 2018 tout comme l'édition précédente, la majorité des personnes entrepreneuriales se trouve dans le tiers supérieur de la population en termes de revenus, ce qui laisse penser qu'elles ont une situation économique relativement aisée. L'on observe que le fait d'entreprendre, que ce soit dans la CAPV ou dans le cadre national, reste une activité dominée par les hommes. Toutefois, depuis plusieurs éditions se produit une augmentation de la participation des femmes dans les activités entrepreneuriales. Ainsi, le pourcentage des femmes entrepreneuriales s'est peu à peu rapproché de celui des hommes, ce qui a supposé une donnée très positive en faveur de l'égalité des genres. Par exemple, pour cette édition 2018-2019, pour dix entrepreneurs hommes il y a environ huit entrepreneures femmes, alors qu'en 2017, elles n'étaient que sept.

Financement du processus entrepreneurial dans la CAPV

Les résultats de la dernière édition du rapport montrent une certaine stabilité dans les données relatives au financement. Le capital d'amorçage requis par les projets en phase naissante reste stable (au cours des deux dernières années, au moins la moitié des projets requiert à peu près 20.000 euros, voire moins). Toutefois, il y a une augmentation significative de l'ensemble des personnes qui affrontent la mise en route d'une nouvelle activité avec des exigences de capital relativement faibles, à savoir inférieures à 10.000 euros. Il semble que se renforce une tendance qui indiquerait que les phases les plus primitives de la mise en route de nouvelles entreprises s'affrontent en engageant des ressources financières pour un volume inférieur, si on compare avec les données de la décennie passée. Il semble de plus qu'il s'agit là d'une tendance également observable dans d'autres pays de notre environnement. Par le passé, l'augmentation de la création d'entreprises par nécessité expliquait en partie que les besoins de financement pour la mise en route aient diminué. Toutefois, il existe d'autres facteurs qui sont également cohérents avec la tendance observée dans ce rapport : la baisse des prix d'accès à certaines ressources (par exemple le secteur numérique), la pertinence d'affronter avec austérité les phases les plus initiales (validation, prototypage, produits minimum viables, etc.) pour pouvoir détecter à temps la réponse du marché, etc. Quoi qu'il en soit, il est important que le financement du processus entrepreneurial ne soit pas considéré comme un « tout » homogène et monolithique. Au contraire, l'écosystème d'entreprises présent dans la CAPV devrait être capable de répondre aux besoins spécifiques des projets, lesquels peuvent être très divers en fonction du type d'initiative ou de la phase concrète dans laquelle ils se trouvent. Dans ce sens, les responsables des politiques publiques devraient contribuer à clarifier le parcours que peut transiter une personne qui entreprend en ce qui concerne l'accès au financement. Le type de projet (travail indépendant ; scalable ; industriel ou service ; innovant, etc.) et la phase dans laquelle cette personne se trouve (amorçage, mise en route, croissance) conditionnent clairement ce parcours. Il est important que chaque itinéraire dispose d'une couverture appropriée et que la personne qui entreprend connaisse ses possibilités et sache écarter les projets qui ne correspondent pas à son profil.

Indices de qualité des entreprises identifiés dans la CAPV

Incorporer l'activité entrepreneuriale comme faisant partie de la politique économique suppose de centrer les efforts sur les personnes entrepreneuriales qui mettent en marche des entreprises ambitieuses et de qualité (Shane, 2009). De là l'importance d'un suivi des caractéristiques des entreprises résultantes de l'activité entrepreneuriale.

À ce sujet, il faut souligner que les résultats de l'année dernière reflètent que la majorité des initiatives entrepreneuriales est orientée vers le secteur des services, même si le poids des initiatives consacrées à des activités économiques avec une plus forte valeur ajoutée, comme les services intensifs en connaissance, continue, une année encore, à être important. De même, la proportion d'initiatives entrepreneuriales avec un certain degré d'orientation internationale se maintient par rapport à l'année précédente. Toutefois, l'activité entrepreneuriale de qualité a perdu du poids en 2018 selon d'autres indicateurs

concernant les caractéristiques des entreprises créées. Dans ce sens, aussi bien le degré de nouveauté que l'utilisation de technologies récentes ont diminué leur importance dans la population entrepreneuriale identifiée dans la CAPV. De plus, la taille réduite en termes d'emploi reste un trait caractéristique des entreprises naissantes et nouvelles dans la CAPV, surtout si on compare avec d'autres environnements de référence.

Ces résultats devraient alerter sur les efforts des politiques et des programmes publics visant l'amélioration de l'activité entrepreneuriale, étant donné qu'une taille réduite compromet la consolidation des entreprises créées. C'est pourquoi il est nécessaire non seulement de miser sur la création de projets entrepreneuriaux qui soient novateurs dans leurs domaines d'activité économique respectifs, mais également d'être particulièrement attentif à leur évolution lorsqu'ils entrent en phase de croissance et de consolidation. Il ne fait aucun doute que, si on compare l'emploi actuel des initiatives avec l'emploi espéré à l'avenir, l'activité entrepreneuriale de la CAPV a un important potentiel de croissance. Mais pour que ce potentiel se matérialise, les personnes entrepreneuriales requièrent surtout un accès au marché, avec des mécanismes qui les aident à atteindre les attentes de croissance de leurs entreprises et puissent de cette façon générer de l'emploi à l'avenir. Quoiqu'il existe déjà des programmes publics qui essaient de répondre à ce besoin d'accéder au marché, leur application n'est pas généralisée étant donné qu'elle concerne des domaines très spécifiques.⁶²

En plus du degré d'innovation des entreprises, un autre facteur clé dont il faut tenir compte pour développer le potentiel de croissance est l'internationalisation. Comme il a déjà été mentionné plus haut, le poids des initiatives entrepreneuriales avec un certain degré d'orientation internationale n'a pas varié au cours de l'année dernière. Toutefois, ce poids est bas en comparaison avec d'autres endroits qui servent de référence. C'est pourquoi les programmes de soutien dirigés à consolider la croissance des nouvelles entreprises ont de la marge pour leur apporter une aide toute particulière dans l'introduction des produits ou des services innovants au-delà des frontières nationales.

Activité (intra)entrepreneuriale dans la CAPV

Dans les trois dernières éditions, on a observé une diminution de l'activité (intra)entrepreneuriale en termes de pourcentage de la population basque de 18 à 64 ans qui a pris part à des initiatives entrepreneuriales dans les organisations dans lesquelles ils ont travaillé (de 3,0% en 2016 à 1,5% en 2017 et 1,0% en 2018). Avec ces indicateurs, c'est la première édition dans laquelle la CAPV a perdu son positionnement par rapport à la moyenne espagnole (1,7%), s'éloignant également de la moyenne des pays de l'Union européenne (5,2%). De plus, il s'avère encore plus préoccupant que l'analyse de *benchmarking* par communautés autonomes confirme la tendance qui avait été observée au cours des deux dernières éditions en termes de positionnement de la CAPV dans le ranking d'activité (intra)entrepreneuriale.

Trois réflexions émergent à partir de ces tendances. Tout d'abord, il est nécessaire d'établir et de renforcer les initiatives pour la promotion de l'orientation entrepreneuriale et innovante des organisations qui font partie du tissu entrepreneurial basque. Ce besoin devient encore plus évident si l'on tient compte que nous avons un tissu entrepreneurial qui opère dans des secteurs matures qui requièrent compétitivité, rajeunissement et mise en place de stratégies de diversification pour assurer la survie dans le marché interne et international. Deuxièmement, il est nécessaire de continuer l'identification des domaines qui présentent un avantage compétitif de la CAPV dans le contexte espagnol. Cela implique la promotion du développement des innovations à travers des initiatives (intra)entrepreneuriales promues par les entreprises basques, mais connectées avec le territoire et avec ses capacités. Troisièmement, comme le positionnement de la CAPV en termes d'activité (intra)entrepreneuriale se situe au moins quatre points de pourcentage en-dessous de la moyenne des économies de l'Union européenne, il faudrait une analyse plus détaillée dans les pays de référence pour connaître quelles sont les conditions les plus propices pour la promotion de l'(intra)entrepreneuriat.

⁶² Par exemple, une initiative originale de soutien dans l'obtention du premier grand client dans la CAPV est le programme public d'accélération BIND 4.0. Ce programme est centré sur l'Industrie 4.0, mais son expérience peut servir de référence en vue d'étendre ce type de mécanismes à d'autres champs d'activité économique.

Perception des valeurs et des attitudes de la population basque

Les perceptions configurent les comportements, les aspirations et les décisions des particuliers. Malgré des efforts gouvernementaux pour encourager la création d'entreprises, la CAPV reste en-dessous de la moyenne européenne, espagnole, et même de certaines communautés autonomes espagnoles de référence (Catalogne, Madrid, et Navarre) en ce qui concerne la perception des valeurs et des attitudes entrepreneuriales de la population en général. Bien que les valeurs, les attitudes et la culture soient des éléments très difficiles à changer sur un temps court, le besoin de continuer à les renforcer apparaît clairement si on observe le pourcentage de la population qui est capable d'identifier l'existence d'opportunités entrepreneuriales et de s'y atteler avec optimisme. Il est encore plus alarmant d'observer comment presque la moitié de la population consultée conserve une perception de crainte de l'échec comme un obstacle pour entreprendre ou ne se sent pas capable de se lancer car elle perçoit qu'elle n'a pas les connaissances et/ou les aptitudes requises. C'est pourquoi le rôle des différents agents impliqués dans la promotion de l'activité entrepreneuriale basque est vital. Il est nécessaire de continuer le travail de sensibilisation et de formation à travers les différents canaux existants pour promouvoir un changement dans les mentalités et les capacités sur le moyen terme.

Un autre aspect important est de reconnaître les efforts en matière de sensibilisation de l'activité entrepreneuriale au Pays basque. Bien que la perception sociale soit influencée par différents facteurs socioéconomiques, au moins la moitié de la population de la CAPV consultée au cours de l'année dernière légitime considérerait le fait d'entreprendre comme une bonne option professionnelle qui, de plus, apporte une reconnaissance sociale. Les moyens de communication ont également un impact positif dans la perception, au moins dans la moitié de la population, de la diffusion de nouvelles liées avec la création d'entreprises. C'est pourquoi, il est d'une importance vitale de conserver le soutien de la population basque et des moyens de communication dans la diffusion de nouvelles liées aux cas de succès dans lesquels l'impact de l'activité entrepreneuriale dans la société est mis en évidence, mais également de mettre en lumière les cas d'échec entrepreneurial pour contribuer à réduire leur stigmatisation.

Conditions de l'environnement pour entreprendre dans la CAPV

Dans un monde caractérisé par l'incertitude économique et politique, et même sociale, les agents qui intègrent l'écosystème entrepreneurial basque continuent à faire face au changement chronique et à travailler, à partir de différentes actions, à son amélioration. Dans ce sens, les personnes expertes basques consultées reconnaissent et évaluent l'existence d'une série de conditions, aussi bien formelles qu'informelles, indispensables, qui configurent l'environnement entrepreneurial du Pays basque.

Selon l'avis de ces experts, notamment en comparaison avec l'Europe, la CAPV se démarque clairement car elle dispose d'une bonne infrastructure physique, de services et commerciale, et aussi de politiques et de programmes gouvernementaux appropriés. Dans la comparaison de la CAPV avec le reste de l'Espagne, il existe un grand nombre de similitudes. Le patron se répète lorsqu'on considère des communautés autonomes avec un profil socioéconomique similaire, comme c'est le cas de la Catalogne, la Navarre et Madrid.

Il faut souligner que, tout au long des quinze éditions du projet, toujours de l'avis des personnes expertes consultées, aussi bien les obstacles que les soutiens restent sensiblement les mêmes. Face à cette tendance, nous pourrions nous demander comment a évolué l'écosystème entrepreneurial basque. Ce questionnement est important au vu des défis auxquels doit faire face la CAPV, où la création d'entreprise et l'innovation se doivent d'être des leviers pour la transformation sociale, économique et productive.

L'écosystème entrepreneurial de la CAPV évolue avec le temps. Il se transforme et s'adapte aux différents besoins et demandes des particuliers, des entreprises, des administrations et du reste des agents impliqués. Dans ce contexte, les facteurs institutionnels formels (réglementations ou programmes de soutien) sont plus sensibles à l'ajustement ou au changement sur le court terme que les facteurs institutionnels informels (valeurs culturelles et attitudes) qui en général se voient modifiés sur le moyen et le long terme. De là l'importance de continuer à réaliser non seulement un diagnostic annuel mais aussi un suivi et une évaluation du travail de chacun des éléments de l'écosystème dans son ensemble et ce, dans

une perspective temporelle plus ample. Dans ce sens, le travail et l'effort orientés vers l'amélioration des conditions informelles de l'environnement, bien que plus coûteux et avec des effets à plus à long terme, peuvent avoir des conséquences beaucoup plus importantes dans la création d'entreprises de la CAPV, que le travail plus régulier du court terme dans les conditions formelles.

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

