

# El análisis del espíritu emprendedor en Navarra: Global Entrepreneurship Monitor 2012

Confederación de Empresarios de Navarra  
2013

El análisis del espíritu emprendedor en Navarra: Global Entrepreneurship Monitor 2012

Este estudio ha sido elaborado por la Universidad Pública de Navarra para la Confederación de Empresarios de Navarra y se enmarca en el ámbito del Convenio entre el Servicio Navarro de Empleo y el “Instituto Navarro para la Formación, Reciclaje y Empleo” (INAFRE), para el desarrollo de acciones en materia de Observatorio de Empleo para el año 2013.



# **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2012-NAVARRA**

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

## **UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA**

### **Director**

Ignacio Contín Pilart

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

### **Equipo de investigación**

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

Ignacio Contín Pilart

Martin Larraza Kintana

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

Victor Martín i Sánchez

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

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

© Global Entrepreneurship Research Association

## Relación de equipos integrantes de la red GEM España 2012

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	Fundación Xavier de Salas-GEM España Nebrija Universidad	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM- España) Yancy Vaillant Rosa M <sup>a</sup> Batista	Fundación Xavier de Salas-GEM España Fundación Nebrija Fundación Rafael del Pino
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapidra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
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 Agustin Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo
Cantabria	Universidad de Cantabria  Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner Maria Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedía	Santander  Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda Grupo SODERCAN Fundación UCEIF

Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Esteban Lafuente Claudio Mancilla Marc Figuls	Diputació de Barcelona Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez (Director GEM Castilla La Mancha)	
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M <sup>a</sup> José Alarcón García M <sup>a</sup> Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M <sup>a</sup> Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lopera	Air Nostrum  Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA)
Extremadura	Fundación Xavier de Salsas – Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura y Coordinador Regional) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M <sup>a</sup> de la Cruz Sánchez Escobedo M <sup>a</sup> Victoria Postigo Jiménez	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Fomento de Emprendedores, CC. NN. Almaraz-Trillo, Sofiex, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacereña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, Cámara de Comercio de Badajoz, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter.
Madrid Metropolitano	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Empréndete" Ayuntamiento de Madrid Instituto de Empresa	Isidro de Pablo Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón Francisco Sainz de Murieta Esther Caurin Arribas Iván Soto San Andrés Juan Romero González	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Empréndete" Ayuntamiento de Madrid Caja Madrid
Madrid Comunidad Autónoma	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo	

Galicia	<p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)</p> <p>CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)</p> <p>Universidad de Santiago de Compostela</p>	<p>Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes</p> <p>Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo</p> <p>Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández David Rodeiro Pazos M<sup>a</sup> Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez</p>	<p>Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)</p> <p>CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)</p> <p>Universidad de Santiago de Compostela (USC)</p>
Murcia	Universidad de Murcia	<p>Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes Maria Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín</p>	<p>Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Crecemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia</p>
Navarra	Universidad Pública de Navarra	<p>Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Victor Martin Sanchez</p>	<p>Confederación de Empresarios de Navarra</p> <p>Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo</p>
País Vasco	<p>Orkestra, instituto Vasco de Competitividad</p> <p>Universidad de Deusto</p> <p>Universidad del País Vasco</p> <p>Universidad de Mondragón</p>	<p>Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luís González-Pernía Aloña Martiarena</p> <p>Iñaki Peña (Director GEM País Vasco) Juan José Gibaja</p> <p>María Saiz Jon Hoyos</p> <p>Saioa Arando Iosu Lizarralde</p>	<p>Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla</p>

Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Equipos de la Red GEM España
-----------------------------	---	--	------------------------------



## **PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO GEM-NAVARRA 2012**

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

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

*Ignacio Contín Pilart,*  
Universidad Pública de Navarra  
Director GEM Navarra 2012

## Índice de contenidos

Resumen ejecutivo	12
1. Introducción.....	15
2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra ....	19
3. Tipos de comportamiento emprendedor ....	30
4. Perfil socioeconómico de la persona emprendedora residente en Navarra.....	37
5. Características de las actividades emprendedoras y empresariales en Navarra .....	45
6. Financiación del Proceso Emprendedor en Navarra .....	58
7. Motivación y capacidad para emprender en la población adulta navarra.....	66
Apéndice metodológico	74

## Resumen ejecutivo

Los datos del GEM Navarra 2012 muestran cómo la actividad emprendedora en Navarra, medida a través del índice TEA, o porcentaje de nuevas iniciativas empresariales totales (las que tienen entre 0 y 42 meses de vida) sobre la población adulta, ha experimentado un importante decrecimiento en el año 2012 con respecto al año 2011. Más concretamente, el TEA alcanzó en el año 2012 un valor 4,4% frente al 5,5% del año 2011. No obstante, el TEA del año 2012 ha sido superior al observado en los años 2009 (3,8%) y 2010 (3,6%) en los que se produjo un fuerte deterioro de los indicadores de emprendimiento debido al inicio de la crisis económica que todavía estamos viviendo. Asimismo, el TEA de Navarra se ha situado por debajo del observado en el conjunto de España en el año 2012 (5,7%).

A su vez, el deterioro del índice TEA se debe fundamentalmente al fuerte decremento observado en las iniciativas empresariales nuevas (las que tienen entre 3 y 42 meses de vida), lo sugiere que son las nuevas iniciativas empresariales lanzadas en 2011 o en años anteriores las que más están sufriendo en la nueva fase recesiva en la que entró la economía a lo largo de 2012. El porcentaje de iniciativas empresariales consolidadas (aquellas de más de 42 meses de vida) sobre la población adulta también se ha deteriorado más Navarra que en el conjunto de España, lo que sugiere de nuevo que la recaída del PIB experimentada en 2012 parece haber afectado más a la actividad empresarial consolidada en Navarra que en el conjunto de España. No obstante, Navarra mantiene en 2012, al igual que en ediciones anteriores, una buena posición en lo que se refiere a este indicador si la comparamos con los países europeos que participan en el GEM.

Como dato positivo quisiéramos destacar que la creación de empresas en fase naciente (esto es, que tienen menos de 3 meses de vida) en relación con la población adulta ha subido ligeramente en Navarra en 2012 con respecto a 2011. Asimismo, sigue predominando en Navarra, al igual que en otros países y regiones desarrolladas, el emprendimiento por oportunidad frente al emprendimiento por necesidad. El aumentar los ingresos se revela en 2012 como la primera motivación que subyace al aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Por otro lado, el peso del emprendimiento por necesidad en Navarra es menor que el de España en su conjunto, y se sitúa a niveles similares al observado en países como Alemania o Austria.

El que en Navarra las iniciativas empresariales en fase naciente hayan aumentado ligeramente en 2012 con respecto a 2011, junto con que el emprendimiento por necesidad en la Comunidad Foral sea más bajo que el observado para el conjunto de España, y a niveles similares del observado en Alemania o Finlandia, apunta a que podemos asistir a una recuperación de la actividad emprendedora en la Comunidad Foral en el futuro cercano si la economía entra en una fase de recuperación.

El perfil de las personas involucradas en actividades empresariales en Navarra en el año 2012 es, a grandes rasgos, similar al descrito en ediciones anteriores. Si bien el perfil presenta algunas variaciones según sea el tipo de emprendedor analizado (potencial, naciente, nuevo, consolidado o emprendedor que ha abandonado su actividad), se trata en general de un hombre de entre 35 y 40 años de edad, con un nivel de renta medio, español y que vive en un hogar de tres miembros. Conforme nos acercamos de los emprendedores potenciales a los consolidados, crece la edad media pero baja el nivel de estudios medio.

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

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

El porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra en el año 2012 es del 11,10%, similar al del año 2011 (11,5%), y alejado del 20,7% del 2010, lo que parece indicar que tanto en el año 2012 como en el 2011 la población navarra es ya plenamente consciente de la gravedad de la crisis económica que está viviendo. Este porcentaje es ligeramente inferior al observado en otras Comunidades Autónomas españolas y está muy alejado del observado en países como Dinamarca, Finlandia o Suecia (en estos países este porcentaje está por encima del 40%).

No obstante, los expertos en emprendimiento afirman, aún y todo, que en Navarra hay todavía buenas oportunidades para emprender, aunque reconocen que las mismas han empeorado a lo largo de los últimos años. Los expertos también creen que no es fácil para las personas emprender en Navarra y que las oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento son escasas.

Asimismo, la población adulta navarra considera mayoritariamente que ser un empresario de éxito proporciona un buen estatus social. Además, el porcentaje de la población que así lo considera ha aumentado en los últimos años. No obstante, sólo el 44%% pensaba en 2012 que contaba con las habilidades necesarias para poner en mayor un pequeño negocio. Los expertos en emprendimiento creen que hay mucha gente que tiene los conocimientos y las habilidades para crear un pequeño negocio, aunque no para poner en marcha y dirigir un negocio de alto potencial de crecimiento. También creen los expertos que los empresarios gozan de gran reconocimiento y prestigio social.

# Capítulo 1

## Introducción

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

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

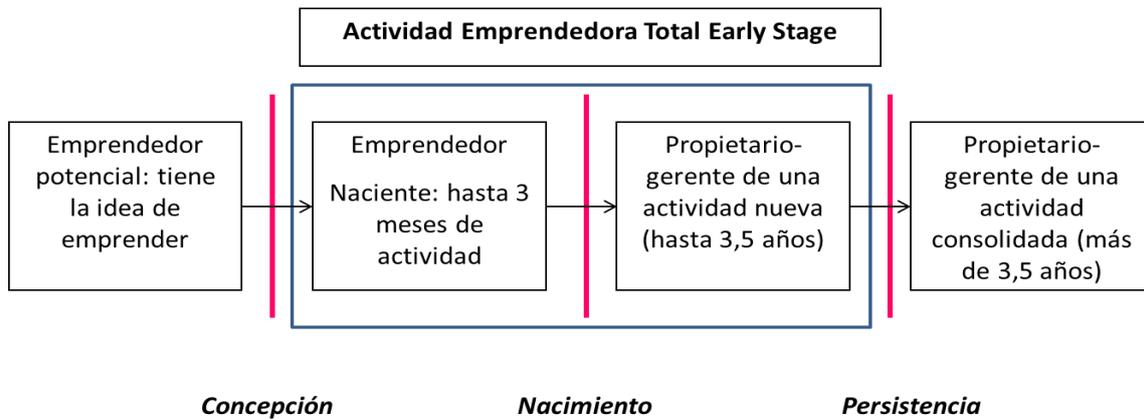
GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea de negocio; continúa con las acciones relacionadas con la puesta en marcha y lanzamiento de una nueva iniciativa empresarial para explotar dicha idea de negocio; entrando, posteriormente, la nueva empresa en una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

---

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

**Figura nº 1.1**

**El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**



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



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

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

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

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

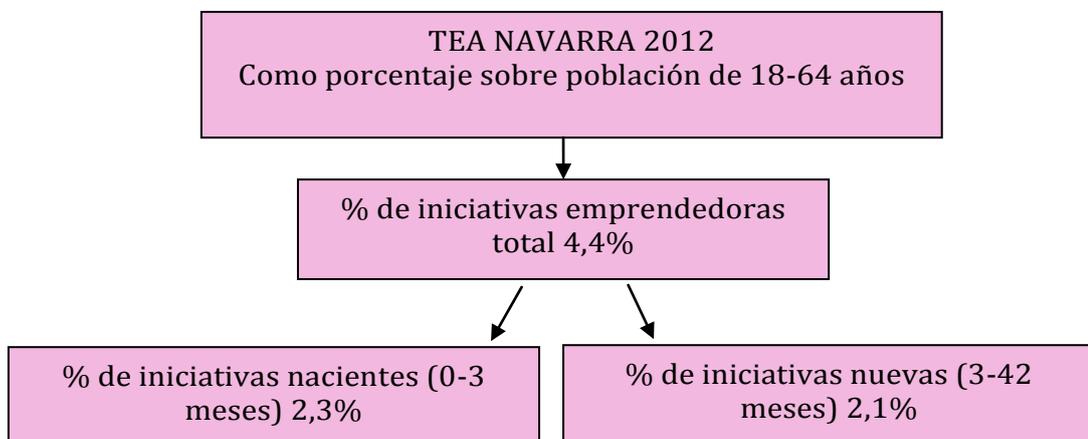
## Capítulo 2

### Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra

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

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

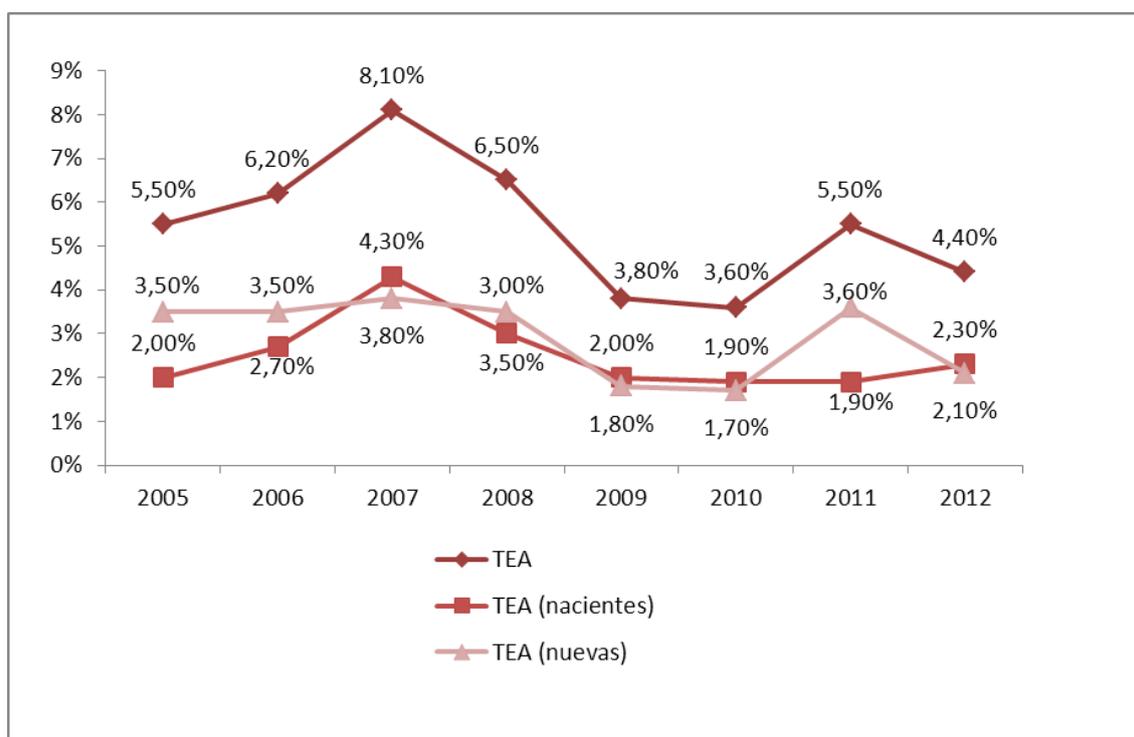
Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, **la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población navarra**, calculada a partir de los 1.000 cuestionarios realizados a la población de 18 a 64 años de edad, **fue del 4,4% en el año 2012**. Dicha tasa puede desagregarse a su vez en dos componentes: la tasa relativa a las iniciativas nacientes (que no sobrepasan los 3 meses de vida), y la relativa a las iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses de vida), que para el año 2012 arrojan unos valores del 2,3% y del 2,1%, respectivamente.



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

La Figura nº 2.1 muestra que los valores del TEA en la época de crisis que comienza en el año 2008 son menores a los observados en la época de bonanza. Además, vemos que el valor del TEA en el año 2012 muestra un descenso respecto al valor observado en 2011 (5,5 %), aunque por encima del estimado para los años 2009 y 2010.

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

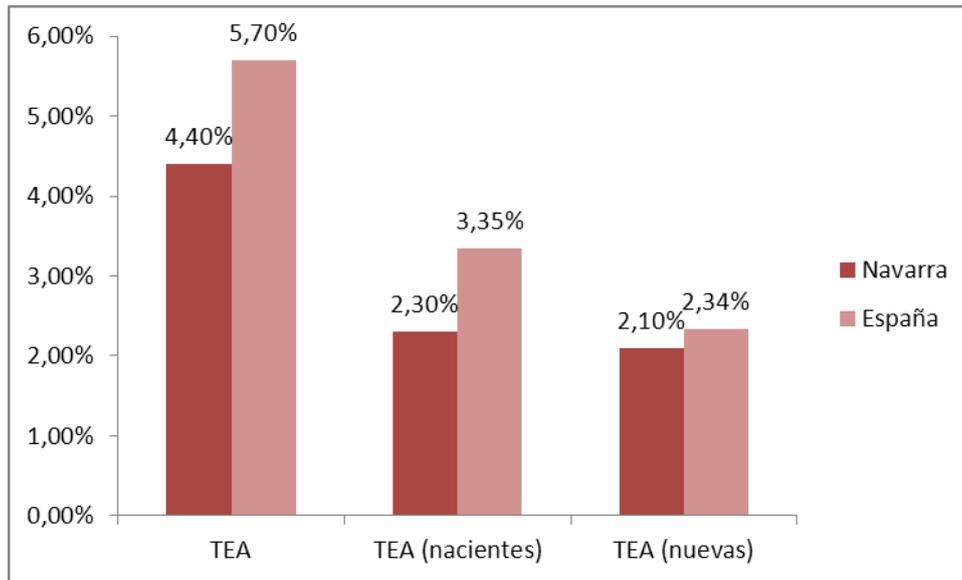


En esta figura podemos observar también que las variaciones experimentadas por el índice TEA hasta el año 2008 se explicaban principalmente por las variaciones en el porcentaje de iniciativas nacientes y por la regularidad presentada en las iniciativas nuevas siempre en torno al 3,5%.

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

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

**Figura nº 2.2**  
**Comparativa del índice TEA del año 2012 en Navarra y España**



Como se puede observar en la Figura nº 2.2, el índice TEA de Navarra en 2012 es inferior al de España. La mayor parte de esa diferencia se debe, a su vez, a la diferencia de 1,05 puntos porcentuales observada entre España y Navarra en la actividad empresarial ligada al lanzamiento de nuevas empresas (TEA nacientes); manteniendo España y Navarra niveles muy similares en la actividad empresarial ligada a la consolidación de nuevas empresas (TEA nuevas). Estos datos indicarían que Navarra en 2012 no ha podido seguir el ritmo observado en el conjunto de España en lo que se refiere a la actividad empresarial en fase naciente, mientras que la caída experimentada en las nuevas actividades empresariales en fase de consolidación en 2012 en Navarra (TEA nuevas Figura nº 2.1) nos ha llevado a colocarnos en este indicador en este año en niveles muy similares a los de España.

### **Número de iniciativas emprendedoras en fase incipiente**

Dado que la población de 18 a 64 años en Navarra se componía de 412.177 individuos, al elevar los porcentajes anteriores a dicha población, se estima que el número de iniciativas de cada tipo que había en marcha en Navarra en julio de 2012 era el presentado en los resultados de la Tabla nº 2.1. Estas estimaciones provienen de una encuesta, por ello, se hallan sujetas a error muestral. La Tabla nº 2.1 incorpora los intervalos de confianza correspondientes a cada tipo de actividad emprendedora –naciente (0-3 meses), nueva (3-42 meses) y total (0-42 meses)-, con un margen de confianza del 95% y error muestral de  $\pm 1,27\%$ .

Al igual que en ediciones anteriores, se advierte que en ningún caso deben compararse directamente estas cifras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE el primero de enero de cada año y que,

además, siempre se refieren al anterior. Como ya se ha señalado, GEM mide la actividad emprendedora a partir de las iniciativas empresariales que tienen entre 0 y 42 meses de vida, por lo que su ámbito temporal de referencia supera el periodo anual. De esta forma, la actividad emprendedora medida por GEM es un concepto más amplio que el del registro anual empresarial ofrecido por DIRCE.

**Tabla nº 2.1**  
**Estimación puntual y por intervalos del número de iniciativas en fase incipiente (de 0 a 42 meses) en Navarra en julio de 2012, distinguiendo entre los estadios naciente y nuevo**

Tipo de iniciativas	Estimación puntual	Estimación por intervalo (error $\pm 1,27\%$ ; confianza 95%)	
		Extremo inferior	Extremo superior
Iniciativas nacientes (0-3 meses)	9.480	6.825	12.363
Iniciativas nuevas (3-42 meses)	8.656	6.076	11.007
Total iniciativas en fase incipiente (0-42 meses)	18.136	12.901	23.370

### Número de emprendedores

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

**Tabla nº 2.2**  
**Emprendedores incipientes registrados en la población adulta navarra en los años 2011 y 2012, y variación experimentada**

	Estimaciones puntuales		Variación 2010/2011
	2011	2012	
Emprendedores nacientes	16.202	16.997	+4,9%
Emprendedores nuevos	31.859	15.009	-52,88%
Total emprendedores incipientes	48.061	32.006	-33.40%

De acuerdo con la tabla anterior, se aprecia una caída significativa en el número de personas involucradas en iniciativas empresariales de menos de 42 meses de vida entre 2011 y 2012, si bien, y en consonancia con la Figura nº 2.1, el número de emprendedores nacientes ha aumentado ligeramente.

En términos relativos, los emprendedores navarros suponen el 1,0% de los emprendedores españoles en 2011. Estos porcentajes fueron del 1.5% en

2001, del 1,2% en 2010, del 1,0% en 2009, del 1,3% en 2008, del 1,6% en 2007 y del 1,1% en 2006.

Por lo tanto, podemos afirmar que la actividad emprendedora en su conjunto disminuye en Navarra en 2012 en comparación con la observada en 2011, lo que se debe fundamentalmente a la fuerte caída del número de emprendedores nuevos. Asimismo, el peso de los emprendedores navarros sobre el total de emprendedores a nivel de España ha disminuído ligeramente en 2012 con respecto a 2011.

## 2.2. Dinámica empresarial en la población activa navarra

Además de proporcionar datos sobre la actividad emprendedora, el proyecto GEM nos permite estimar anualmente las iniciativas empresariales consolidadas (aquellas que han sobrepasado la barrera de los 42 meses de vida). El porcentaje estimado sobre la población adulta y el número estimado de iniciativas empresariales que estaban en fase consolidada en Navarra y en España en el periodo 2005-2012 se presentan a continuación en las Tablas nº 2.3 y nº 2.4:

<b>Tabla nº 2.23</b>				
<b>Estimación puntual y por intervalos del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en Navarra en el período 2005-2012</b>				
Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo	
	Tasa	n puntual sobre la población de 18-64 años	Extremo inferior	Extremo superior
2005	9,0%	34.905	26.412	43.399
2006	8,1%	30.705	22.138	39.273
2007	7,0%	27.38	18.54	36.22
2008	9,7%	37.241	32.98	41.503
2009	8,1%	32.344	28.909	35.78
2010	8,4%	33.348	28.505	38.191
2011	10,5%	41.685	34.182	49.189
2012	7,1%	29.265	24.030	34.499

\*Errores muestrales: en 2012, de  $\pm 1,27\%$ . En años anteriores:  $\pm 1,89\%$ ,  $\pm 1,22\%$ ,  $\pm 0,86\%$ ,  $\pm 1,11\%$ ,  $\pm 2,26\%$  y de  $\pm 2,19\%$ .

**Tabla nº 2.23**  
**Estimación puntual y por intervalos del número de iniciativas que estaban en fase consolidada en España en el período 2005-2012**

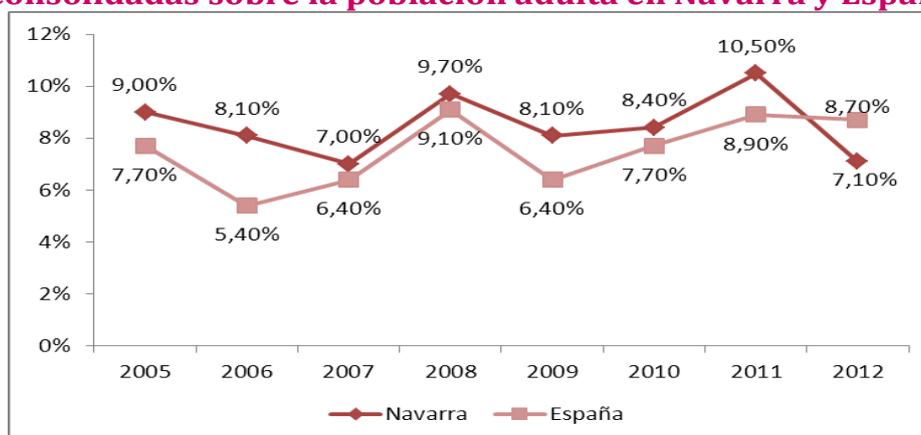
Año	Estimación puntual sobre la población de 18-64 años		Estimación por intervalo	
	Tasa	Número de iniciativas	Extremo inferior	Extremo superior
2005	7,7	2.208.935	2.011.703	2.414.044
2006	5,4	1.413.714	1.216.871	1.565.557
2007	6,4	1.675.513	1.523.669	1.827.356
2008	9,1	2.383.057	2.309.732	2.396.402
2009	6,4	1.926.230	1.850.986	2.001.473
2010	7,7	2.367.097	2.293.317	2.440.876
2011	8,9	2.660.672	2.559.029	2.762.136
2012	8,7	2.672.815	2.577.577	2.768.053

\*Errores muestrales: en 2012, de  $\pm 0.31\%$ . En años anteriores:  $\pm 0,34\%$ ,  $\pm 0,28\%$ ,  $\pm 0,25\%$ ,  $\pm 0,28\%$ ,  $\pm 0,58\%$  y de  $\pm 0,7\%$ .

Los datos anteriores muestran que el número de iniciativas empresariales en fase consolidada ha caído fuertemente en Navarra en 2012 en comparación con los años anteriores, mientras que se ha mantenido prácticamente constante en España.

**Figura nº 2.3**

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



Como se puede observar en la Figura nº 2.3, se da una dinámica creciente de la actividad empresarial consolidada a partir del año 2009 hasta el año 2011 tanto en Navarra con España. No obstante, en el año 2012 ha habido

un descenso considerable de las iniciativas empresariales consolidadas tanto en Navarra como en España, siendo la disminución de la Comunidad Foral mucho más relevante (un descenso de 3, puntos porcentuales en Navarra frente a un descenso de 0,2 puntos en el conjunto de España). Por lo tanto, la caída del PIB experimentada en 2012 parece haber afectado más a la actividad empresarial consolidada en Navarra que en el conjunto de España.

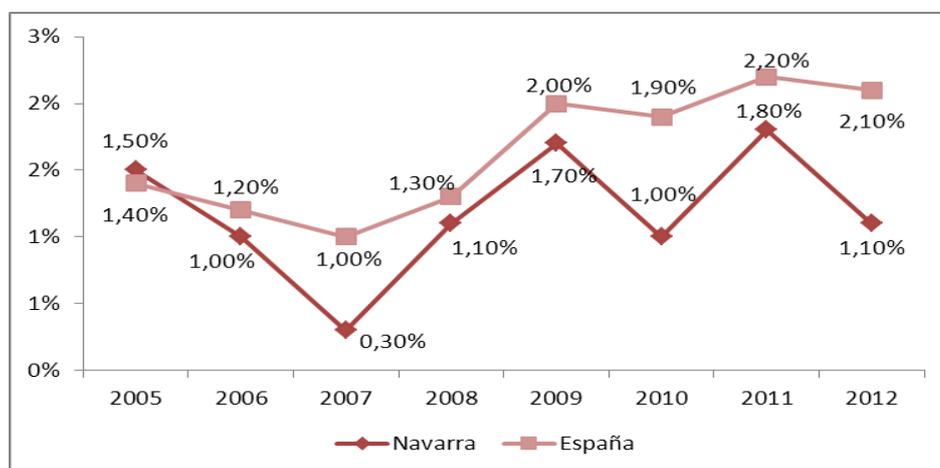
### Abandonos de iniciativas empresariales

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

Tal y como se desprende de la Figura nº 2.4, tanto en Navarra como en España se ha registrado en 2012 una disminución del porcentaje de iniciativas empresariales abandonadas sobre la población adulta. Globalmente la Figura nº 2.4 sugiere que el impacto de la crisis económica sobre el abandono de iniciativas empresariales ha sido menor en Navarra que en España.

**Figura nº 2.4**

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

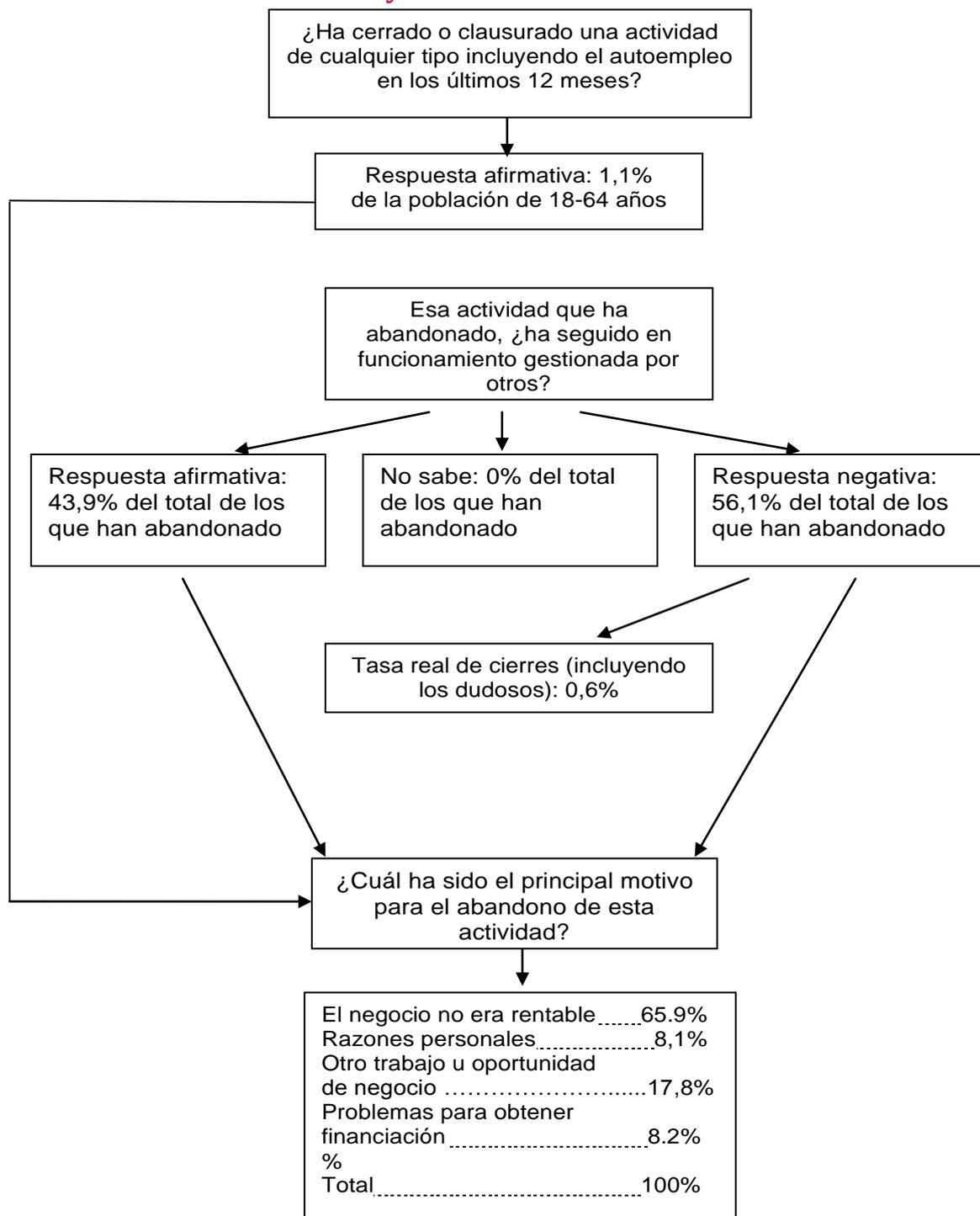


Cabe señalar que en los últimos años este observatorio habla de “abandonos” cuando, hasta el 2006, se trataba este movimiento como “cierres” de iniciativas. En la encuesta 2007 se tomó la decisión de explorar si realmente estos “cierres” eran tales o si entre ellos había más bien “abandonos” por parte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

“cierres o clausuras” lo es en realidad. La Figura nº 2.5 resume los resultados concernientes a este apartado para la edición 2012 en Navarra.

Entre los motivos de abandono, destaca la falta de rentabilidad del negocio, que ya encabezaba la lista desde el 2008. No obstante, esta causa alcanzó en 2011 un porcentaje mucho menor (33,3%). Los problemas para obtener financiación también ha aumentado su peso en 2012 con respecto a 2011 (5,6% en 2011).

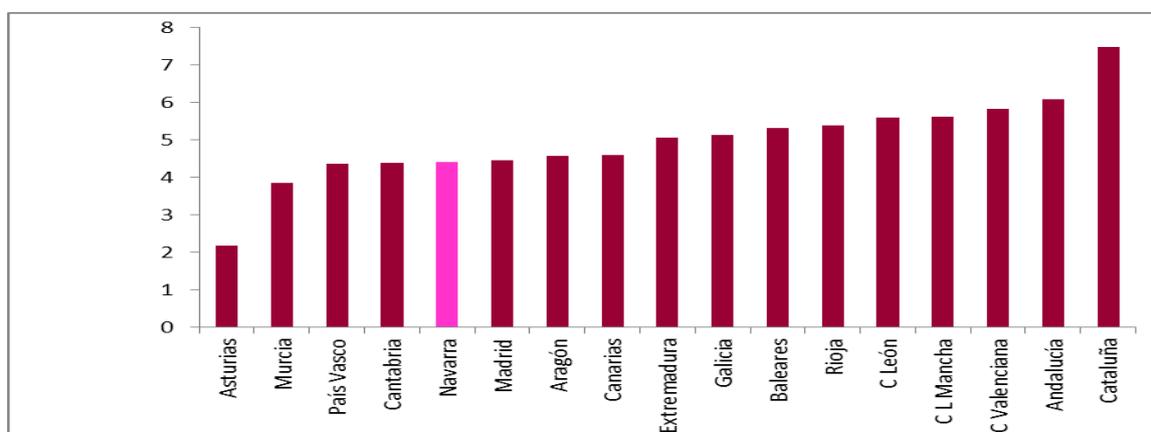
**Figura nº 2.5**  
**Abandono de iniciativas y su motivación en Navarra en el año 2012**



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

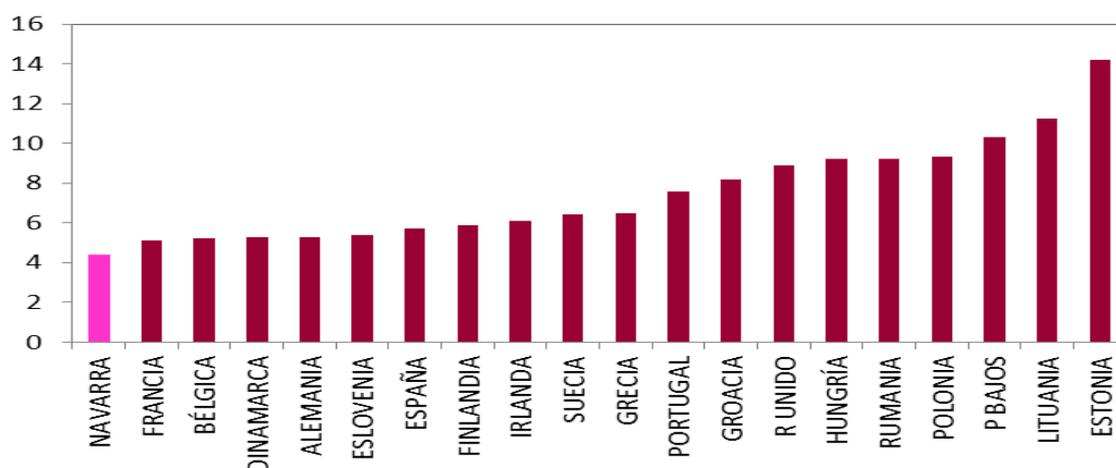
En la Figura nº 2.6 se muestra la posición relativa de Navarra entre las comunidades autónomas españolas en función del índice TEA del año 2012. Navarra se sitúa en el primer cuartil de manera que su posición relativa en el conjunto del Estado ha empeorado con respecto a ediciones anteriores (en 2011, por ejemplo, se situó en el segundo cuartil). El TEA de Navarra es muy parecido al del País Vasco y Madrid, situándose por encima del TEA de Asturias y Murcia, pero considerablemente por debajo de los resultados observados para Cataluña, Valencia o Andalucía.

**Figura nº 2.6**  
**TEA 2012 en las CC.AA. españolas**



El índice de actividad emprendedora de Navarra en 2012 es el más bajo de entre los países europeos recogidos en la Figura nº 2.7, situándose a niveles cercanos a los observados en Francia o Bélgica. De nuevo, parece que la caída del PIB en 2012 ha afectado fuertemente a la actividad emprendedora en la Comunidad Foral.

**Figura nº 2.7**  
**Comparación del TEA de Navarra y del TEA de países europeos participantes en GEM en el año 2012**



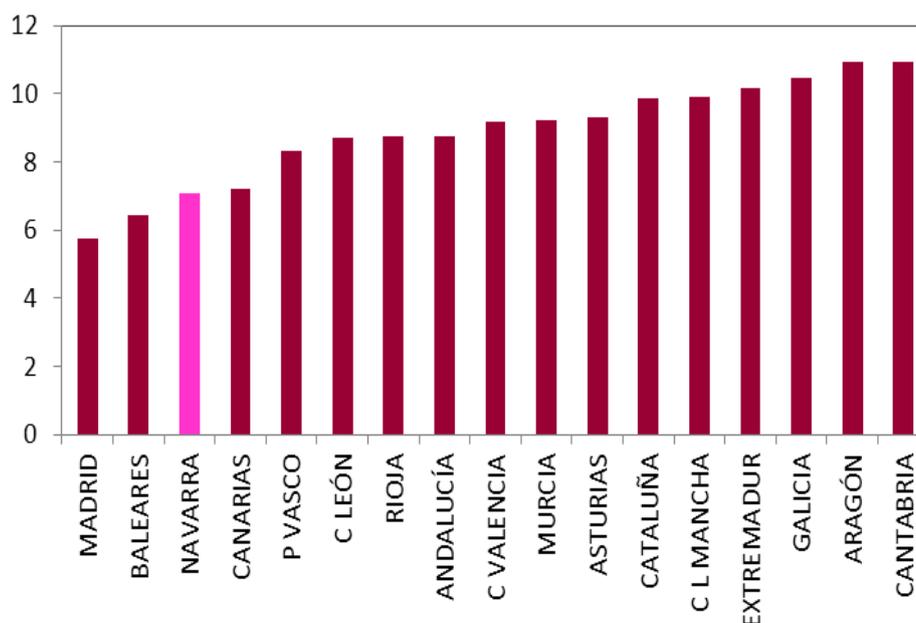
## 2.4. Dinámica empresarial en el contexto nacional e internacional

La Figura nº 2.8 muestra el porcentaje de empresas consolidadas sobre la población de 18-64 años en 2012 para todas las comunidades autónomas españolas. Se trata, como ya hemos señalado, de empresas, negocios y autoempleos que llevan operando más de 42 meses, y se corresponde aproximadamente con lo que en España entendemos por empresas dadas de alta, por término medio, desde hace aproximadamente 3,5 años y que continúan vivas. La Figura nº 2.9 muestra el mismo indicador para Navarra y para los países europeos participantes en la edición GEM 2012. De nuevo, Navarra se sitúa, en la Figura nº 2.8, en el primer cuartil de manera que su posición relativa en el conjunto del Estado ha empeorado con respecto a ediciones anteriores.

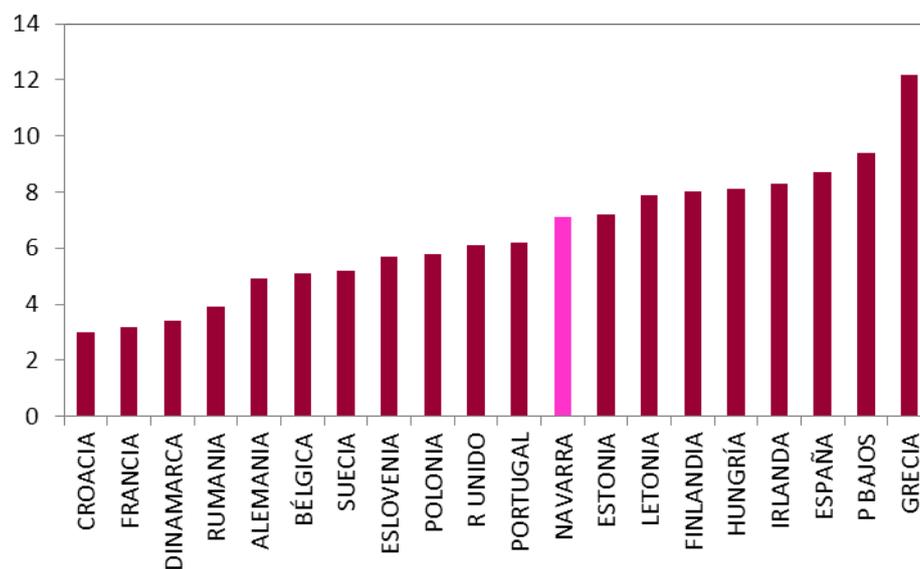
En el plano Europeo (Figura nº 2.9), el porcentaje de empresas consolidadas sobre la población adulta en Navarra se sitúa por encima de la media, y por encima de países como Reino Unido o Alemania, lo que sugiere que aunque el índice de emprendimiento es bajo la calidad del mismo es alta.

**Figura nº 2.8**

**Tasa de actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en 2011 en las CC.AA.**



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



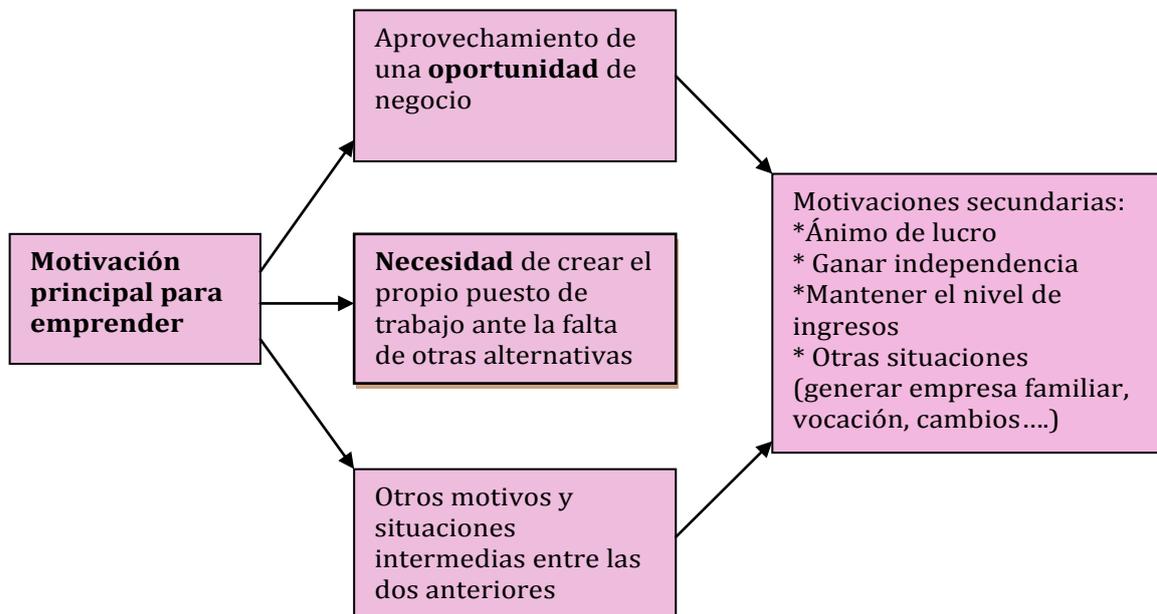
## Capítulo 3

### Tipos de comportamiento emprendedor

#### 3.1. Introducción

Tras cada iniciativa emprendedora existe algún tipo de motivación que la impulsa. El modelo teórico del GEM que analiza la motivación para emprender quedar reflejando en la Figura nº 3.1:

**Figura nº 3.1**  
**Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores**



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

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

En las siguientes tablas se resumen las cifras relativas de los diversos comportamientos emprendedores en Navarra y en España sobre la población de 18 a 64 años de edad en el año 2012, distinguiendo entre las

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

**Tabla nº 3.1**  
**Distribución de la tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población navarra 18-64 años), en 2012**

Tipo de emprendedor			
Motivo de su creación	Naciente	Nuevo	Incipiente (naciente y nuevo)
Oportunidad pura	1,0%	0,9%	1,9%
Oportunidad en parte	0,9%	0,5%	1,4%
Necesidad	0,3%	0,7%	1,0%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,0%	0,1%
<b>Total</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,1%</b>	<b>4,4%</b>

**Tabla nº 3.2**  
**Distribución de la tasa de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población española 18-64 años), en 2012**

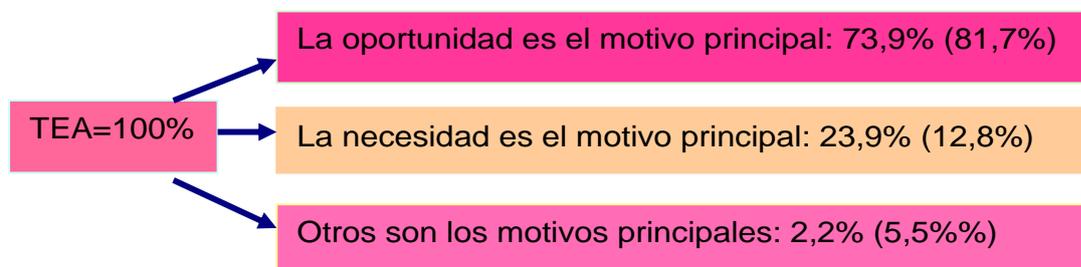
Tipo de emprendedor			
Motivo de su creación	Naciente	Nuevo	Incipiente (naciente y nuevo)
Oportunidad pura	1,3%	0,9%	2,2%
Oportunidad en parte	1,2%	0,8%	1,9%
Necesidad	0,8%	0,7%	1,5%
No clasificable, otro caso	0,1%	0,0%	0,1%
<b>Total</b>	<b>3,4%</b>	<b>2,4%</b>	<b>5,7%</b>

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

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

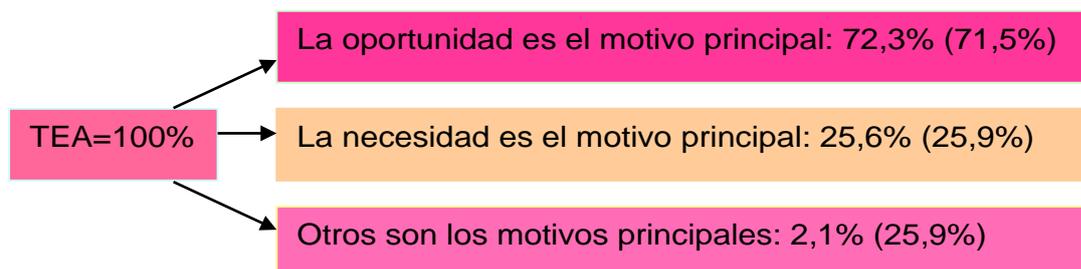
### Esquema nº 1

#### Distribución de la actividad emprendedora navarra de 2012 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2011 (entre paréntesis)



### Esquema nº 2

#### Distribución de la actividad emprendedora española de 2012 en función del principal motivo de su creación y comparación con el 2011 (entre paréntesis)



En 2012 se detecta una importante caída de la motivación por oportunidad en Navarra en comparación con 2011, aunque la motivación por necesidad está por debajo de la observada para el conjunto de España. De nuevo la caída de la actividad económica observada en Navarra en 2012 que ha ido asociada con un fuerte repunte en la tasa de paro estaría detrás de la evolución observada en cuanto a la motivación para emprender

En definitiva, tanto en Navarra como en el conjunto de España (Tablas nº 3.3 y nº 3.4), la detección de oportunidades ha constituido la motivación principal de la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras. En Navarra, desde que se empezó a realizar el estudio GEM (año 2005), tal y como se puede observar en la siguiente tabla, la detección de oportunidades ha presentado un peso siempre superior al 80% (respecto al caso aislado en el año 2010). No obstante, en el año 2012 en el que la actividad económica se ha ralentizado, la detección de oportunidades de negocio como motivo para emprender se sitúa por debajo de ese umbral del 80%

**Tabla nº 3.3****Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en Navarra como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total**

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

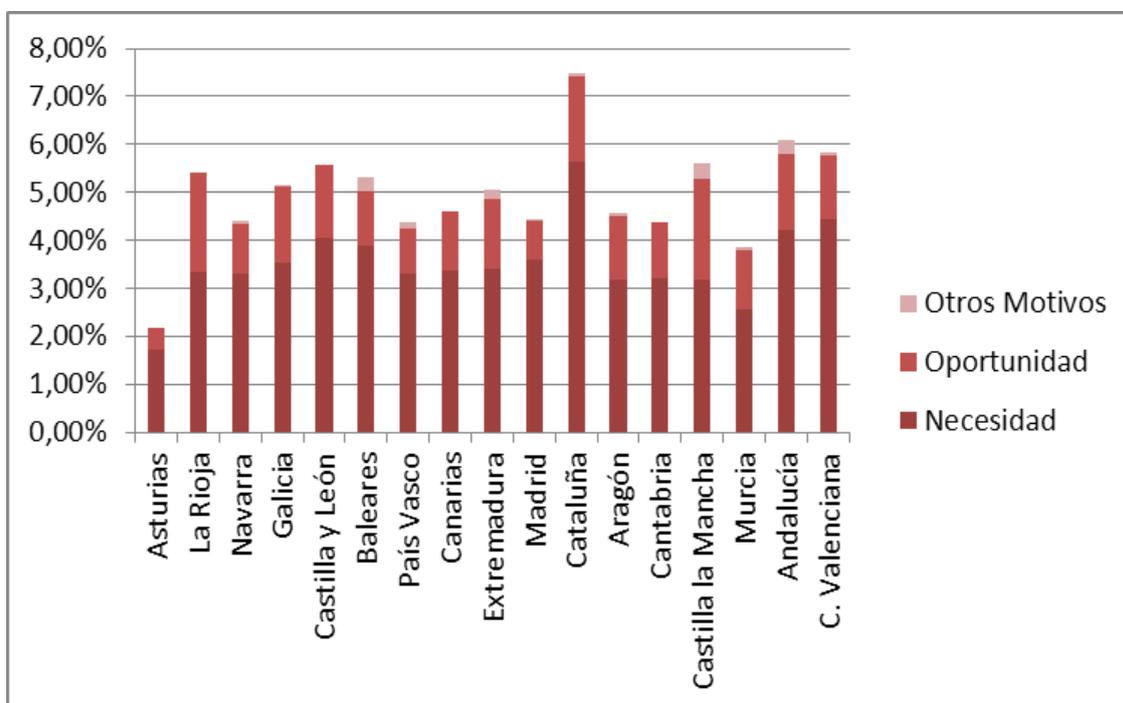
**Tabla nº 3.4****Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en España como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total**

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

A nivel internacional, cabe destacar que el TEA de necesidad de Navarra se sitúa a niveles similares a los de Finlandia, Austria y Alemania y es la sexta CCAA con menor TEA de necesidad entre las CCAA españolas, con un nivel muy similar al del País Vasco.

A continuación la Figura nº 3.2 ilustra la posición de Navarra, en cuanto a la distribución de las motivaciones que impulsan la actividad emprendedora, con respecto al resto de CCAA de España.

**Figura nº 3.2**  
**Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CCAA en 2012**

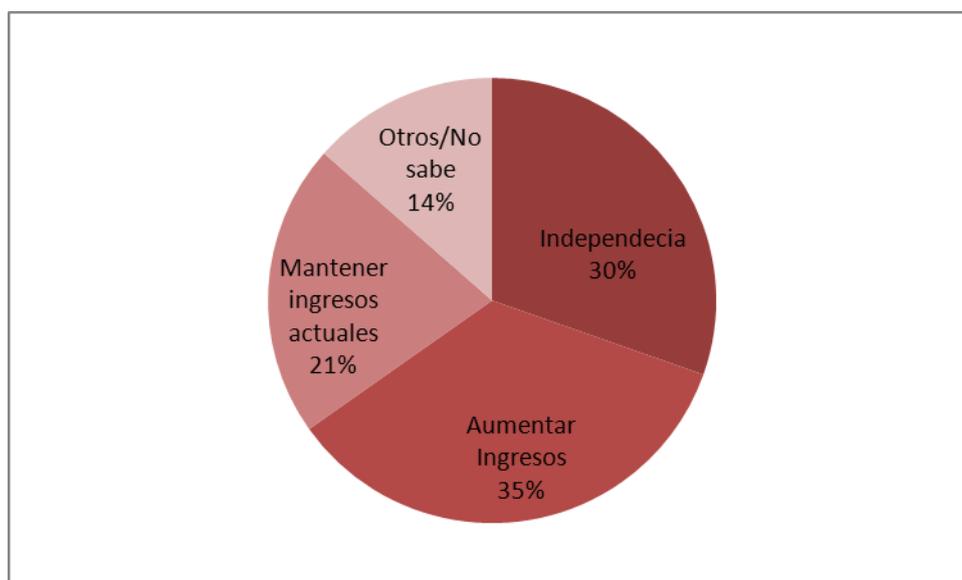


De nuevo observamos lo señalado anteriormente: Navarra presenta una de las tasas más bajas de emprendimiento por necesidad. El hecho de que las iniciativas empresariales en fase naciente hayan aumentado ligeramente en 2012 con respecto a 2011, junto con el hecho de que el emprendimiento por necesidad en Navarra sea más bajo que el observado para el conjunto de España, y a niveles similares del observado en Alemania o Finlandia, apunta a que podamos asistir a una recuperación de la actividad emprendedora en la Comunidad Foral en el futuro cercano si la economía entra en una fase de recuperación.

### **3.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad en Navarra el año 2012**

Cuando un emprendedor detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha una iniciativa empresarial, tras esa intención subyacen, además, otros motivos de índole más personal, relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. El Proyecto GEM estudia estos motivos, obteniéndose estos resultados para Navarra en el año 2012:

**Figura nº 3.3**  
**Análisis de otros motivos para emprender que subyacen a la oportunidad en Navarra en el año 2012**



Asimismo, las Tablas nº 3.5 y nº 3.6 expuestas a continuación muestran la evolución de la distribución de estas motivaciones subyacentes, tanto en Navarra como en el conjunto del España. Los datos de ambas tablas muestran como el deseo de lograr una mayor independencia, como motivo subyacente al aprovechamiento de una oportunidad de negocio, ha ido perdiendo peso paulatinamente a lo largo de los años. Más concretamente, en el caso de Navarra en el año 2012 el aumentar los ingresos se revela como la primera motivación que subyace al aprovechamiento de una oportunidad de negocio.

**Tabla nº 3.5**  
**Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender para Navarra**

Motivaciones	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Independencia	53,8%	55,0%	69,1%	45,9%	44,7%	55,4%	40,1%	30,4%
Aumentar Ingresos	29,5%	33,5%	22,9%	34,5%	34,1%	28,1%	24,2%	34,8%
Mantener ingresos actuales	16,7%	8,8%	6,0%	18,3%	13,1%	13,9%	15,7%	21,3%
Otros / No sabe	-	2,7%	1,1%	1,3%	8,1%	2,6%	20,0%	13,5%
Empresa Familiar	-	-	0,9%	-	-	-	-	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

**Tabla nº 3.6**  
**Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender para España**

<b>Motivaciones</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Independencia	54,4%	53,2%	57,1%	46,6%	47,3%	45,2%	43,7%	38,0%
Aumentar Ingresos	34,5%	32,6%	34,1%	42,3%	33,6%	34,9%	32,1%	32,5%
Mantener ingresos actuales	11,1%	12,9%	8,1%	10,8%	14,3%	15,3%	16,7%	19,0%
Otros / No sabe	-	1,3%	4,4%	0,3%	4,8%	4,6%	7,6%	10,5%
Empresa Familiar	-	-	1,8%	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Capítulo 4

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

#### 4.1. Introducción

Hasta el momento se han analizado importantes y diversos aspectos acerca de las personas emprendedoras. Se ha estudiado la evolución del porcentaje de personas emprendedoras en Navarra, y comparado con el de otras regiones y naciones. A su vez se ha explorado qué es lo que ha impulsado a estas personas a embarcarse en una aventura empresarial. Pero, ¿quiénes son estas personas?, ¿cómo son? Para responder a estas cuestiones, en el presente capítulo se va a analizar el perfil medio de los emprendedores residentes en Navarra en el año 2012. Para elaborarlo, se ha partido de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: naciente, nueva, consolidada, potencial o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2012.

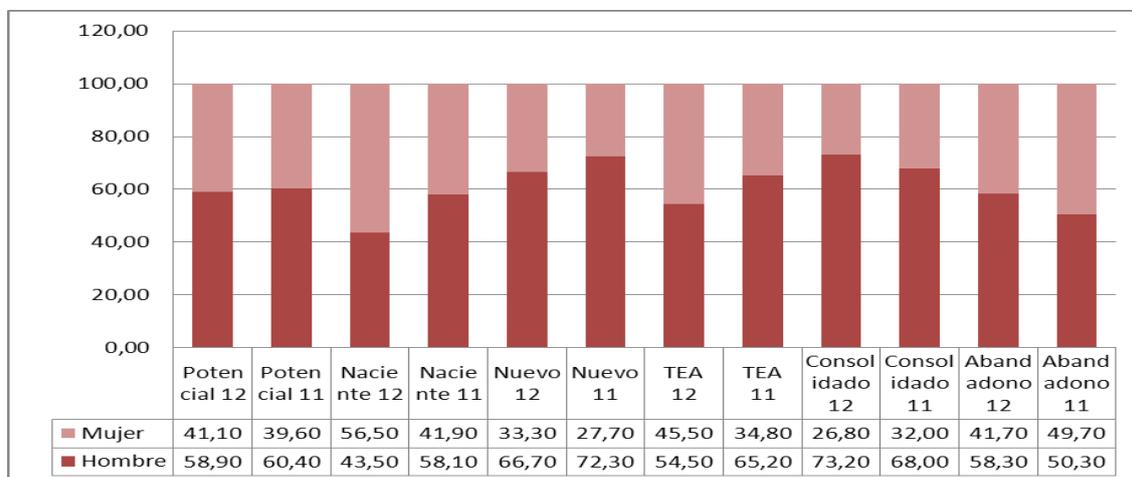
Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral, el origen de las personas y la posesión de formación específica para emprender. El colectivo se ha dividido en: emprendedores potenciales (que tienen en mente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

#### 4.2. Sexo

La distribución de género en las distintas fases del proceso emprendedor señala que la proporción de mujeres es siempre inferior a la de hombres excepto en la fase naciente. Más concretamente las mujeres destacan en las fases naciente, abandono y de intención emprendedora, con unos porcentajes de emprendimiento femenino sobre el total de 56,5%, 41,7% y 41,1% respectivamente. No obstante dicho porcentaje varía bastante en función de la etapa de emprendimiento.

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

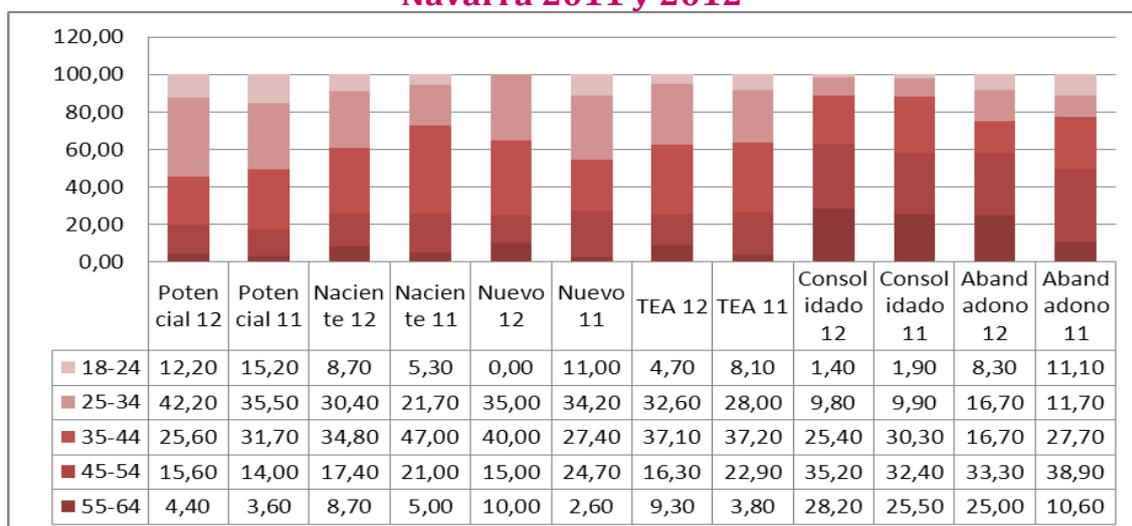
**Figura nº 4.1**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por sexo y fase.**  
**Navarra 2011 y 2012**



### 4.3. Edad

A continuación pasamos a describir la distribución de los emprendedores en Navarra en función de su edad y fase del proceso emprendedor en el que se encuentran. La Figura nº 4.2 recoge dicha distribución para Navarra en los años 2011 y 2012. En ella se observa que en las cuatro primeras fases del proceso emprendedor (potencial, naciente, nuevo, emprendedor total), la mayoría de los emprendedores se encuentran en el rango 35-44 años de edad; mientras que en las fase consolidada y la de abandonos, la mayoría tiene entre 45 y 54 años.

**Figura nº 4.2**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por edad y fase.**  
**Navarra 2011 y 2012**



Como bien podría esperarse las fases iniciales del proceso emprendedor son aquellas en las que la presencia de los jóvenes es mayor. Cuando esa iniciativa emprendedora se consolida la pirámide de edad se traslada hacia las categorías de edad superiores.

Al igual que ocurría con el sexo en relación a la edad, en términos generales la situación en Navarra es similar a la del año pasado. Señalar que quizá que este año se observa una mayor presencia de jóvenes entre 25 y 34 años en el emprendimiento potencial, mientras que ha bajado la presencia de los jóvenes entre 35 y 44 años en el segmento naciente. En relación al conjunto de España cabe señalar que la situación es similar con una clara presencia de jóvenes (entre 25 y 44 años) en las fases iniciales y una presencia más significativa de personas en los tramos superiores de edad en las fases de consolidación y también de abandono.

#### **4.4. Nivel de estudios**

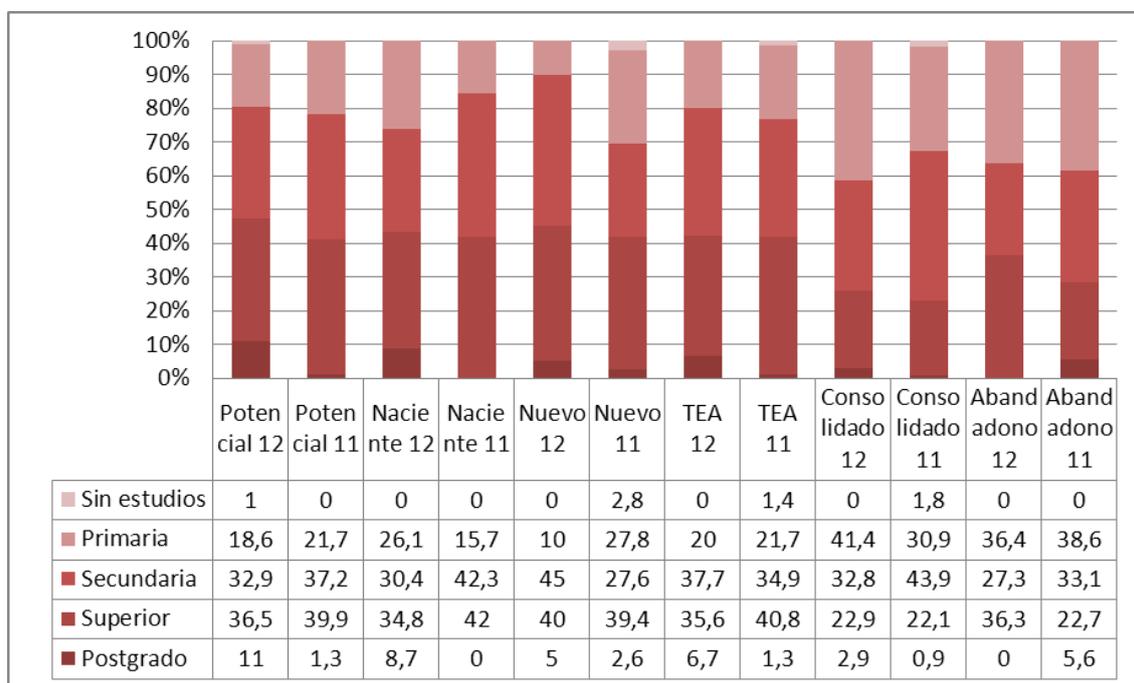
En cuanto al nivel de estudios y siguiendo la metodología establecida por el proyecto GEM a nivel mundial se distinguen cinco posibles niveles educativos: sin estudios, estudios primarios, estudios secundarios, educación superior y posgrado. Tal y como se recoge en la Figura nº 4.3 la gran mayoría de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

Según la figura, el nivel de estudios superior es el que predomina en las fases potencial y naciente; mientras que los estudios secundarios predominan ligeramente sobre estos últimos en las fases nueva, emprendedor total y consolidada.

Es interesante resaltar que en relación al pasado año ha aumentado significativamente la presencia de postgraduados en todas las fases del proceso salvo en la de abandonos, y muy especialmente en las fases potencial y naciente. Se trata de un colectivo en expansión y que tradicionalmente no había tenido la presencia que, dado su formación y potencial, quizá sería deseable. En próximas ediciones se podrá valorar si esta incorporación se consolida o responde únicamente a circunstancias puntuales.

Finalmente, señalar que en la fase de abandonos hay una misma proporción tanto para los emprendedores con estudios primarios como superiores.

**Figura nº 4.3**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por nivel educativo y fase. Navarra 2011 y 2012**



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

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

El pasado año se observó un estancamiento observándose por ejemplo que el porcentaje de emprendedores con formación en fase incipiente alcanzaba solamente el 48% frente al del 55% que se observó en el año 2010. Ese año se sigue observando, en líneas generales, que el porcentaje de emprendedores con formación específica se mantienen en niveles similares a los de los dos últimos años. El porcentaje de formados sobre no formados se sitúa en el global en torno al 50% con variaciones en fases puntuales. Así entre los potenciales el porcentaje de formados alcanza casi el 54%, siendo casi del 65% entre los consolidados. Sin embargo se observa que un 54% de los emprendedores en fase naciente no tienen este tipo de formación.

Si observamos la tabla en su conjunto podemos observar como la formación específica se conforma como un aspecto importante para consolidar la iniciativa empresarial y no fracasar. Así, si el porcentaje de emprendedores formados es casi del 65% entre los consolidados, desciende al 33% entre aquellos que abandonan.

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

Formación	Tipo de emprendedor					
	Potencial	Naciente	Nuevo	TEA	Consolidado	Abandono
No contesta	0%	4,2%	0%	2,3%	0%	0%
No tiene formación	46,2%	54,2%	50%	52,2%	35,2%	66,7%
Tiene formación	53,8%	41,6%	50%	45,5%	64,8%	33,3%

**4.6. Nivel de renta**

La población emprendedora que ha contestado a la encuesta GEM se concentra mayoritariamente en los tramos de ingresos que oscilan entre los 10.000 y los 30.000 euros, siendo en cualquier caso el tramo entre 20.000 y 30.000 euros el que mayores proporciones aglutina en todas las categorías.

Como viene ocurriendo desde pasadas ediciones, es de destacar la proliferación de emprendedores con rentas medias, en detrimento de las rentas bajas y, sobre todo, de las altas. Tal y como puede apreciarse en la Tabla nº 4.2, en general el grueso de los emprendedores declara que su renta oscila entre los 20.000 y los 40.000 euros anuales. Se observan, no obstante, dos excepciones a esta regla general. Así en el caso en la edición de este año el porcentaje de emprendedores potenciales con rentas por debajo de los 20.000 euros anuales supera al porcentaje ubicado en el tramo anteriormente descrito (40% frente a un 36,6%). Esto quizá esté indicando un aumento en la intención emprendedora de las rentas bajas, que pueden ser las que a nivel global más están notando el efecto de la actual crisis económica (tasa de paro alta,...).

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

Nivel de renta	Tipo de emprendedor					
	Potencial	Naciente	Nuevo	TEA	Consolidado	Abandono
≤ 10.000€	10%	11,8%	0%	6,3%	5,9%	22,2%
10.001-20.000€	30%	11,8%	0%	6,3%	23,5%	22,2%
20.001-30.000€	13,3%	29,4%	33,3%	31,3%	21,6%	11,1%
30.001-40.000€	23,3%	17,6%	40%	28,1%	17,6%	11,1%
40.001-60.000€	15%	17,6%	20%	18,8%	15,7%	11,1%
60.001-100.000€	5%	5,9%	6,7%	6,3%	13,7%	22,2%
>100.000€	3,3%	5,9%	0%	3,1%	2%	0%

También es mayor el porcentaje en ese grupo de rentas entre aquellos que han decidido abandonar su iniciativa empresarial.

Cabe señalar a su vez que no es desdeñable el porcentaje de emprendedores en el segmento de rentas entre 40.000 y 60.000 euros.

En definitiva, al igual que en ediciones anteriores el nivel de renta de los emprendedores tiende a situarse en los niveles medios, lo que podría limitar la capacidad de inversión propia en la creación de empresas, y dificultar la puesta en marcha de iniciativas “ambiciosas”.

#### 4.7. Tamaño del hogar

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

<b>Tabla nº 4.3</b>						
<b>Distribución del tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases para Navarra y España en los años 2011 y 2012</b>						
<b>Tipo de emprendedor</b>						
<b>Tamaño medio del hogar</b>	<b>Potencial</b>	<b>Naciente</b>	<b>Nuevo</b>	<b>TEA</b>	<b>Consolidado</b>	<b>Abandono</b>
<b>Navarra</b>						
2011	3,5	3,2	3,2	3,3	3,4	3,2
2012	3,2	3,2	2,9	3,0	3,4	3,6
<b>España</b>						
2011	3,5	3,3	3,2	3,3	3,5	3,4
2012	3,4	3,2	3,3	3,2	3,4	3,2

#### 4.8. Situación laboral

De acuerdo con los datos sobre la distribución de la situación laboral de los emprendedores, aquellos que se encuadran en la etapa incipiente presentan una situación laboral activa, trabando aproximadamente el 84% de todos ellos, situación similar a la que se observó en las dos ediciones anteriores del informe GEM para Navarra. En el resto de fases del proceso emprendedor los porcentajes de trabajadores a tiempo completo o parcial también son similares a los observados en ediciones anteriores. Así por ejemplo, la Tabla nº 4.4 recoge que en la edición actual dicho porcentaje para los emprendedores nuevos era del 100%, del 97% para los

consolidados y del 58% para aquellos que han abandonado. Estos porcentajes el pasado año eran respectivamente del 89%, 96% y 56%.

La comparación con los valores del pasado año para las categorías de emprendedores potenciales y nacientes refleja un descenso que podríamos catalogar como significativo en el porcentaje de emprendedores que señalan estar trabajando a tiempo completo o parcial. Así mientras en 2011 el porcentaje de emprendedores potenciales activos era del 69% solo llega al 54% en 2012. Por su parte el porcentaje de emprendedores nacientes en activo era del 79% en 2011 y ahora es del 68%. Este descenso bien podría ser un reflejo de que la situación de elevado paro está empujando a la gente hacia el emprendimiento.

**Tabla nº 4.4**  
**Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases**

<b>Tipo de emprendedor</b>						
<b>Situación laboral</b>	<b>Potencial</b>	<b>Naciente</b>	<b>Nuevo</b>	<b>TEA</b>	<b>Consolidado</b>	<b>Abandono</b>
Tiempo completo o parcial	54,5%	68,2%	100%	83,7%	97,2%	58,3%
Sólo a tiempo parcial	7,8%	4,5%	0%	2,3%	0%	16,7%
Jubilado	2,2%	4,5%	0,0%	2,3%	1,4%	0%
Labores del hogar	1,1%	0%	0,0%	0%	1,4%	8,3%
Estudiante	3,3%	0%	0,0%	0%	0%	0%
Paro, otro caso	31,1%	22,7%	0%	11,6%	0%	16,7%

#### **4.9. Origen**

Por último analizamos el origen de las personas implicadas en las diferentes fases del proceso emprendedor. Las ediciones anteriores del GEM Navarra mostraban un progresivo incremento del peso de los extranjeros residentes en la Comunidad Foral dentro del fenómeno emprendedor, dato que se confirma en la presente edición. Así, en el año 2011 el peso de los emprendedores extranjeros en la etapa del emprendimiento incipiente alcanza ya el 17,5% del total.

Sin embargo, en la edición de este año observamos un ligero retroceso en ese porcentaje. En general y con la excepción de los emprendedores consolidados, los datos parecen mostrar una menor presencia de extranjeros en las diferentes fases del proceso emprendedor, que sería consistente con el descenso de las tasas de inmigración y el aumento de los

inmigrantes que retornan a su país que se viene observando en España. Más aún, este descenso se da entre los extranjeros que no provienen de países de la comunidad europea ya que los que si pertenecen a países de la UE parecen aumentar su presencia. Este proceso también tiene reflejo a nivel de España, donde al igual que para Navarra se observa una disminución del porcentaje de extranjeros no comunitarios, con un ligero incremento entre los emprendedores consolidados.

**Tabla nº 4.5**  
**Distribución del origen de los emprendedores en las distintas fases en Navarra 2011 y 2012**

<b>Tipo de emprendedor</b>						
Origen	Potencial	Naciente	Nuevo	TEA	Consolidado	Abandono
<b>2011</b>						
Español	76,8%	78,9%	86,1%	82,5%	97,1%	77,8%
Extranjero régimen general	21,9%	21,1%	8,4%	14,8%	1,0%	11,1%
Extranjero régimen comunitario	1,3%	-	5,5%	2,7%	1,9%	11,1%
<b>2012</b>						
Español	84,6%	87,5%	90,5%	88,9%	91,5%	83,3%
Extranjero régimen general	12,1%	4,2%	4,8%	4,4%	2,8%	8,3%
Extranjero régimen comunitario	3,3%	8,3%	4,8%	6,7%	5,6%	8,3%

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

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

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

	Género	Edad	Nivel de estudios	Posesión de formación	Nivel de renta	Tamaño hogar	Situación laboral	Origen
Potencial	Masc	35,3	Superior	No	Medio	3,2	Activo	Español
Naciente	Fem	38,4	Superior	Si	Medio	3,2	Activo	Español
Nuevo	Masc	39,5	Secund.	---	Medio	2,9	Activo	Español
TEA12	Masc	38,9	Secund.	Si	Medio	3	Activo	Español
Consolidado	Masc	48,2	Primar.	No	Medio	3,4	Activo	Español
Abandono	Masc	45,3	Primar.	Si	Medio	3,6	Activo	Español

## Capítulo 5

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

#### 5.1. Introducción

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

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

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

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

#### 5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras navarras en 2012

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

Tal y como muestra la Tabla nº 5.1, casi la mitad de las iniciativas emprendedoras registradas en Navarra en el 2012 que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, pertenecen al sector orientado al consumo (53,2% del total). El predominio de este sector se hace patente año a año, incluso la cifra alcanzada en 2012 incrementa respecto a la del año anterior y muy ligeramente con respecto al año 2010.

El sector de servicios a empresas representa el segundo sector en importancia con un 24,2% de las iniciativas. Desde el año 2010 este sector presenta un incremento considerable. Este sector es uno de los puntos a desarrollar marcados por el Modelo de Desarrollo Económico de Navarra (MODERNA) del Gobierno de Navarra, por englobar empresas dedicadas a la consultoría, I+D y de apoyo a la gestión, fundamentales para crear y consolidar empresas fuertes y competitivas ligadas al conocimiento y a la innovación.

El sector transformador y el extractivo, con un 17,6% y un 5,0% respectivamente son en el año 2012 los sectores que menor porcentaje de distribución presentan. A su vez estos dos sectores han reducido su peso en su distribución con respecto al año 2011 (con mayor reducción en el sector transformador, al presentar una disminución de 3 puntos porcentuales).

El sector extractivo o primario, por su parte, es habitualmente el que menor actividad registra, y el año 2012 no ha sido una excepción, presentando una cifra ligeramente inferior a la presentada en la edición de 2011.

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

Sector	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Extractivo	7,9%	3,3%	5,5%	5,7%	5,0%
Transformador	25,1%	23,0%	16,1%	20,6%	17,6%
Servicios a empresas	19,2%	12,1%	25,6%	24,7%	24,2%
Orientado al consumo	47,8%	61,6%	52,8%	49,0%	53,2%

**Tabla nº 5.2**  
**Distribución de la actividad (%) emprendedora total en Navarra y España en el año 2012 (entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**

Sector	Navarra	España
Extractivo	5,0%	3,8%
Transformador	17,6%	18,4%
Servicios a empresas	24,2%	25,6%
Orientado al consumo	53,2%	52,2%

A grandes rasgos, la evolución de Navarra en 2012 es similar a los datos que se ofrecen para España. En ambos casos observamos un predominio de las iniciativas orientadas al consumo (rondando el 50%) en detrimento de las de origen extractivo y transformador.

La Tabla nº 5.3 muestra la distribución de la actividad emprendedora de las empresas consolidadas en Navarra en el año 2012.

<b>Tabla nº 5.3</b>					
<b>Distribución (%) de la actividad emprendedora consolidada en Navarra (de más de 42 meses) en cuatro grandes sectores</b>					
<b>Sector</b>	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2012</b>
Extractivo	15,1%	14,1%	16,0%	13,1%	12,5%
Transformador	31,9%	20,9%	25,0%	37,3%	26,2%
Servicios a empresas	15,9%	14,7%	20,9%	13,4%	13,9%
Orientado al consumo	37,1%	50,3%	38,0%	36,1%	47,3%

Contrariamente a lo que ocurre en las iniciativas emprendedoras, en el último año se observa un aumento considerable de las empresas orientadas al consumo en la composición empresarial consolidada, con 11 puntos porcentuales más de peso de estas iniciativas sobre el total en 2011. Este aumento ha sido compensado por la disminución experimentada en las actividades del sector transformador, ya que en el último año el peso de éste se ha visto reducido en 11 puntos porcentuales. Nuevamente debemos señalar que hay que ser cauto a la hora de interpretar la información, siendo necesario observar la evolución de esta variable en el futuro para confirmar definitivamente esta tendencia.

<b>Tabla nº 5.4</b>		
<b>Distribución de la actividad (%) consolidada en Navarra y España en el año 2012 (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores</b>		
<b>Sector</b>	<b>Navarra</b>	<b>España</b>
Extractivo	12,5%	10,6%
Transformador	26,2%	27,9%
Servicios a empresas	13,9%	20,8%
Orientado al consumo	47,3%	40,8%

La Tabla nº 5.4 compara la distribución de la actividad consolidada de Navarra y España en 2012, lo que evidencia es que en Navarra los sectores extractivo y orientación al consumo tienen un peso ligeramente mayor que en el conjunto de España.

### 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras navarras en 2012

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

La siguiente tabla recoge la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses de actividad), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses ejerciendo la actividad), comparando los resultados obtenidos desde el año 2010.

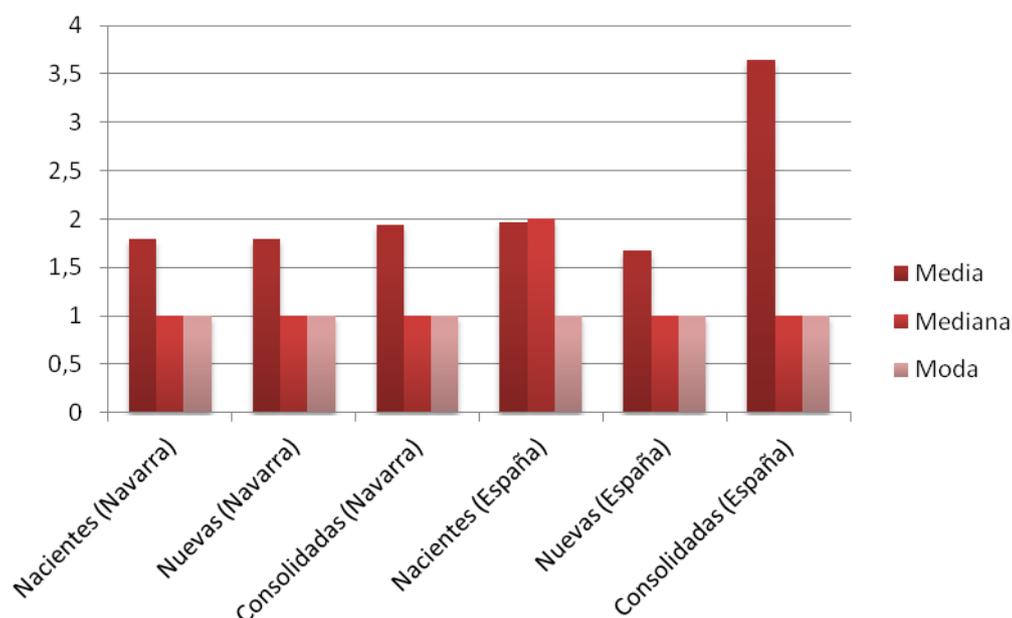
En la presente edición se observa que las iniciativas que están en periodo naciente disminuyen el número de propietarios con respecto al año 2011, presentando una media inferior al 2. Sin embargo, si observamos la moda, se constata que la mayor parte de las iniciativas nacientes estudiadas están formadas por 1 propietario.

Por su parte, en las iniciativas nuevas se observa que la media en el año 2012 es menor que en 2011, pasando de una media de 2,26 propietarios a 1,79, sin embargo la moda en todos los años sigue sin variar por lo que en las iniciativas nuevas continúa primando un único propietario.

**Tabla nº 5.5**  
**Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas en Navarra**

Iniciativas	Nacientes			Nuevas			Consolidadas		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Año	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Media	2,27	2,16	1,79	1,44	2,26	1,79	1,91	1,85	1,94
Mediana	1	1	1	1	1,46	1	1	1	1
Moda	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Des.Estándar	2,46	2,40	1,27	0,85	2,03	1,86	1,67	1,5	1,95
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo	10	10	6	4	10	10	10	10	10
Percentil 10	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 20	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 30	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 40	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Percentil 50	1	1	1	1	1,46	1	1	1	1
Percentil 60	1,39	1,04	1,96	1	2	1	2	2	1
Percentil 70	2	2	2	1	2	2	2	2	2
Percentil 80	3	2	2,39	2	3	2	3	2	2
Percentil 90	6,61	6,98	4	3	5	3	3	4	3,75

**Figura nº 5.1**  
**Comparación del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas y consolidadas en Navarra y en España (año 2012)**



En la Figura nº 5.1 se observa como la media del número de propietarios en las iniciativas nuevas en Navarra (1,79) es ligeramente superior a la media del conjunto de España (1,67); sin embargo, en las iniciativas nacientes y consolidadas, la media del número de propietarios es mayor en España (1,97 y 3,64 respectivamente) que en Navarra (1,79 y 1,94 respectivamente).

#### **5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras navarras medidas a través del número de empleados en julio de 2012**

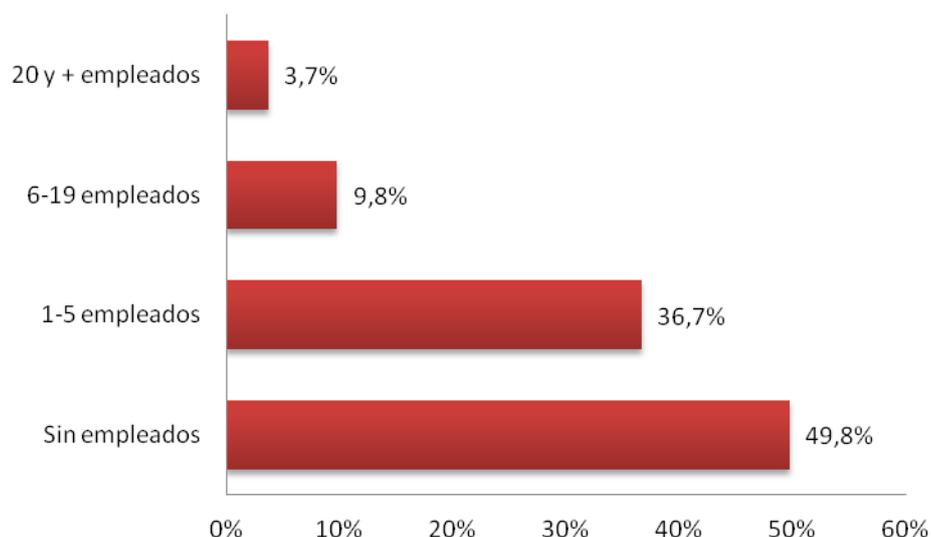
Basándonos en la clasificación de empresas según el número de empleados propuesta por la Unión Europea y recogida en la Tabla nº 5.6, la mayoría de las empresas creadas en Navarra son microempresas.

<b>Tabla nº 5.6</b>	
<b>Clasificación de la PYME en función del número de empleados</b>	
<b>Tipo de empresa</b>	<b>Trabajadores</b>
Microempresa	Menos de 10
Pequeña empresa	Entre 10 y 49
Mediana empresa	Entre 50 y 249
Gran empresa	Más de 249

Más concretamente, la Figura nº 5.2 muestra como la gran mayoría de las iniciativas (el 49,8%) son autoempleos. Este porcentaje es significativamente menor al del año anterior (66%). Por su parte, las iniciativas que cuentan entre 1 y 19 empleados presentan un 46,5 % del total de iniciativas emprendedoras de 2012. De éstas, la gran mayoría están compuestas por iniciativas emprendedoras que cuentan entre 1 y 5 empleados.

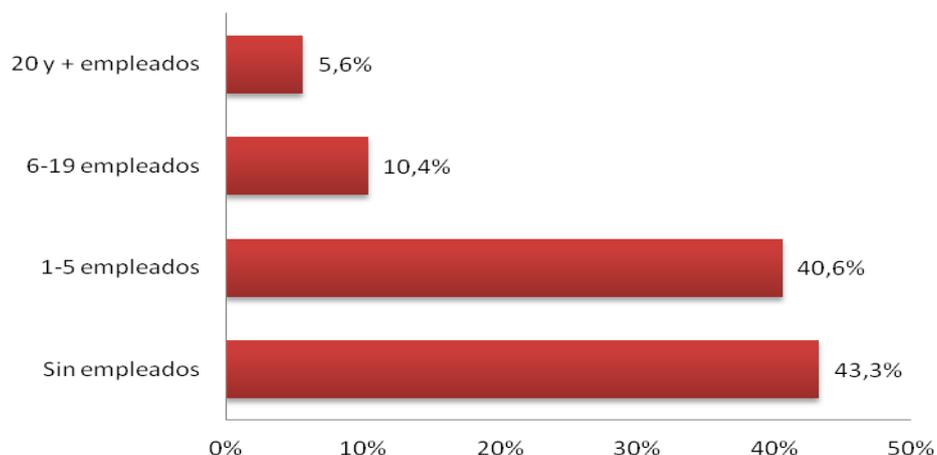
Con estos datos y en comparación con años anteriores, se evidencia un cambio de tendencia en los porcentajes de autoempleo (se pasa de un 66% en 2011 a un 49,8% en 2012), favoreciendo a las iniciativas emprendedoras que cuentan con más de 20 empleados (se pasa de un 0% en 2011 a un 3,7% en 2012), así como a las iniciativas que cuentan con más de 6 empleados que pasa de 2,1% en 2011 a 9,8% en 2012.

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



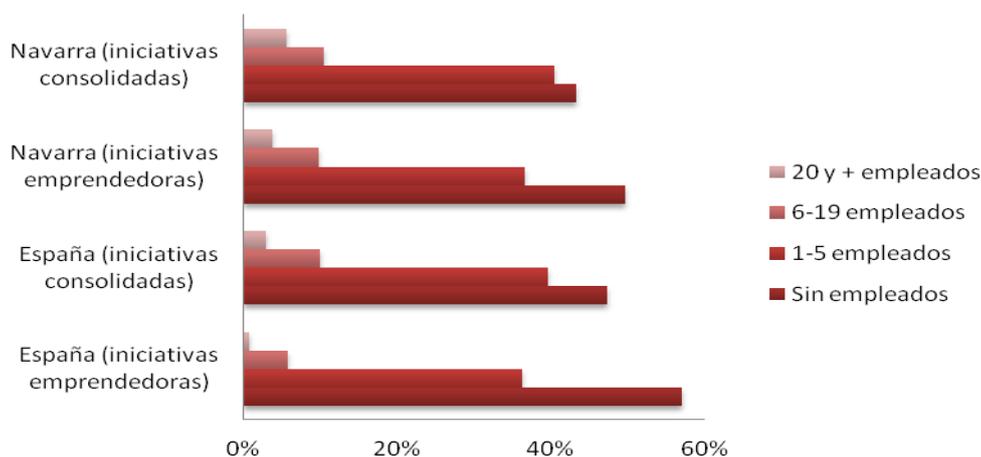
En la Figura nº 5.3 se muestra que en las iniciativas navarras consolidadas siguen una distribución del autoempleo muy similar a las iniciativas emprendedoras, contando la mayoría de las empresas con un único empleado.

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



La Figura nº 5.4 realiza una comparación entre Navarra y España en el número de empleados de las iniciativas emprendedoras y consolidadas. Así, analizando las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses), se evidencia cómo la mayoría de las iniciativas son autoempleos (49,8% en Navarra y 57,1% en España). Cabe señalar que estas cifras de autoempleo son significativamente menores a las registradas en Navarra en el año 2011, donde el porcentaje superaba el 60% de todas las iniciativas emprendedoras. El siguiente grupo de iniciativas es el correspondiente a aquellas que poseen entre 1 y 5 empleados. Tanto en Navarra como en España este grupo supone algo menos del 40% de las nuevas iniciativas. Mucho menor es el porcentaje de empresas con entre 6 y 19 trabajadores (9,8% para el caso de Navarra y 5,7% para el conjunto de España) y de 20 o más trabajadores (3,7% y 0,8% para Navarra y España respectivamente).

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



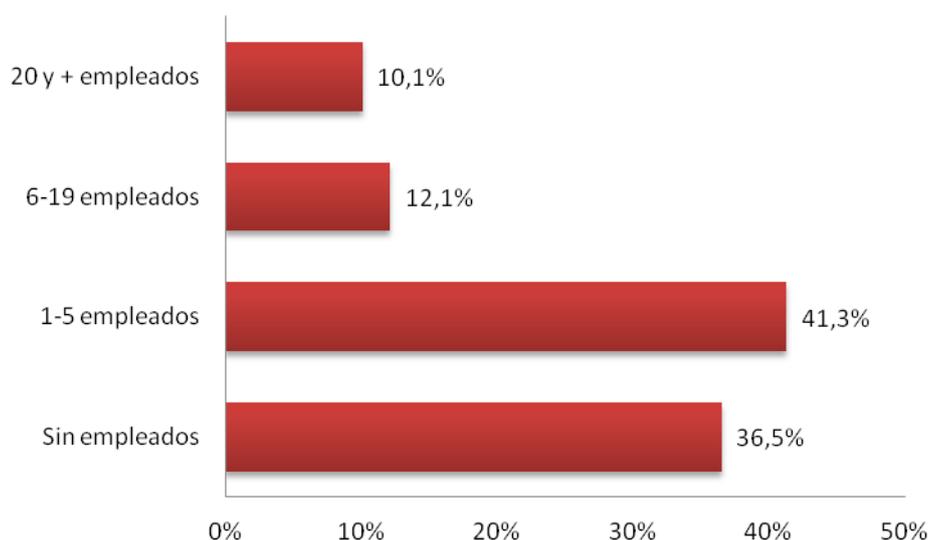
Con respecto a las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad en el mercado), se observan cifras similares tanto en Navarra como en el conjunto del Estado. Se constata que el porcentaje de empresas que poseen al menos un empleado supera al porcentaje de autoempleos tanto en España como en Navarra.

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

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

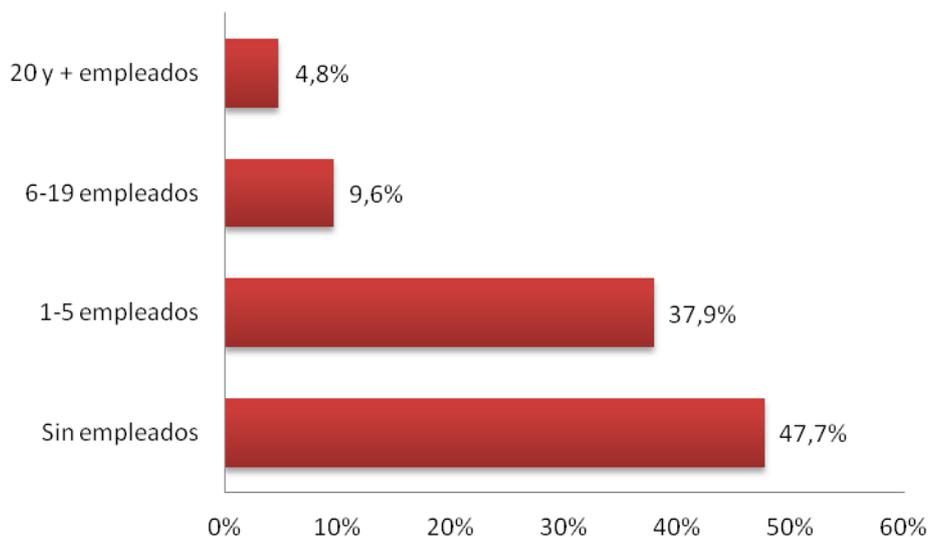
Las Figuras nº 5.5 y nº 5.6 muestran, como dato positivo, que la mayoría de las nuevas iniciativas emprendedoras en Navarra piensan crecer en el horizonte temporal de 5 años. La mayoría de las iniciativas encuestas (41,3%) esperan crecer entre 1 y 5 empleados, no siendo desdeñable el porcentaje de aquellos que aspiran a crecer entre 6 y 19 empleados (12,1%), ni el de los que esperan crecer por encima de los 20 empleos en cinco años (10,1%). Son por tanto datos esperanzadores y quizá dejen intuir que el tejido empresarial naciente en Navarra, espera que la economía y sus iniciativas crezcan en el siguiente quinquenio.

**Figura nº 5.5**  
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



Al igual que en ediciones anteriores observamos que entre las iniciativas consolidadas el porcentaje de negocios que no esperan crecer en cinco años es mayor. Tal como muestra la Figura nº 5.6 el 47,7% de las iniciativas consolidadas no espera crecer. El 37,9% espera crecer entre 1 y 5 empleados, el 9,6% entre 6 y 19 empleados y un 4,8% espera crecer en 20 o más empleados. Esta menor tasa media de crecimiento esperado suele explicarse en parte por el hecho de que las empresas consolidadas llevan más tiempo en el mercado y por tanto han consumido ya parte de su potencial de crecimiento. Asimismo, sus propietarios, una vez superado el test de supervivencia del mercado, suelen tener unas expectativas quizá más ajustadas del potencial restante en sus negocios. No obstante, cabe señalar que más de la mitad de los negocios consolidados en Navarra esperan crecer en el horizonte temporal de los próximos cinco años, y en algunos casos (4,8%) en tasas significativas.

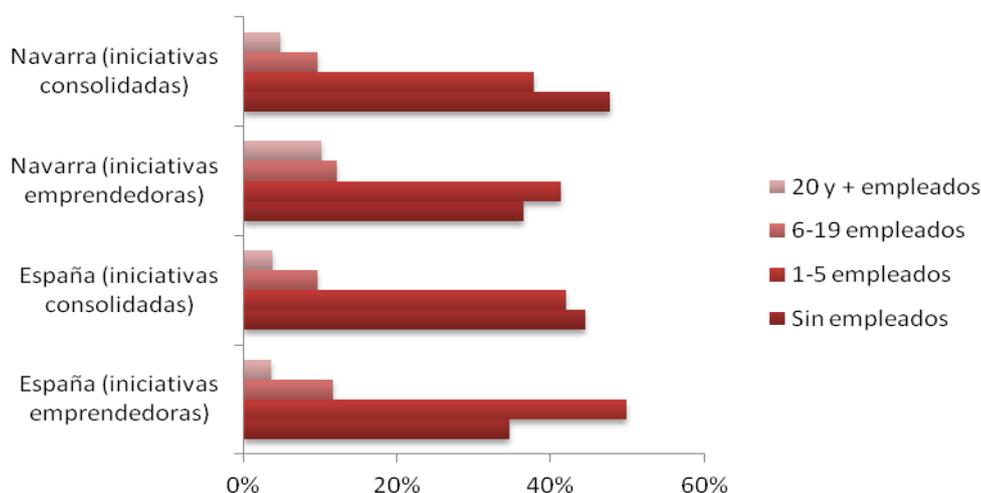
**Figura nº 5.6**  
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



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

**Figura nº 5.7**

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



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

La Tabla nº 5.7 muestra la distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en base al grado de innovación de sus productos o servicios recogidas en las ediciones de 2010, 2011 y 2012.

Tipo de iniciativa	Completamente innovadora			Algo innovadora			Nada Innovadora			
	Año	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Emprendedora		5,1%	18,1%	14,8%	11,5%	17,9%	25,8%	83,4%	63,9%	59,4%
Consolidada		1,1%	4,8%	9,4%	6,4%	13,3%	16,2%	92,6%	81,9%	74,4%

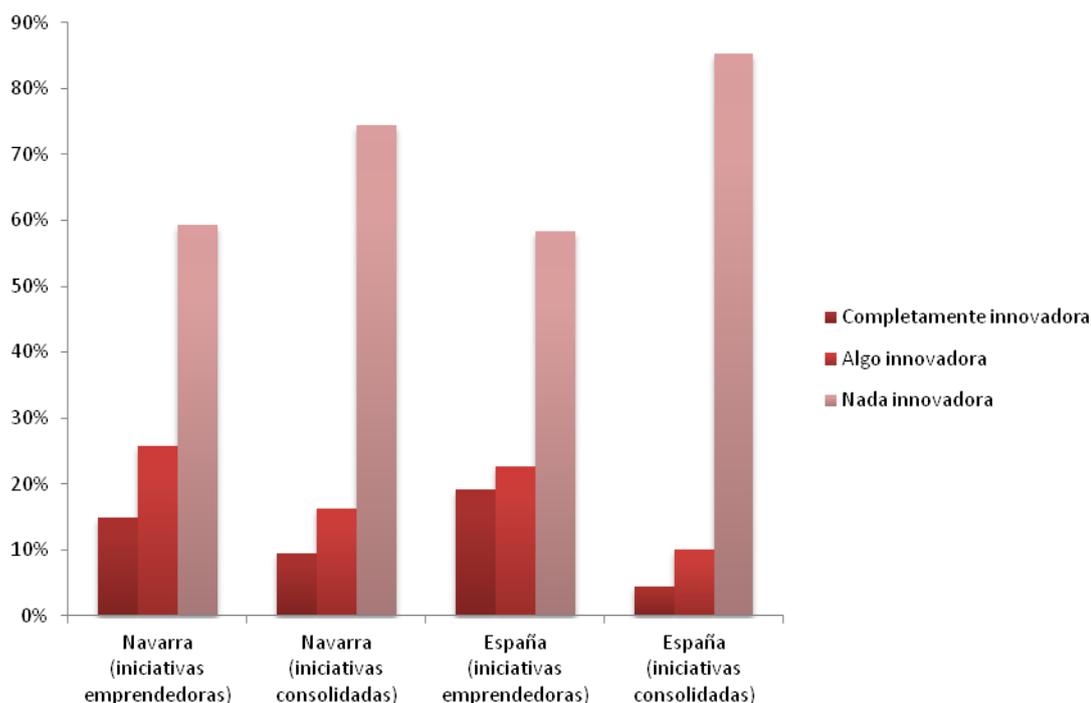
El dato más significativo que se observa al analizar la evolución de este indicador es que en el año 2012 se constata una tendencia general al alza hacia la innovación, por parte de las iniciativas navarras. Más concretamente, y en el caso de iniciativas emprendedoras, se registra un importante incremento en el porcentaje de iniciativas algo innovadoras,

pasando de ser un 17,9% en 2011 a un 25,8% en 2012. Las iniciativas nada innovadoras sufren un ligero descenso con respecto al año anterior, en la misma línea que los años anteriores, pasando de 63,9% en 2011 al 59,4% en 2012. Las iniciativas más jóvenes, una edición más, se caracterizan por ser más innovadoras que las consolidadas.

Dentro de las iniciativas consolidadas podemos observar también una tendencia hacia la innovación, aunque algo menos acusada que en el caso de las nuevas iniciativas. Así, el peso de las empresas que son completamente innovadoras y el de las que son algo innovadoras se ha incrementado en 2012 con respecto al 2011 (casi 5 puntos porcentuales en el primer caso y 3 puntos porcentuales en el segundo). La Figura nº 5.8 realiza una comparación de las iniciativas innovadoras en fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido en Navarra y en España, observándose una distribución muy similar.

**Figura nº 5.8**

**Comparación y distribución de iniciativas innovadoras de las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido tanto en Navarra como en España (año 2012)**



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

La Tablas nº 5.8 y nº 5.9 muestran el porcentaje de empresas en fase emprendedora y consolidada y el nivel de competencia percibida que afirman tener respecto años anteriores. En el año 2012 el nivel de competencia percibida por dichas empresas es muy similar al del 2011. Quizá cabría intuir, curiosamente, un ligero descenso en el grado de

competencia recibida que no obstante debe ser tomado con cautela (el porcentaje de emprendedores que señala nada de competencia ha pasado del 7,2% al 9,3%, mientras que entre los consolidados se ha pasado de un 1,9% a un 8,1%). Será necesario vigilar la evolución de este indicador en años posteriores para ver si efectivamente se consolida la percepción de una menor competencia.

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

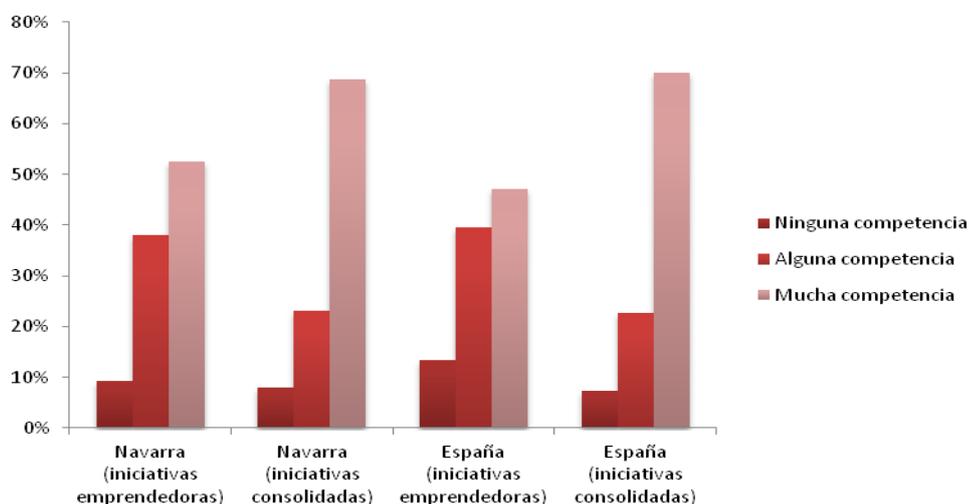
	2008	2009	2010	2011	2012
Ninguna competencia	7,0%	11,3%	11,5%	7,2%	9,3
Alguna competencia	38,1%	38,3%	30,4%	40,0%	38,1%
Mucha competencia	54,9%	50,4%	58,2%	52,7%	52,6%

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

Tipo de iniciativa	2008	2009	2010	2011	2012
Ninguna competencia	5,9%	8,1%	5,8%	1,9%	8,1%
Alguna competencia	23,9%	20,8%	23,1%	31,3%	23,1%
Mucha competencia	70,2%	71,2%	71,1%	66,8%	68,8%

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

**Figura nº 5.9**  
**Comparación y distribución de las empresas en fase emprendedora y consolidada según el grado de competencia afrontado tanto en Navarra como en España (Año 2012)**



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

Los datos muestran (Tabla nº 5.10) que las empresas nacientes han continuado apostando, como venían haciendo desde 2011, por la renovación tecnológica. Éstas han reducido su tecnología de más de cinco años de antigüedad (del 67,4% en 2011 al 59,6% en 2012). Asimismo, se ha incrementado el porcentaje de tecnología de entre uno a cinco años de antigüedad hasta un 27,5%. Por último, la tecnología de menos de un año representa una proporción muy similar a la del 2011.

**Tabla nº 5.10**  
**Distribución de las empresas en fase emprendedora según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal en Navarra**

	2008	2009	2010	2011	2012
NT < 1 año	4,9%	10%	4,8%	14,5%	12,9%
NT 1-5 años	18,7%	15,6%	25,3%	18,1%	27,5%
TEC > 5 años	76,3%	74,4%	69,9%	67,4%	59,6%

Por su parte, las empresas consolidadas parece que también han hecho una clara apuesta por la renovación tecnológica en 2012, ya que un 12,9% emplean tecnologías de menos de un año de antigüedad, porcentaje que compensa el descenso sufrido en 2010 con un 4,8%. Además existe también un incremento de la tecnología de entre 1 a 5 años de antigüedad y una disminución de aquella con más de 5 años.

**Tabla nº 5.11**  
**Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal en Navarra**

	2008	2009	2010	2011	2012
NT < 1 año	9%	8,3%	1,1%	2,8%	4,9%
NT 1-5 años	26,4%	10,8%	5,0%	10,4%	16%
TEC > 5 años	64,6%	80,9%	93,9%	86,8%	79,1%

## Capítulo 6

### Financiación del proceso emprendedor en Navarra

#### 6.1. Introducción

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

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

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

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

#### 6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el año 2012 en Navarra

Antes de comenzar con el análisis de los datos, conviene advertir de que únicamente se está considerando la información ofrecida por los emprendedores nacientes, lo que supone que se trabaje en algunas ocasiones con pocas observaciones.

Una vez hecha esta advertencia, pasemos a analizar los datos extraídos de la encuesta GEM del año 2012. A continuación se expone la Tabla nº 6.1, que recoge los principales estadísticos descriptivos de las variables relativas al capital semilla de iniciativas nacientes en Navarra en 2012: capital semilla necesario para acometer la iniciativa (en euros) y capital semilla aportado por el emprendedor (en euros y como porcentaje sobre el total del capital necesario).

**Tabla nº 6.1**  
**Características y distribución del capital semilla en el 2012 en Navarra**

<i>Estadísticos descriptivos</i>	<i>CAPITAL SEMILLA NECESARIO POR START UP (€)</i>	<i>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (€)</i>	<i>CAPITAL SEMILLA APORTADO POR EL EMPRENDEDOR (% sobre el total)</i>
Media	414866,46	36638,63	81,27
Mediana	6000,00	6000,00	100,00
Moda	1000	1000	100,00
Desv. típica	1483187,74	106245,22	32,58
Mínimo	500	500	0,83
Máximo	6000000	500000	100,00
10	786,98	751,20	15,82
20	1000,00	1000,00	50,00
30	1729,01	3154,86	77,58
40	4000,00	4966,05	100,00
50	6000,00	6804,46	100,00
60	12870,26	11592,23	100,00
70	33720,84	22890,67	100,00
80	137649,58	38266,92	100,00
90	2780420,47	93696,59	100,00

En primer lugar, cabe destacar la heterogeneidad de la muestra: la media presenta una enorme variabilidad, con una desviación típica de más de 1.483.187,74 euros para la variable “capital semilla necesario por start up”, y de 106.245,22 euros para la variable “capital semilla aportado por el emprendedor”, siendo en ambos casos muy superior al valor medio. Esto hace que por ejemplo sea mucho más complicada la comparación con valores de años anteriores. Por lo tanto, es más representativo analizar la información aportada por la mediana (medida de la tendencia central) o la moda (valor que más se repite en la muestra).

Por lo que respecta a la variable “**capital semilla necesario por start up**”, y tal y como se aprecia en la tabla anterior, la tendencia central (mediana) se sitúa en Navarra en 2012 en 6.000 euros, siendo el valor de capital semilla necesario por *start up* más repetido (moda) de 1.000 euros. En España, la mediana ha arrojado en 2012 una cifra de 18.000 euros y la moda una cifra significativamente mayor alcanzando los 5.000 euros. A su vez se aprecia en 2012, tanto para Navarra como para el conjunto de España, una disminución muy significativa en cuanto a los valores de capital semilla. Por tanto la dimensión financiera de las nuevas iniciativas es, en general, mucho menor que la observada el pasado año.

Pasemos ahora a analizar los datos relativos a la variable “**capital semilla aportado por el emprendedor (en euros)**”. La mediana del capital aportado por el propio emprendedor en Navarra se sitúa en 2012 en

6.804,46 euros. A su vez, la moda se mantiene en 1.000 euros. Contrariamente al 2011, las cifras para el conjunto de España se sitúan por encima. En concreto la mediana se sitúa en los 10.000 euros.

Por último, en lo referente al **“capital semilla aportado por el emprendedor (% sobre el total)”** cabe indicar que es el propio promotor el que aporta la mayoría del capital de su iniciativa. Así la media para esta variable se sitúa en el 81,27%, siendo el 100% la aportación del emprendedor en la mayoría de los casos. Este es el caso tanto para Navarra como para el conjunto de España, no apreciándose tampoco variaciones significativas en relación a los valores recogidos en años anteriores.

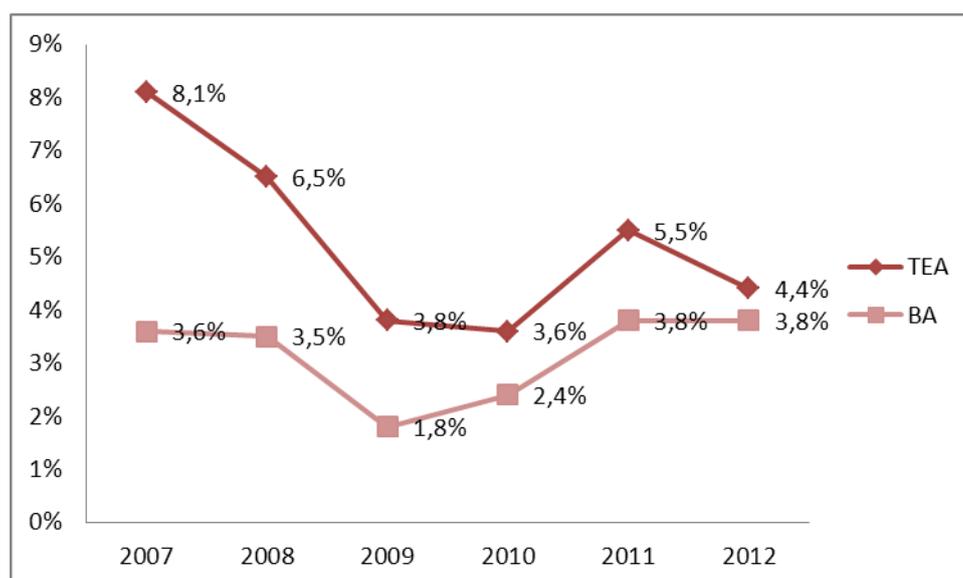
### 6.3. El papel del inversor informal tipo Business Angel en Navarra, España y en el entorno GEM

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

En el año 2012, igual que el año anterior un 3,8% de la población adulta navarra actuó como inversor informal, dato que confirma la senda de recuperación de este indicador observada en años anteriores, y que le permite situarse en valores anteriores a la crisis. En la Figura nº 6.1 se puede observar la evolución temporal de este indicador junto con la evolución del índice TEA. Como puede apreciarse ambos indicadores tienen una evolución similar.

Figura nº 6.1

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

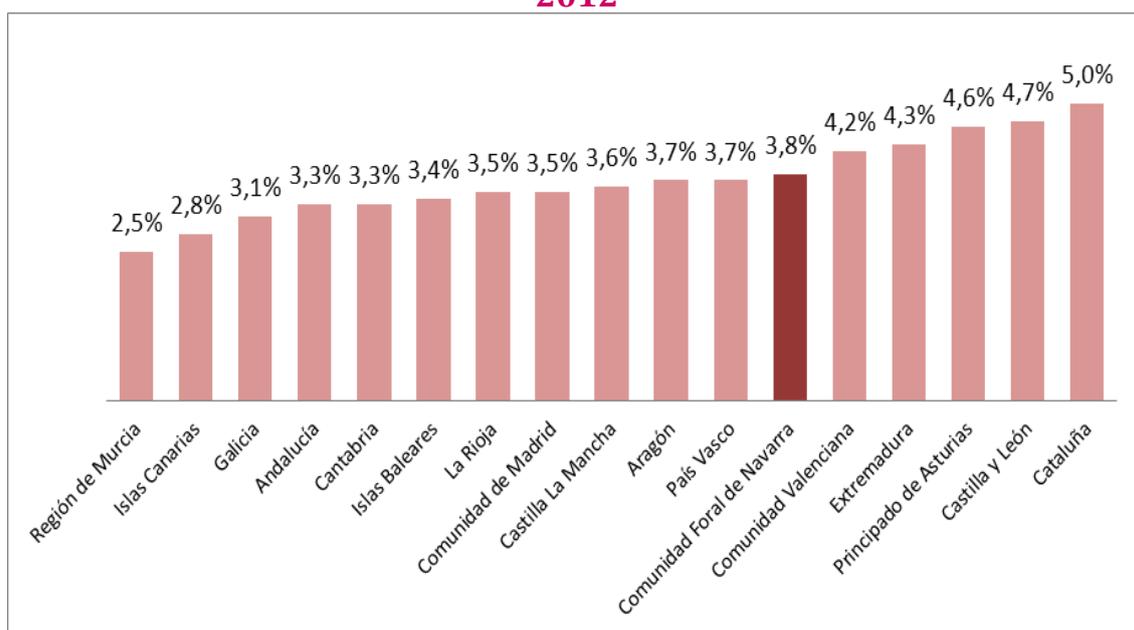


El porcentaje de inversores informales sobre población adulta ha sido para el conjunto de España en 2012 del 3,8%, algo superior al detectado en el año 2011 (3,6%). En este caso también el incremento de la TEA (de un 5,5% en 2011 a un 5,7% en 2012). Referente al porcentaje de *Business Angels* en Navarra éstos se mantienen en la misma tendencia (un 3,8% tanto en 2011 como en 2012) mientras que la TEA disminuye (de un 5,5% en 2011 a un 4,4% en 2012).

En las Figuras nº 6.2 y nº 6.3 expuestas a continuación se puede observar la posición relativa de Navarra en cuanto al porcentaje de inversores informales en comparación con el resto de las Comunidades Autónomas del Estado, así como con los países de la UE que han participado en la edición GEM 2012.

**Figura nº 6.2**

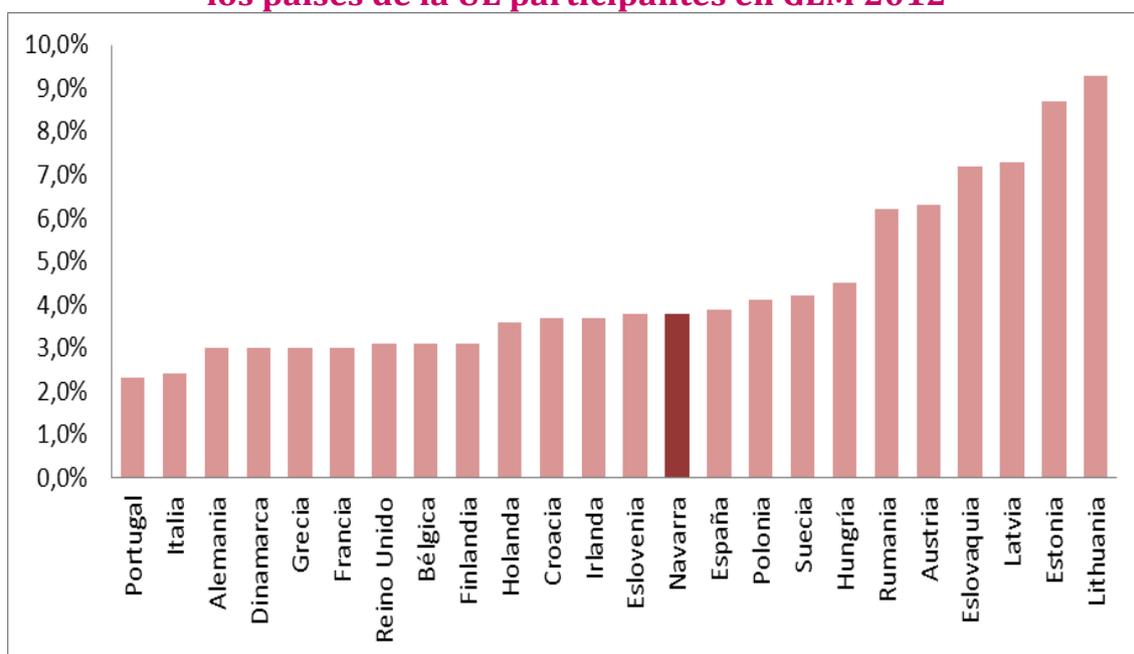
**Porcentaje de población adulta sobre la población activa que ha actuado como Business Angel en los tres últimos años en las CCAA en 2012**



Como se puede observar en la siguiente figura, a nivel nacional, Navarra se sitúa en el promedio de porcentajes de inversores informales por detrás de la Comunidad Valenciana, Extremadura, Principado de Asturias, Castilla y León y Cataluña. Sin embargo, a nivel de la UE, Navarra presenta una media de porcentaje de inversores informales inferior a la media de los países miembro. Navarra, por tanto, se sitúa a nivel internacional por detrás de países como: Polonia, Suecia, Rumanía y los países bálticos, entre otros, pero por delante de países como Alemania, Francia o Reino Unido.

**Figura nº 6.3**

**Porcentaje de población adulta sobre la población activa que ha actuado como Business Angel en los tres últimos años en Navarra y en los países de la UE participantes en GEM 2012**



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

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

El perfil de inversor informal navarro es el de un hombre, de unos 47 años de edad, con estudios superiores, situación laboral activa y unos ingresos entre 40.000 y 100.000 euros, y que vive en un hogar de unas 3 personas. En relación con la actitud emprendedora, no está involucrada en iniciativas empresariales ni tiene planes de estarlo en el corto plazo, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses, ni ha recibido formación específica para ello. Sin embargo, si percibe poseer los conocimientos, habilidades y experiencia adecuada para emprender, y el miedo al fracaso no es un obstáculo a la hora de hacerlo.

En comparación con el perfil de inversor informal detectado en el conjunto de España, cabe señalar que no presenta muchas desviaciones; únicamente se aprecian tres diferencias significativas. Primero, existen más mujeres que hombres como inversoras informales. Segundo, el nivel de estudios en general en su conjunto es ligeramente más bajo, y por último, el miedo al fracaso representa un mayor impedimento a la hora de emprender.

**Tabla nº 6.2**

**Perfil del inversor informal tipo Business Angel en Navarra en 2012**

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

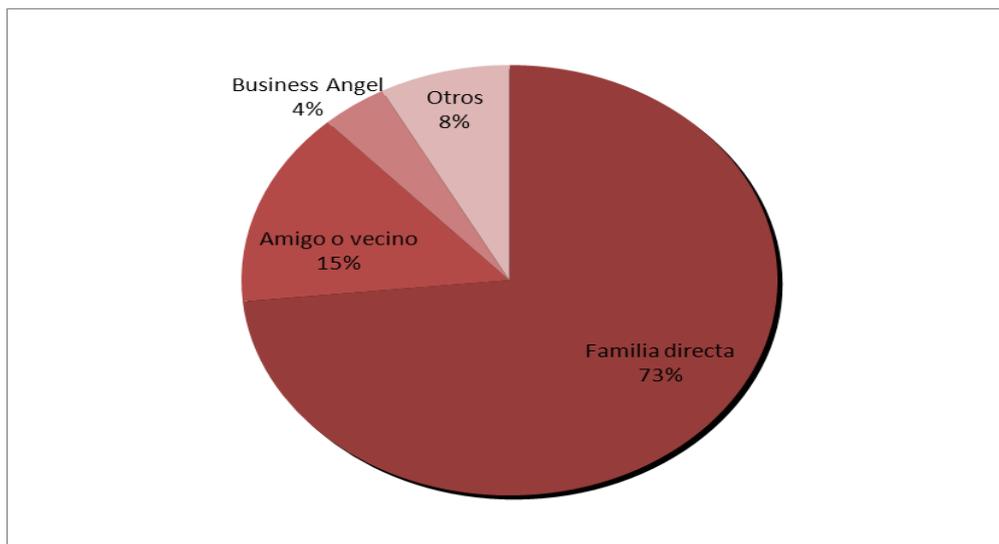
Perfil demográfico	Perfil emprendedor
<b>Sexo:</b> - Hombres: 65,6% - Mujeres: 34,4%	<b>Participación en iniciativas emprendedoras:</b> - Son emprendedores nacientes: 19,5% - Son emprendedores nuevos: 80,5%
<b>Edad:</b> - Media: 47,75 años - Desviación típica: 11,524 años	<b>Participación en iniciativas consolidadas:</b> - Son emprendedores consolidados: 12% - No son emprendedores consolidados: 88%
<b>Nivel de estudios:</b> - Bajo (hasta primaria): 36,1% - Medio (secundaria): 22,8% - Alto (estudios superiores): 41,1%	<b>Abandono de actividades emprendedoras en los últimos 12 meses:</b> - Han abandonado: 8% - No han abandonado: 92%
<b>Situación laboral:</b> - Trabajan: 70% - No trabajan: 30%	<b>Emprendimiento potencial:</b> - Son emprendedores potenciales: 19,6% - No son emprendedores potenciales: 75,6% - NS / NC: 4,8%
<b>Nivel de renta:</b> - Hasta 20.000 euros: 2,7% - De 20.000 a 40.000 euros: 21,4% - De 40.000 a 100.000 euros: 35,1% - NS / NC: 40,8%	<b>Percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses:</b> - Ven buenas oportunidades: 22,9% - No ven buenas oportunidades: 64,5% - NS / NC: 12,6%
<b>Tamaño del hogar:</b> - Media: 3,43 personas	<b>Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender:</b> - Sí poseen: 63,6% - No poseen: 36,4%
	<b>Posesión de formación específica para emprender:</b> - Sí poseen: 36,4% - No poseen: 61,0% - NS / NC: 2,6%
	<b>Actitud frente al fracaso:</b> - El miedo al fracaso les impediría emprender: 25% - El miedo al fracaso no les impediría emprender: 75%

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

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

**Figura nº 6.4**

**Relación del inversor informal navarro con el beneficiario de su inversión en 2012**



### 6.5. El papel del capital riesgo

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

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

Los datos que se comentan a continuación proceden de ASCRI (Asociación de Capital Riesgo) que proporciona en su web diversos informes sobre el capital riesgo en España, artículos y otros detalles (<http://www.ascricri.org>). En concreto, hemos extraído la información del informe "Capital Riesgo en España" 2013 resumen del año 2012, que se ha construido en base a los datos de dicho año.

Dicho informe señala que el año 2012 ha sido un año complicado para el capital riesgo, acorde con la situación económica española. En concreto se destaca una caída del 23,5% en el volumen de inversión del sector y un volumen de desinversión (a precio de coste) que no alcanza los 1200 millones de euros. No obstante, también hay puntos positivos que afectan a las pequeñas y medianas empresas. Durante el 2012 se han realizado 543 operaciones de inversión de las cuales el 90% fueron operaciones de menos de 5 millones en empresas en fase de arranque y expansión.

Particularmente, nos centramos en la actividad inversora del capital riesgo en las fases iniciales – fase semilla, arranque y expansión – de la creación de nuevas empresas (*venture capital*).

En 2012, el volumen de inversión de *venture capital* (semilla, arranque y otras fases iniciales) registrado se situó para el conjunto de España en 230,6 millones de euros, lo que significó una ligera caída respecto al año anterior. Dato no muy positivo si lo comparamos con los niveles de inversión de *venture capital* de años como del 2006 al 2008 donde los niveles eran del orden de 400 y los 550 millones de euros en el conjunto de España.

Atendiendo exclusivamente al *early stage* (semilla y arranque), todas las categorías cayeron respecto al 2011, menos la inversión en capital de arranque que ha pasado de 80,3 millones de euros a 90,5 en 2012. Las empresas en fase semilla recibieron 12,5 millones de euros mientras que otras fases iniciales concentró el 35,2% del capital invertido por *venture capital* siendo la categoría que presentó mayor caída.

Atendiendo al número de operaciones también destacó la fase de arranque al crecer el número de proyectos financiados un 30%, pasando de 76 operaciones en 2011 a 99 en 2012. En total se financiaron 83 proyectos en fase semilla (108 en 2011).

La mayor parte del volumen invertido en *venture capital* se dirigió hacia empresas de carácter tecnológico con un peso de 86% frente a la inversión de empresas tradicionales con un 14%. En 2012 el volumen recibido en empresas tecnológicas (136,9 millones de euros registrados) ha crecido un 16,6% respecto a 2011. Sin embargo, en empresas tradicionales la inversión se ha visto reducida.

Por Comunidades Autónomas tanto por volumen como por número de operaciones, destacan, como viene siendo habitual, Madrid y Catalunya concentrando el 28% y el 20% de las operaciones respectivamente. A estas comunidades les siguen Andalucía (12,2%), Navarra (10,8%) y Galicia (8,3%). Desde el punto de vista de operaciones, destacan las siguientes: Catalunya (35%), Madrid (18,6%), Comunidad Valenciana (8,7%), Andalucía (8%) y País Vasco y Navarra (6,8%).

## Capítulo 7

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

#### 7.1. Introducción

En este capítulo analizamos, en primer lugar, cómo ve la población adulta navarra la existencia de oportunidades para emprender en la Comunidad Foral y cuál es la opinión al respecto de los expertos en emprendimiento entrevistados en la edición GEM Navarra 2012. A continuación, se analizan las capacidades y la motivación de la población adulta navarra para emprender. Para finalizar, se compara a Navarra con otras Comunidades Autónomas españolas y con otros países en lo relativo a la motivación y a la capacitación de la población adulta para emprender.

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

El porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra en el año 2012 es de 11,1%, tal y como se observa en la Tabla nº 7.1.

<b>Tabla nº 7.1</b>					
<b>Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Navarra y España</b>					
<b>Año</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
% población Navarra que percibe buenas oportunidades	26,80%	15,15%	20,70%	11,50%	11,10%
% población España que percibe buenas oportunidades	25,40%	16,90%	18,80%	14,40%	13,90%

La evolución del porcentaje de la población adulta que percibe buenas oportunidades para emprender en nuestra comunidad seguía una tendencia irregular desde 2008 y finalmente se ha estabilizado en el 2012 (11,10%) con respecto al 2011 (11,50%).

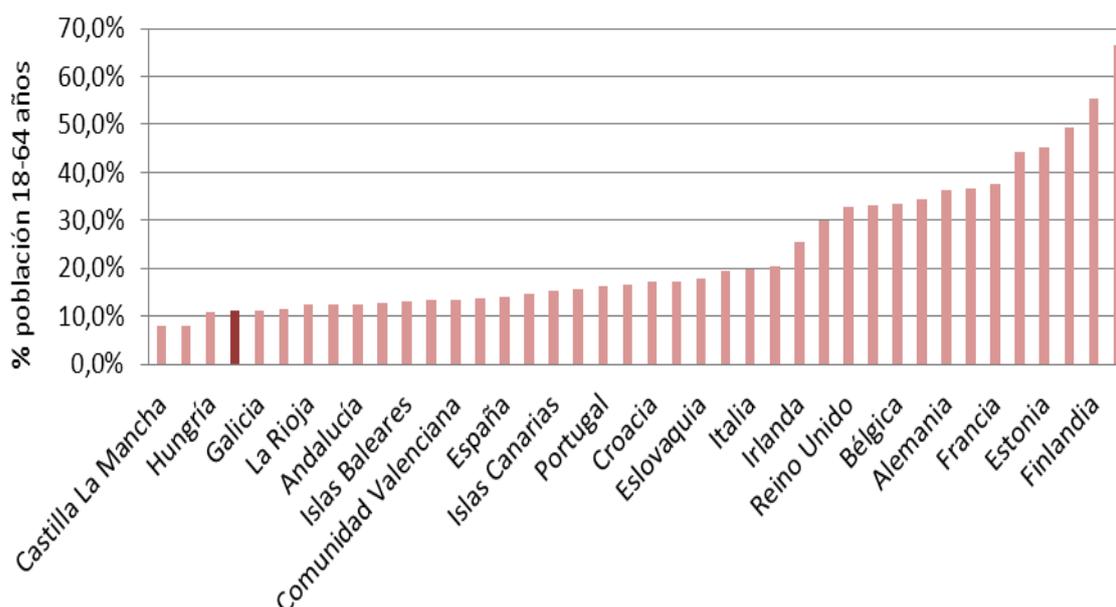
En el año 2010 este porcentaje se incrementó Navarra a pesar de vivir un momento de recesión económica. Este hecho se interpretó cómo la detección de un escenario de buenas oportunidades para aquellas personas que supieran aprovecharlas. Sin embargo, en 2011 la crisis económica se recrudeció y la percepción de buenas oportunidades también fue menor. En el 2012 la tendencia sigue igual. Por tanto, se pone de manifiesto que la

población adulta navarra es totalmente consciente de que la crisis económica que estamos viviendo, y que ésta parece prolongarse en el tiempo.

Desde una perspectiva interregional e internacional, Figura nº 7.1, la percepción de oportunidades para emprender en Navarra se sitúa en el primer cuartil de la comparativa.

**Figura nº 7.1**

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



Navarra se sitúa entorno a comunidades como Principado de Asturias, Castilla La Mancha, Galicia y Cantabria en el entorno nacional. Un poco más alejada de Cataluña y Madrid, que son las dos regiones que perciben mejores oportunidades para emprender, dentro del territorio nacional.

En el escenario internacional, España y sus comunidades autónomas se sitúan en las posiciones de menor percepción de oportunidades, superando únicamente a Hungría, Grecia, Portugal, Croacia.

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

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

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

La opinión de los expertos navarros participantes en el estudio GEM de nuestra comunidad se recoge en la Tabla nº 7.2. Los resultados indican que los expertos muestran un mayor optimismo que la población en general en lo referente a la existencia de buenas oportunidades para emprender en Navarra, ya que sus opiniones se mantienen relativamente constantes en el tiempo, aunque con una ligera disminución en el año 2012 respecto a los dos anteriores.

Si nos centramos en las oportunidades para la creación de empresas de alto potencial de crecimiento, un año más el entorno de Navarra suspende con una nota inferior al 2,5, situándose en 2,36 sobre 5; nota ligeramente inferior a la de los 4 años anteriores.

Desde una perspectiva temporal, ante la afirmación de “*En Navarra, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado en los últimos 5 años*”, los expertos muestran su acuerdo a través de una valoración media de 2,77 sobre 5, siguiendo una tendencia más moderada que en años anteriores, como ya se puso de manifiesto en el 2011.

Resulta significativo el optimismo, aunque más moderado que las dos ediciones anteriores, mostrado por nuestros expertos en un momento de crisis que tanto ha influido en otros indicadores expuestos en este estudio.

<b>Tabla nº 7.2</b>					
<b>Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en Navarra</b>					
<b>Afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender</b>	<b>Medias</b>				
<b>Año en que se realiza la consulta</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>En Navarra, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.</i>	3,51	3,14	3,29	3,16	2,94
<i>En Navarra, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas</i>	3,40	3,40	2,97	2,89	2,76
<i>En Navarra, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años.</i>	3,26	3,09	3,09	2,78	2,77
<i>En Navarra, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales</i>	1,97	1,97	2,17	2,19	2,06
<i>En Navarra, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento</i>	2,19	2,37	2,40	2,41	2,36
<i>Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto</i>					

Los expertos son críticos con respecto a las facilidades que hay en Navarra para emprender, dado que la afirmación: “En Navarra, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales”, un año más, obtiene la puntuación más baja (2,06). Esta denuncia está presente en todas las ediciones realizadas hasta el momento del estudio GEM en nuestra comunidad. Asimismo, los expertos creen que hay buenas oportunidades para emprender pero quizás no tanto personas preparadas para llevar a buen puerto la explotación de las mismas.

La valoración de los expertos de la situación de España este año se distancia significativamente de la tendencia en Navarra. A pesar de la situación de crisis, los expertos muestran optimismo con respecto a la existencia e incremento de buenas oportunidades para crear empresas, a pesar de que mucha gente no esté preparada y/o no le resulte fácil explotarlas. Este año por primera vez las valoraciones de los expertos son más optimistas cuando analizan España en general que Navarra en particular. Sorprende el incremento global de todas las valoraciones en general, respecto al año 2011.

<b>Tabla nº 7.3</b>					
<b>Valoración media de los expertos acerca de un conjunto de afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender en España</b>					
<b>Afirmaciones sobre la existencia de oportunidades para emprender</b>	<b>Medias</b>				
<b>Año en que se realice la consulta</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>En España, hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.</i>	3,01	3,32	3,20	2,80	3,23
<i>En España, hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas</i>	3,21	3,34	3,18	2,83	3,25
<i>En España, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años.</i>	3,24	3,37	2,92	2,69	3,25
<i>En España, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales</i>	2,35	2,56	2,50	2,38	2,33
<i>En España, hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento</i>	2,22	2,29	1,85	1,94	2,86
<i>Escalas de 1= completamente falso a 5=completamente cierto</i>					

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

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

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

<b>Tabla nº 7.4</b>					
<b>Evolución de los resultados a las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población navarra</b>					
<i>Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación y la capacidad para emprender</i>	<i>% de respuestas afirmativas</i>				
<i>Año en que se realiza la consulta</i>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años</i>	39,4%	29,5%	28,9%	26,1%	25,3%
<i>Tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un pequeño negocio</i>	44,7%	44,3%	45,7%	46,3%	44,7%
<i>El miedo al fracaso sería un obstáculo para emprender</i>	50,0%	51,8%	44,5%	45,2%	52,6%
<i>Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar</i>	68,3%	67,8%	75,6%	70,4%	78,3%
<i>Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional</i>	70,9%	63,7%	63,3%	59,3%	63,9%
<i>Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social</i>	59,3%	55,3%	61,3%	63,8%	68,4%
<i>Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios de éxito</i>	50,7%	48,1%	50,2%	53,2%	52,3%

A tenor de lo presentado en la tabla, desde el año 2008 se aprecia una disminución significativa del porcentaje de población que dice conoce a personas emprendedoras.

El porcentaje de personas que afirman tener los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio también disminuye ligeramente, situándose en 2012 en el 44%. Este porcentaje es similar al obtenido en los años 2008 y 2009.

Esta carencia formativa no sólo se refleja en la población adulta de Navarra, sino que es extensivo al colectivo emprendedor. Así, en el análisis del perfil emprendedor navarro de 2012 se ha señalado que menos de la mitad de los emprendedores encuestados contaban con formación específica para emprender. Debemos tener presente que la formación es un impulsor importante de la calidad de las iniciativas y del potencial de crecimiento y desarrollo de las mismas a futuro.

Asimismo el porcentaje de personas que afirman que el temor a fracasar en una iniciativa empresarial supone un obstáculo para la puesta en marcha de un negocio se sitúa en el 2012 en el 52,6%; alcanzando el mayor valor de toda la serie histórica.

El nivel de competitividad medido a través del deseo de un nivel de vida similar en la sociedad, indica que un 78,3% de la población desea que en la sociedad en la que vive exista un nivel de vida similar, siendo este porcentaje, de nuevo, el mayor de la serie histórica, lo que sugiere un bajo nivel competitivo en la Comunidad Foral.

Por último, la tabla recoge los resultados relativos a la imagen social de la figura del empresario que, en general, en el año 2012 (68,4%) mejora ligeramente al 2011 (63,8%) y significativamente respecto a años anteriores.

La puesta en marcha de una empresa o negocio es una buena elección profesional, y este porcentaje (bastante volátil entre los años anteriores) ha aumentado significativamente con respecto al año 2011 pasando de 59,3% al 63,9% en 2012. Las altas tasas de paro pueden estar detrás de estas últimas valoraciones.

La imagen del empresario transmitida a través de los medios de comunicación influye sin duda en el entorno social para emprender. En 2012, un 52,3% de las personas encuestadas perciben una buena cobertura mediática de noticias relacionadas con emprendedores de éxito, un porcentaje muy similar al 53,2% de 2011.

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

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

<b>Afirmaciones valoradas por los expertos</b>	<b>Media</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio.</i>	2,78	2,61	1,91	2,89	2,58
<i>Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio.</i>	2,47	2,33	2,86	2,57	2,67
<i>Mucha gente puede reaccionar rápidamente en la detección de nuevas oportunidades de negocios que se presentan.</i>	2,11	2,08	2,06	2,46	2,33
<i>Mucha gente tiene experiencia en la puesta en marcha de negocios.</i>	1,86	1,97	2,49	2,14	1,94
<i>Mucha gente tiene los conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha y dirigir un negocio con alto potencial de crecimiento.</i>	1,89	1,80	2,53	2,14	2,03

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

La afirmación que dice que en Navarra “*Mucha gente tiene conocimientos y habilidades para poner en marcha y dirigir un pequeño negocio*” supera levemente, el 2,5 sobre 5 que podría considerarse como un aprobado justo, alcanzando un 2,58. La afirmación: “*Mucha gente está preparada para organizar los recursos necesarios para la puesta en marcha de un pequeño negocio*” alcanza un valor de 2,67 sobre 5.

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

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

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

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

<b>Afirmaciones valoradas por los expertos.</b> <b>En Navarra...</b>	<b>Medias</b>				
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>La creación de empresas es una forma de hacerse rico</i>	3,68	2,78	2,56	2,69	2,66
<i>Convertirse en empresario es una opción profesional deseable</i>	3,34	2,24	2,39	2,24	2,26
<i>Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social</i>	3,16	3,32	3,19	3,32	3,22
<i>Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito</i>	2,66	3,38	3,17	3,32	3,50
<i>La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos</i>	2,47	2,73	2,89	2,76	2,94

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

A diferencia de lo observado en la valoración de la capacidad para emprender de la población, la opinión recogida referente a otros factores motivacionales no ha variado significativamente con respecto a la expresada por el mismo colectivo en la edición de 2011.

No existen cambios muy significativos respecto al año 2011. Las mayores puntuaciones dadas por los expertos son para las afirmaciones: “*Los empresarios de éxito gozan de gran reconocimiento y prestigio social*” y “*Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito*”; con un valor de 3,22 y 3,50 respectivamente.

## Apéndice metodológico

<b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>	
<b>Universo (1)</b>	412.177 habitantes, residentes en Navarra de 18 a 64 años.
<b>Muestra</b>	1.000 personas de 18 años hasta 64 años.
<b>Selección de la muestra</b>	<p>Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural)</p> <p>En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de Navarra.</p>
<b>Metodología</b>	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
<b>Error muestral (+/-) (2)</b>	$\pm 3,1\%$ a priori y $\pm 1,27\%$ a posteriori
<b>Nivel de confianza</b>	95%
<b>Periodo de encuestación</b>	Desde el mes de abril hasta julio de 2012
<b>Trabajo de campo</b>	Instituto Opinometre
<b>Codificación y base de datos</b>	Instituto Opinometre
<b>(1) Fuente Eurostat-INE</b>	
<b>(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas</b>	
<b>Hipotesis: P=Q=50% o de máxima indeterminación.</b>	

