



Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
Informe Ejecutivo 2012

Entrepreneurship

9



Global Entrepreneurship Monitor
Comunidad Autónoma del País Vasco

Informe Ejecutivo 2012

9



9

Global Entrepreneurship Monitor Comunidad Autónoma del País Vasco Informe Ejecutivo 2012

Director

Iñaki Peña Legazkue

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad
Universidad de Deusto

Equipo de Investigación:

Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad

Eissa Alrumaithi

José Luis González Pernía

Maribel Guerrero Cano

Mondragon Unibertsitatea

Saioa Arando Lasagabaster

Nerea González Eguia

UPV/EHU

Ana Blanco Mendiáldua

Jon Hoyos Iruarrizaga

María Saiz Santos

Universidad Autónoma de Barcelona

David Urbano Pulido

2013

Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos - Société d'Études Basques
Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto

FICHA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2012 / Iñaki Peña Legazkue dir. - Donostia : Eusko Ikaskuntza ; Orkestra, 2013.

99 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISSN: 1889-5468

I. Peña Legazkue, Iñaki II. Tit.

Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos y Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad muestran su agradecimiento a los autores que han colaborado en este volumen y de acuerdo con su tradición, respetan todos sus criterios y opiniones, sin que ello signifique que asuman en particular cualquiera de ellos.

Eusko Ikaskuntzak eta Orkestra - Lehiakortasunerako Euskal Institutuak bere eskerrona adierazi nahi die ale honetan parte hartu duten autore guztiei, eta ohi duten gisa hauen denen erizpideak errespetatzen ditu, honek ez duelarik esan nahi bereziki horiekin batdaudenik.

Eusko Ikaskuntza - Société d'Études Basques et Orkestra - Institutí Basque de Compétitivité remercie les auteurs qui ont colla-boré á ce volume et, selon sa tradition, respecte toutes opinions. Cela ne signifie pas pour autant qu'elle assume l'une d'entre elles en particulier.

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

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia; Departamento de Innovación, Desarrollo Rural y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa; Diputación Foral de Álava; Fundación Emilio Soldevilla; SPRI-Gobierno Vasco.

© Eusko Ikaskuntza - Sociedad de Estudios Vascos - Société d'Études Basques



Institución fundada en 1918 por las Diputaciones Forales de Álava, Bizkaia, Gipuzkoa y Navarra. Miramar Jauregia - Miraconcha, 48 - 20007 Donostia
Tel.: 943 31 08 55 - Fax: 943 21 39 56
E-mail: ei-sev@eusko-ikaskuntza.org
www.eusko-ikaskuntza.org

© Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto



Mundaiz 50, E-20012, Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 297 327. Fax: 943 279 323
E-mail: comunicacion@orquestra.deusto.es
www.orquestra.deusto.es

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

ISSN: 1889-5468

Depósito Legal: BI-1998-09

Impreso en España/Printed in Spain

Publicación impresa en papel reciclado.



Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2012

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Nacional	UCEIF-Cise Fundación Xavier de Salas Red Española de Equipos Regionales GEM	Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Ricardo Hernández (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM-España) Álvaro Sancho González (Director de Comunicación y Desarrollo) Red Española de Equipos Regionales GEM	 <p>FUNDACIÓN XAVIER DE SALAS</p> <p>CISE CENTRO INTERNACIONAL SANTANDER EMPRENDIMIENTO</p> <p>Nebrija Fundación</p> <p>Santander UNIVERSIDADES</p> <p>FPdGi Fundació Príncep de Girona Fundación Príncipe de Girona</p> <p>UCEIF Fundación</p> <p>RED Española de Equipos Regionales GEM</p> <p>RAFAEL DEL PINO FUNDACIÓN</p> <p>GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO</p>
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	 <p>CdE</p> <p>Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores</p>
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	 <p>FUNDACIÓN EMPRENDER EN ARAGÓN</p> <p>CATEDRA EMPRENDER</p> <p>GOBIERNO DE ARAGON Departamento de Industria e Innovación</p> <p>Universidad Zaragoza 1542</p>
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 Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	 <p>Gobierno de Canarias Consejería de Economía Hacienda y Seguridad</p> <p>UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA</p> <p>ULL Universidad de La Laguna</p>

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki	
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans Universidad Autónoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña, UAB) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña, UAB) Esteban Lafuente Eduardo Gómez A. Rodrigo Olivares Contreras Marc Fíguls Manoj Bayon	
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Laperera	

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M.ª de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunióñ Antonio Fernández Portillo	
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) Instituto Gallego de Promoción Económica (Igappe) Universidad de Santiago de Compostela	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Placeres Conde Suárez Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío Loreto Fernández Fernández	
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (Coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andres Lopez Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	

Unidad	Institución	Miembros	Patrocinadores
Navarra	Universidad Pública de Navarra Universitat Autònoma de Barcelona	Ignacio Contín Pilart (Directir GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana Victor Martín Sánchez	
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad Deusto Business School Universidad del País Vasco Mondragón Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luis González-Pernía Maribel Guerrero María Saiz Jon Hoyos Saioa Arando David Urbano	
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	

Presentación

Estimado lector.

Hemos llegado ya a la **novena** edición del estudio anual *Global Entrepreneurship Monitor*, **GEM CAPV 2012** donde analizamos una vez más el estado reciente de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Son casi 70 los países que han participado en este amplio y profundo proyecto. Año tras año, se están adhiriendo más socios a este consorcio internacional en el que colaboran reconocidos investigadores; adhesiones que fortalecen aún más la calidad del trabajo y la utilidad de los resultados del proyecto. A nivel estatal, de nuevo contamos con datos de la totalidad de las Comunidades Autónomas que conforman el Estado español.

Es por todos sabido que Europa, España, y también el País Vasco atraviesan un periodo de contracción económica en los últimos tiempos, y lo que tal vez sea más preocupante, una etapa de incertidumbre e indecisión. Incertidumbre porque no sabemos cuándo ni cómo va a revertir el estado de nuestra economía, e indecisión, porque ante cambios profundos para salir de una situación cada vez más desalentadora se carece de ideas firmes y decisiones eficaces. Este es el panorama en el 2012, momento en el que recabamos los datos para el presente estudio. En plena crisis, la generación de empleo se erige como la máxima prioridad de las administraciones locales y del Estado. En la medida que mejore la actividad emprendedora de nuestra región, se conseguirá aumentar la creación de nuevos negocios, nuevas contrataciones de empleo, etc. Este estímulo emprendedor facilitará el tránsito paulatino desde una etapa de contracción hacia una fase de expansión económica.

En el contexto español, los datos reflejan una modesta recuperación de la actividad emprendedora durante los últimos dos años. En el año 2007, la tasa de actividad emprendedora (TEA) era de 7,6%, para llegar a descender hasta 4,3% en el año 2010. En los años sucesivos, dicha tasa ha experimentado cierta recuperación hasta 5,8% y 5,7% (en 2011 y 2012 respectivamente; porcentajes similares a los obtenidos en 2004 y 2005). Si bien esta recuperación puede ser un dato alentador, un punto de discordia puede ser que la calidad emprendedora haya sufrido cierto deterioro, ya que los nuevos negocios reflejan una menor ambición y compromiso para hacer crecer los negocios, un menor grado de internacionalización e innovación, ..., y un mayor porcentaje de empresas que surgen motivados por la necesidad de los emprendedores de lograr una renta de subsistencia (en un momento de condición precaria del mercado laboral y alta tasa de desempleo).

El indicador del proyecto GEM que describe la actividad emprendedora (TEA) en la CAPV ha aumentado de 3,9% a 4,4% entre los años 2011 y 2012. Esta tendencia contrasta en cierta medida con el estancamiento de este indicador en EEUU, EU y España (además del retroceso del indicador TEA en Francia y Alemania). A este dato, debemos añadir otros datos interesantes, como el incremento de la intención emprendedora, de la orientación internacional de los nuevos negocios, y de la novedad de los productos/mercados de las empresas recién creadas. Estos datos van acompañados de una interesante inyección de capital en estos proyectos proveniente de inversores particulares. En concreto, aumenta la inversión de montos superiores a 150.000 euros, a pesar de la débil coyuntura económica. Debemos añadir a todo ello que la inversión informal en la CAPV es de las más altas en Europa. Por lo tanto, existen indicios para ser prudentemente optimistas.

Los miembros que componemos el equipo GEM CAPV deseamos que los datos de este Informe despierten interés y provoquen cierta reflexión. Nos llenaría de orgullo y satisfacción si este informe contribuyera a perfeccionar el diagnóstico de la actividad emprendedora en la CAPV y sirviera para la toma de decisiones público-privadas que mejoraran la condición del ecosistema emprendedor de la región.

Por último, quisiera dirigir unas breves palabras de agradecimiento, con mucho cariño, a quienes han hecho posible este Informe, en especial a Maribel Guerrero por su ayuda en las labores de coordinación. Este trabajo es el resultado del esfuerzo de un equipo de investigadores de la Universidad del País Vasco, Mondragon Unibertsitatea, Universidad de Deusto, Instituto Vasco de Competitividad, y del respaldo de un número amplio de instituciones que apoyan el proyecto GEM CAPV. Sin la magnífica labor de todos los investigadores (y la labor del resto de los compañeros del consorcio estatal e internacional) y sin el imprescindible apoyo brindado por los patrocinadores, este Informe que tiene en sus manos no hubiese salido a la luz. Muchas gracias a todos ellos, y a usted estimado lector, le deseo una provechosa y útil lectura.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad

Aurkezpena

Irakurle agurgarria:

Txosten honekin *Global Entrepreneurship Monitor* urteko azterlanaren **bederatzigarren** ediziora iritsi gara, EAEko GEM 2012. Ohi dugun moduan, Euskal Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen egoera aztertu dugu. Ia 70 herrialdek parte hartu dute proiektu zabal eta sakon honetan. Urtetik urtera, gero eta bazkide gehiago ditu nazioarteko partzuergoak eta horrek lanaren kalitatea eta proiektuaren emaitzen baliagarritasuna indartzen du. Izen handiko ikertzaileen lana biltzen du. Espainiari dagokionez, aurten ere Autonomia Erkidego guztietako datuak landu ditugu.

Denok dakigu azken aldiaren European, Espainian eta Euskal Autonomia Erkidegoan ekonomia uzurtzen ari dela eta, hori baino larriagoa, ziurtasun eza eta zalantza nagusi direla. Ziurtasun eza, ez baitakigu ez noiz eta ez nola itzuliko den onera gure ekonomia, eta zalantza, gero eta etsigarriagoa den egoera honek ateratzeko aldaketa sakonen aurrean, ez baita ideia tinkorik eta erabaki eraginkorrik ikusten. Horixe zen egoera 2012an, azterlan honetarako datuak bildu genituen unean. Krisi bete-betean, enplegua sortzea da tokiko eta Estatuko administrazioen lehentasunik handiena. Gure eskualdean jarduera ekintzailea hobetzen den neurrian, negozio berrien sorrera handitzea, enplegu kontratazio berriak... lortuko dira. Pizgarri ekintzaile honek ekonomia uzurtze fasetik hedapenera igartzeko bidean lagunduko du.

Espainiari dagokionez, datuek erakusten digute azken bi urteetan jarduera ekintzailea pixka bat berreskuratu dela. 2007. urtean, jarduera ekintzailearen tasa (JET) %7,6 zen; 2010ean, berriz, %4,3ra jaitsi zen. Hurrengo urteetan, tasa hori hobetzen joan da, 2011n %5,8 izan zen eta 2012an, berriz, %5,7, 2004ko eta 2005eko balioen antzekoak. Zenbaki horiek itxaropentsuak badira ere, aipatu behar da jarduera ekintzaileak nolabaiteko narriadura izan duela. Izan ere, negozio berriek negozioak hazteko asmo eta konpromiso txikiagoa erakusten dute, nazioartekotze eta berrikuntza maila txikiagoa... eta enpresen ehuneko handiagoa sortu da ekintzaileek bizirik irauteko errenta lortu nahi izan dutelako (lan merkatuaren egoera kaxkarragatik eta langabezi tasa handiarengatik).

EAEko jarduera ekintzailea %3,9 zen 2011n eta %4,4 2012an. Beraz, GEM proiektuaren adierazle honek hazkundera izan du. Beste herrialde askotan, ordea, AEBetan, Europar Batasunean eta Espainian, ez da hazi eta Frantzia eta Alemanian behera egin du. Datu horri beste datu interesgarri batzuk erantsi behar dizkiogu, esate baterako, ekiteko asmoaren hazkundera, negozio berrien nazioarteko orientazio handiagoa eta enpresa sortu berrien produktu/merkatu berritasuna. Banakako inbertsiogileek kapital interesgarria jarri dute proiektu horietan. Zehazki, 150.000 euro baino gehiagoko inbertsioak handitu egin dira, nahiz eta ekonomiaren egoera txarra izan. Gainera, EAEn inbertsio informala Europako handienetako bat da. Horrenbestez, tentuz bada ere, baikor izateko zantzuak daude.

EAEko GEM taldea osatzen dugunok Txosten honetako datuak interesgarriak izatea eta gogoetari bide ematea nahiko genuke. Harro eta pozik egongo ginatke txosten honek EAEko jarduera ekintzailearen diagnostikoa hobetzen lagunduko balu eta eskualdeko ekosistema ekintzailearen baldintzak hobetzeko erabaki publiko-pribatuak hartzeko balio izango balu.

Azkenik, esker oneko hitzak izan nahiko nituzke, bihotzez, Txosten honetan lan egin duten guztientzat eta bereziki Maribel Guerrerorentzat, koordinazio lanetan laguntzeagatik. Lana Euskal Herriko Unibertsitateko, Mondragon Unibertsitateko, Deustuko Unibertsitateko eta Lehiakortasunerako Euskal Institutuko ikertzaile talde baten ahaleginaren emaitza da, GEM EAE proiektuari laguntzen dioten erakunde ugarien babesarekin. Ikertzaile guztien lan bikainik gabe (eta Espainiako eta nazioarteko gainerako lankideen lana gabe) eta babesleen ezinbesteko laguntzarik gabe, eskuetan duzun Txostena ez zen argitara emango. Eskerrik asko guztiei. Eta zuri, irakurle estimatua, irakurketa probetxuzkoa eta erabilgarria opa dizut.

Iñaki Peña Legazkue, PhD
Orkestra-Lehiakortasunerako Euskal Institutua

Índice de contenido

Resumen ejecutivo	21
Laburpen exekutiboa	23
Résumé exécutif	25
Executive summary	27
El modelo conceptual GEM	29
1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional	31
1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV	32
1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV	36
1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV	40
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional	40
2. Perfil del emprendedor	43
2.1. Perfil del emprendedor de la CAPV	43
2.1.1. Actividad emprendedora y género	43
2.1.2. Actividad emprendedora y edad	44
2.1.3. Actividad emprendedora y nivel educacional	44
2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender	45
2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como <i>Business Angels</i>	45
2.1.6. Rasgos característicos de los emprendedores en cada una de las fases	46
2.2. Tipos de comportamiento emprendedor	46
2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor	47
2.3. Análisis del perfil del emprendedor desde la perspectiva del género	49
2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género	49
2.3.2. Edad de los emprendedores por género	50
2.3.3. Nivel de estudios y género	50
2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor	50
2.3.5. Características psico-sociales de los emprendedores en función del género	52
3. Características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV	55
3.1. Sector de actividad	56
3.2. Dimensión organizacional	57
3.2.1. Tamaño en empleo actual	57
3.2.2. Tamaño en empleo esperado a futuro	59
3.3. Orientación innovadora	62
3.3.1. Novedad del producto o servicio	62

3.3.2. Grado de competencia	64
3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas	67
3.4. Orientación internacional	69
4. Financiación del proceso emprendedor	73
4.1. Introducción	73
4.2. Capital semilla necesario para la puesta en marcha de un negocio	73
4.3. El papel del inversor informal en la CAPV	75
4.4. El perfil del inversor informal en la CAPV	77
4.5. Relación entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión	78
4.6. Volumen de inversión informal	80
5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV	81
5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos	82
5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea	82
5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos	85
5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora	86
5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora	87
5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno	88
5.3. Análisis de las principales condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV en 2012	89
Conclusiones	91
Referencias	93
Glosario de términos	95
Ficha técnica. Encuesta a la población de 18-64 años	97
Bibliographic Section	99

Índice de gráficos

Gráfico 1.1.1.	Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2012	32
Gráfico 1.1.2.	Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2012	33
Gráfico 1.1.3.	Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2012	34
Gráfico 1.2.1.	Relación cuadrática 2012 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,554 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,461, N = 67)	37
Gráfico 1.2.2.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países con desarrollo intermedio (Grupo 2) y en vías de desarrollo (Grupo 1) 2012	38
Gráfico 1.2.3.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países desarrollados (Grupo 3) 2012	39
Gráfico 1.2.4.	Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2012	39
Gráfico 1.3.1.	Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países desarrollados (Grupo 3) 2012	40
Gráfico 1.4.1.	Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países desarrollados (Grupo 3) 2012	41
Gráfico 2.1.1.	Actividad emprendedora y género	43
Gráfico 2.1.2.	Actividad emprendedora y edad	44
Gráfico 2.1.3.	Actividad emprendedora y nivel educacional	44
Gráfico 2.1.4.	Actividad emprendedora y motivación a emprender	45
Gráfico 2.1.5.	Actividad emprendedora y experiencia como <i>Business Angels</i>	45
Gráfico 2.2.1.	Distribución de la actividad emprendedora total 2009 en función del principal motivo de la creación	48
Gráfico 2.2.2.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas	48
Gráfico 2.2.3.	Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE participantes en GEM 2012	48
Gráfico 2.3.1.	Habilidades para la creación de empresas y género	49
Gráfico 2.3.2.	Nivel de estudios y género	50
Gráfico 2.3.3.	Evolución del TEA en función del género	51
Gráfico 2.3.4.	Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)	52
Gráfico 2.3.5.	Temor al fracaso y género	53
Gráfico 2.3.6.	Percepción de oportunidades y género	53
Gráfico 2.3.7.	Participación en redes y género	54
Gráfico 3.1.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2012	56
Gráfico 3.1.2.	Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad, 2007-2012	57
Gráfico 3.2.1.	Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño según el empleo actual en el año 2012	58
Gráfico 3.2.2.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño de empleo actual durante el periodo 2008-2012	59
Gráfico 3.2.3.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño esperado según el empleo a 5 años en el año 2012	60
Gráfico 3.2.4.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años durante el periodo 2008-2012	60

Gráfico 3.2.5.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA del 2012 correspondiente a negocios que esperan tener más de 19 empleados en 5 años	61
Gráfico 3.3.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el año 2012	63
Gráfico 3.3.2.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes o para algunos clientes durante el periodo 2008-2012	63
Gráfico 3.3.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes	64
Gráfico 3.3.4.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por nivel de competencia percibida en el año 2012	65
Gráfico 3.3.5.	Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado en el año 2012	65
Gráfico 3.3.6.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 no percibe ninguna competencia en el mercado	66
Gráfico 3.3.7.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el año 2012	67
Gráfico 3.3.8.	Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) durante el periodo 2008-2012	67
Gráfico 3.3.9.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad	68
Gráfico 3.4.1.	Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV según su grado de orientación internacional (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el año 2012	69
Gráfico 3.4.2.	Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero durante el periodo 2008-2012	70
Gráfico 3.4.3.	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA de 2012 correspondiente a negocios con más del 50% de sus clientes en el exterior	71
Gráfico 4.2.1.	Evolución de la mediana del capital semilla (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV y España 2012	74
Gráfico 4.2.2.	Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una <i>start-up</i> . CAPV 2012	74
Gráfico 4.3.1.	Evolución de los porcentajes de inversores informales en el periodo 2004-2012. CAPV y España	76
Gráfico 4.3.2.	Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2012	76
Gráfico 4.3.3.	Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2012	77
Gráfico 4.5.1.	Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2009-2012	79
Gráfico 4.5.2.	Tipología de inversores informales. Datos CAPV 2011-2012 y España 2012	80
Gráfico 4.6.1.	Mediana del volumen de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2012 y España 2012	80
Gráfico 5.1.1.	Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2012	82
Gráfico 5.1.2.	Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2012	83
Gráfico 5.1.3.	Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, 2012	85

Índice de cuadros

Cuadro 1.1.1.	Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2012	33
Cuadro 1.1.2.	Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2012	35
Cuadro 2.2.1.	Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de la CAPV de 18-64 años	47
Cuadro 2.2.2.	Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total	47
Cuadro 2.3.1.	Evolución Ratio Mujer/Hombre	51
Cuadro 2.3.2.	Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género	51
Cuadro 4.4.1.	Perfil del inversor informal en la CAPV. Evolución 2010-2012	78
Cuadro 5.1.	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional	81
Cuadro 5.1.1.	Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2012	83
Cuadro 5.2.1.	Obstáculos de la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012	86
Cuadro 5.2.2.	Apoyos a la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012	87
Cuadro 5.2.3.	Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012	88
Cuadro 5.3.1.	Radiografía de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2012	89

Resumen ejecutivo

La actividad emprendedora (Total Entrepreneurial Activity, TEA) en la CAPV se incrementa por segundo año consecutivo hasta situarse en un 4,4%, aunque todavía queda recorrido para llegar a niveles de 2004-2006, en torno al 5%-5,5%. Este incremento contrasta con el estancamiento del dato estatal. En el ámbito internacional, éste es un resultado discreto, similar al de Italia y levemente inferior al de Francia. Respecto al resto de CCAA, la CAPV ocupa los últimos puestos, con datos similares a los de Cantabria, Navarra y Madrid.

Por otro lado, el indicador de empresas consolidadas continúa presentando una mayor fortaleza en la CAPV. Este indicador mejora, llegando al 8,4% de la población vasca propietaria de empresas con más de 3 años y medio de vida, superando ligeramente a Finlandia y a Austria. Además se destaca el indicador de emprendedores potenciales, que se sitúa en un 9%, una de las cifras más altas presentada en el proyecto GEM CAPV desde su inicio. Esta situación es similar a países como Suiza, Alemania y Dinamarca. La cifra comparativa de ceses empresariales en la CAPV continúa siendo reducida y motivada por la falta de rentabilidad del negocio (43,3%).

El perfil de la persona emprendedora de la CAPV es muy similar al de las ediciones anteriores. La mayoría de los emprendedores son varones de entre 35 y 45 años, con un nivel alto de formación. Desde el punto de vista del comportamiento emprendedor, los datos sugieren que la proporción de empresas creadas por necesidad ha incrementado en los últimos años. Si tenemos en cuenta la perspectiva de género, los datos indican que el TEA femenino sigue estando por debajo del masculino. Por lo que, las mujeres siguen presentando un perfil más vulnerable que los hombres aunque menos que en ejercicios anteriores.

En cuanto a las características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora refleja que los proyectos emprendedores identificados en la CAPV en el año 2012 tenían un tamaño medio de 1,3 empleados, lo que representa una disminución del tamaño medio con respecto a años anteriores. Aún así, la proporción de negocios emprendedores que no tenía ningún empleado disminuyó en el último año. Aunque las expectativas de empleo medio esperado a cinco años fueron de 4,2 empleados. Una vez más, la principal actividad a la que se dedicaron la mayoría de negocios emprendedores en el 2012 fue la prestación de servicios (74,4%), y más concretamente la prestación de servicios orientados al consumidor final (43,5%).

La orientación innovadora de los negocios emprendedores con productos o servicios novedosos para todos/algunos de sus clientes aumentaron a 4 de cada 10 en el 2012, al igual que, lo hicieron los proyectos que afirmaban no tener ningún/algún competidor ofreciendo el mismo producto o servicio a 5 de cada 10. De igual manera, la orientación internacional de los proyectos emprendedores volvió a aumentar ligeramente, especialmente debido al aumento del peso de los negocios emprendedores con más de tres cuartas partes de sus clientes en el exterior, que pasó del 3,9% en el 2011 al 6,8% en el 2012.

Desde el 2011, los datos referidos a la inversión informal en la CAPV reflejaban un moderado descenso en el capital semilla requerido por los proyectos de negocio nacientes. En el 2012 se mantiene en 20.000 euros el valor mediana del capital necesario para la puesta en marcha de un proyecto empresarial. Aunque, desciende considerablemente el porcentaje de financiación que asume el propio emprendedor (de 10.000 a 5.000 euros). Así, la inversión informal cobra un especial protagonismo como medio de financiación ya que un 3,1% de las personas adultas entre 18 y 64 años decidieron invertir su propio dinero en una iniciativa emprendedora ajena. Este buen dato sitúa a la CAPV en una destacada posición a nivel internacional y se convierte en la segunda Comunidad Autónoma que presenta una tasa de inversión informal más elevada, sólo superada por Cataluña.

El perfil de este inversor privado, por lo general, es un hombre, de aproximadamente 46 años, con estudios superiores y que se encuentra en situación laboral activa. Además cabe destacar que un porcentaje importante de estos inversores poseen una experiencia y trayectoria empresarial que les permite asesorar y transferir conocimiento a los proyectos en los que invierten. Estos datos evidencian una red estable de inversores más profesionales, donde no existe una relación familiar o de amistad previa con los emprendedores que lideran los pro-

yectos que financian. Figura más próxima a los business angels, que en el año 2012 representaron un 8,4% del total del colectivo, frente al 5,6% en el conjunto de España.

Respecto a las condiciones del entorno, desde el 2004 la infraestructura física continúa siendo el factor mejor valorado para emprender en la CAPV durante el 2012 (3,84 sobre 5). Mientras que las condiciones poco favorables han sido la educación primaria y secundaria (1,66 sobre 5), el apoyo financiero (1,96 sobre 5) y la dinámica del mercado interno (2,40 sobre 5). Además las valoraciones sobre el emprendedor y sobre su labor innovadora han empeorado. La comparación con España, nos lleva a identificar que el fomento de iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento, los programas gubernamentales, la propiedad intelectual, y la valoración de la innovación por el empresario vasco han sido condiciones más favorables en el entorno vasco.

Sin embargo, la dinámica de mercado ha sido una de las condiciones formales con la valoración más baja respecto a la media española. Finalmente, los expertos entrevistados en la CAPV consideran que el acceso a la financiación es el principal obstáculo para emprender. Por ello, recomiendan reforzar el apoyo financiero de iniciativas emprendedoras, las políticas gubernamentales y la educación/formación. Aunque también reconocen que el clima económico y la capacidad emprendedora han sido dos condiciones del entorno que han favorecido a la actividad emprendedora vasca durante el 2012.

GEM. EAE. Laburpen Exekutiboa 2012

Laburpen exekutiboa

Euskal Autonomia Erkidegoan jarduera ekintzailea (Total Entrepreneurial Activity, TEA) handitu egin da, bigarren urtez jarraian, eta %4,4an geratu da. Hala eta guztiz ere, oraindik urrun dago 2004-2006ko mailetatik, %5-%5,5 ingurukoak. Espainiari dagokionez, jarduera ekintzailea moteldu egin da. Nazioartean, EAEko emaitza apala da, Italiakoaren antzekoa eta Frantziakoa baino pixka bat txikiagoa. Gainerako autonomia erkidegoekin alderatuta, EAE azkeneko tokietan daude. Haren antzeko datuak dituzte Kantabriak, Nafarroak eta Madrilek.

Bestalde, sendotutako enpresen adierazlea orain ere handiagoa da EAEn. Adierazle horrek hobera egin du eta 3 urte eta erdi baino gehiagoko bizitza duten enpresen jabe den EAEko populazioaren %8,4ra iritsi da. Ehuneko horrekin, Finlandia eta Austriaren gainetik jarri da. Ekintzaile potentzialen adierazlea ere azpimarratzekoa da: %9 inguruan dago, GEM EAE proiektua hasi zenetik ehuneko handienetako bat. Antzeko egoera dute, besteak beste, Suitza, Alemania eta Danimarkan. EAEn enpresa ixteen kopuruak, gainerako herrialdeekin alderatuta, nahiko txikia izaten jarraitzen du eta itxiera horien arrazoi nagusia negozioaren errentagarritasunik eza da (%43,3).

EAEko ekintzailearen profila aurreko edizioetan ikusitakoaren oso antzekoa da. Ekintzaile gehienak gizonezkoak dira, 35 eta 45 urte artekoak, eta heziketa maila handikoak. Portaera ekintzailearen ikuspegitik, datuek iradokitzen digute beharrak eraginda sortutako enpresen proportzioa areagotu egin dela azken urteetan. Generoa kontuan hartuta, datuek erakusten digute emakumeen TEA gizonetzkoena baino txikiagoa dela. Horrenbestez, emakumeen profila gizonetzkoena baino zaurgarriagoa da, nahiz eta hobera egin duen aurreko urteekin alderatuta.

Jarduera ekintzailearen ondorio diren negozioen ezaugarriak aztertuta, EAEn 2012an identifikatutako proiektu ekintzaileek batez beste 1,3 langileko tamaina zuten. Aurreko urteekin alderatuta, batez besteko tamainak behera egin du. Hala eta guztiz ere, enplegatutako gabeko negozio ekintzaileen proportzioa jaitsi egin da azken urtean. Hurrengo bost urteetarako espero den batez besteko enplegua 4,2 langilekoa da. Aurten ere, negozio ekintzaile gehienek jarduera nagusia zerbitzuen sektorean dago (%74,4) eta, zehazki, azken kontsumitzaileari zuzendutako zerbitzuetan (%43,5).

Bezeroetako batzuei edo bezero guztiei produktu edo zerbitzu berriak eskaintzen dizkieten negozio ekintzaileen berrikuntza orientazioa areagotu egin da: egoera horretan dauden negozioak 10etik 4 izan ziren 2012an. Produktu edo zerbitzu bera eskaintzen duen lehiakiderik ez duten negozioen proportzioa ere handiagoa da, 10etik 5. Proiektu ekintzaileen nazioarteko orientazioak pixka bat egin du gora, bezeroen hiru laurden edo gehiago atzerrian dituzten negozio ekintzaileen proportzioa handitu egin delako, 2011n %3,9 izatetik 2012an %6,8 izatera.

2011z geroztik, EAEko inbertsio informalarik buruzko datuek beherakada txiki bat erakusten zuten negozio proiektu jaio berriek eskatzen zuten kapital hazian. 2012an enpresa proiektu bat abian jartzeko beharrezko kapitalaren mediana 20.000 eurotan zegoen. Hala ere, nabarmen jaitsi da ekintzaileak berak jartzen duen finantzaketaren ehuneko (10.000 eurotik 5.000 eurora). Horrenbestez, inbertsio informalak protagonismo berezia hartzen du finantzabide bezala. Izan ere, 18 eta 64 urte arteko pertsona helduen %3,1ek dirua beste norbaiten ekimen ekintzailean inbertitzea erabaki zuten. Datu on horrek EAE nazioartean oso kokapen egokian jartzen du eta Kataluniaren atzetik, inbertsio tasa informalik handiena duen bigarren autonomia erkidegoa da.

Inbertsiogile pribatu horren profila, oro har, hauxe da: gizonetzkoa, 46 urte inguruko, goi mailako ikasketak dituen eta lan egoera aktiboan dagoena. Gainera, azpimarratzekoa da inbertsiogile horien ehuneko garrantzitsu batek enpresa esperientzia eta ibilbidea duela eta horregatik, inbertsioa jasoko duten proiektuetara aholkuak eta jakintza eramanez dezan. Datu horiek inbertsiogile profesionalagoen sare egonkorra uzten dute agerian. Inbertsiogile horiek ez dute familiako harremanik edo alde aurretiko adiskidetasun harremanik finantzatzen dituzten proiektuen buru diren ekintzaileekin. Nolabait esan daiteke business angelsen irudira hurbiltzen dira. 2012an multzo osoaren %8,4 izan ziren eta Espainian, berriz, %5,6.

Inguruneko baldintzei dagokienez, 2004az geroztik azpiegitura fisikoak dira EAEn 2012an ere ekiteko balorazio handieneko faktorea (3,84 5en gainean). Ez dira hain aldekoak lehen eta bigarren hezkuntza (1,66 5en gainean), finantza laguntza (1,96 5en gainean) eta barne merkatuaren dinamika (2,40 5en gainean). Gainera, ekintzailearen eta eginkizun berritzailearen inguruko balorazioek okerrera egin dute. Espainiarekin alderatuz gero, gure inguruan balorazio hobea jasotzen dute hazteko potentzial handiko enpresa ekimenen sustapenak, gobernua abian jarritako programek, jabetza intelektualak, eta euskal enpresaburuen aldetik berrikuntzaren balorazioak.

Baina, merkatuaren dinamikak oso balorazio eskasa jaso du, Espainiako batez bestekoarekin alderatuta. Azkenik, EAEn elkarrizketatutako adituek uste dute finantzaketa eskuratzea dela ekiteko eragozpen nagusia. Horregatik, ekimen ekintzailei eskainitako finantza laguntza, gobernuaren politikak eta heziketa/prestakuntza sendotzea gomendatzen dute. Hala ere, onartzen dute inguruneko bi baldintzek —giro ekonomikoak eta gaitasun ekintzaileak— lagundu diotela 2012an EAEn jarduera ekintzaileari.

GEM. Communauté Autonome du Pays Basque. Résumé Exécutif 2012

Résumé exécutif

L'activité entrepreneuriale (Total Entrepreneurial Activity, TEA) dans la CAPB augmente pour la seconde année consécutive pour se situer à 4,4%, même s'il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour revenir aux 5-5,5% des années 2004-2006. Cette augmentation surprend par rapport à la stagnation nationale et à l'échelle internationale, le résultat est plutôt discret, similaire à celui de l'Italie et légèrement inférieur à celui de la France. Dans la liste des Communautés Autonomes espagnoles, la Communauté Autonome Basque occupe les derniers postes, avec des données similaires à celles de la Cantabrie, la Navarre et la Communauté de Madrid.

En revanche, l'indicateur des entreprises consolidées continue d'être fort dans la CAPB et s'améliore pour atteindre 8,4% de la population basque propriétaire d'entreprises de plus de trois ans et demi d'ancienneté, dépassant de peu la Finlande et l'Autriche. On relève aussi l'indicateur des entrepreneurs potentiels, qui se situe à 9%, l'un des plus hauts chiffres présentés dans le projet GEM CAPB depuis ses débuts. Cette situation est similaire à celle de pays comme la Suisse, l'Allemagne et le Danemark. Les données comparatives de fermetures d'entreprises dans la CAPB restent réduites et motivées par le manque de rentabilité de l'affaire (43,3%).

Le profil de l'entrepreneur de la CAPB reste très similaire à celui des éditions précédentes. La plupart des entrepreneurs sont des hommes âgés de 35 à 45 ans, dotés d'un haut niveau de formation. Du point de vue de l'attitude entrepreneuriale, les chiffres suggèrent que la proportion d'entreprises créées par nécessité a augmenté ces dernières années. Si on tient compte de la perspective de genre, les mêmes chiffres indiquent que le TEA féminin reste en-dessous du masculin, les femmes continuant de présenter un profil plus vulnérable que les hommes, moins toutefois que dans les exercices précédents.

Concernant les caractéristiques des affaires résultant de l'activité entrepreneuriale, on s'aperçoit que les projets entrepreneuriaux identifiés dans la CAPB en 2012 avaient une taille moyenne de 1,3 salarié, ce qui représente une diminution de la taille moyenne par rapport aux années précédentes. Malgré tout, la proportion de nouvelles entreprises sans aucun salarié a diminué pour la même période. Néanmoins, les attentes d'emploi moyen attendu à cinq ans ont été de 4,2 salariés. Une fois de plus, la principale activité visée par les nouveaux entrepreneurs en 2012 a été la prestation de services (74,4%), et plus concrètement la prestation de services orientés au consommateur final (43,5%).

Le caractère innovant des nouvelles entreprises, avec des produits ou des services nouveaux pour tous/certains de leurs clients, a augmenté à 40% en 2012, de même que les projets affirmant n'avoir aucun/peu de concurrents offrant le même produit ou service sont passés à 50%. L'orientation internationale des nouveaux projets a continué d'augmenter légèrement, en raison surtout de l'augmentation du poids des activités entrepreneuriales ayant plus des trois quarts de leurs clients à l'extérieur, passant de 3,9% en 2011 à 6,8% en 2012.

Depuis 2011, les données relatives à l'investissement informel (*business angels* ou « anges investisseurs ») dans la CAPB reflétaient une baisse modérée du capital d'amorçage requis par les projets d'affaires naissants. En 2012, la valeur moyenne du capital nécessaire à la mise en route d'un projet d'entreprise se maintient à 20.000 euros, même si le pourcentage de financement assumé par le propre entrepreneur chute considérablement (de 10.000 à 5.000 euros). Ainsi, le rôle des anges investisseurs acquiert une importance majeure comme moyen de financement puisque 3,1% des adultes entre 18 et 64 ans ont décidé d'investir leur propre argent dans l'initiative entrepreneuriale d'une autre personne. Ce bon chiffre situe la CAPB dans une position enviable au niveau international et la convertit en la deuxième Communauté Autonome en taux d'investissement informel, dépassée seulement par la Catalogne.

Le profil de cet investisseur privé est en général celui d'un homme d'environ 46 ans, avec des études supérieures et actif. Il faut souligner aussi qu'un pourcentage important de ces « anges » possèdent une expérience et une trajectoire entrepreneuriale qui leur permet de jouer un rôle de conseiller et de porteur de connaissances

dans les projets auxquels ils participent. Ces données mettent en évidence un réseau stable d'investisseurs plus professionnels, dans lequel il n'existe aucune relation familiale ou d'amitié préalable avec les entrepreneurs qui dirigent les projets objets du financement. Un cas de figure plus proche des business angels, qui en 2012 ont représenté 8,4% du total du collectif, contre 5,6% dans l'ensemble de l'Espagne.

Concernant les conditions liées à l'environnement, depuis 2004, l'infrastructure physique demeure le facteur le plus apprécié pour entreprendre dans la CAPB en 2012 (3,84 sur 5). Alors que parmi les conditions peu favorables, on relève l'éducation primaire et secondaire (1,66 sur 5), le soutien financier (1,96 sur 5) et la dynamique du marché interne (2,40 sur 5). De plus, la valorisation de la société à l'égard des entrepreneurs et de leur travail en matière d'innovation a empiré. La comparaison avec l'Espagne nous amène à identifier que l'encouragement d'initiatives entrepreneuriales à haut potentiel de croissance, les programmes gouvernementaux, la propriété intellectuelle et la valorisation de l'innovation par l'entrepreneur basque, se sont révélées comme des conditions plus favorables dans l'environnement basque.

Néanmoins, parmi les conditions formelles, la dynamique du marché est celle qui remporte la pire note par rapport à la moyenne espagnole. Finalement, les experts interrogés dans la CAPB considèrent que l'accès au financement est le principal obstacle à la création d'entreprise et recommandent donc de renforcer le soutien financier aux initiatives entrepreneuriales, les politiques gouvernementales et l'éducation/formation. Même s'ils reconnaissent aussi que le climat économique et la capacité entrepreneuriale ont été deux conditions de l'environnement qui ont favorisé l'activité entrepreneuriale basque en 2012.

GEM. Basque Country. Executive Summary 2012

Executive summary

The Basque entrepreneurship activity (Total Entrepreneurial Activity, TEA) has increased for the second year in a row, finding itself at 4.4%, still having a little way to go to reach the levels of 2004 and 2006, being between 5% and 5.5%. This increase contrasts with the stagnating results of the country. In the international field, the results are a little more discreet, being similar to those of Italy and slightly less than France. In comparison to the rest of the Spanish Autonomous Communities, the Basque Country finds itself in one of the lowest positions, with results similar to those of Cantabria, Navarra and Madrid.

On the other hand, the results of established firms continue to have strong performance levels in the Basque Country. This indicator has improved, with 8.4% of the Basque population owning their own firm and being active for more than 3 and a half years, slightly exceeding levels of Finland and Austria. In addition, it is worth pointing out the levels of potential entrepreneurs at 9%, being one of the highest levels presented in the Basque Country GEM project since its beginning. These levels are similar to countries such as Switzerland, Germany and Denmark. The comparative figure of entrepreneurial closures in the Basque Country continues to decrease, being motivated by the lack of business profitability (43.3%).

The entrepreneurial profile for the Basque Country is similar to previous editions. The majority are men between 35 and 45 years, with a high level of education/training. In terms of entrepreneurial behaviour, data suggests that the rate of firms created for necessity has increased in the past years. With regards to gender, the data suggest that the rate of female TEA is still lower than the male equivalent. Women, therefore, still present a more vulnerable profile than men although less than in previous years.

With respect to the characteristics of resulting businesses arising from entrepreneurial activity, we can see that the entrepreneurial ventures identified in the Basque Country in 2012 had an average size of 1.3 employees, which represents a decrease in the average size compared to previous years. Even so, the proportion of entrepreneurial ventures with no employees decreased in the last year. While the average employment expectations for the following five years were 4.2 employees. Once again the majority of entrepreneurial ventures in 2012 revolved around services (74.4%), particularly consumer-oriented services (43.5%).

Increases were seen in the innovative orientation of entrepreneurial ventures with new products or services for some or all customers, rising to 4 out of 10 in 2012, as well as in ventures with little or no competition, offering the same products or services, rising to 5 out of 10. In the same way, the international orientation of entrepreneurial ventures rose slightly once again, especially due to the increased importance of business ventures with more than three quarters of their customers located abroad, which went from 3.9% in 2011 to 6.8% in 2012.

Since 2011, the data on informal investment in the Basque Country reflected a moderate decrease of required seed money for nascent ventures. In 2012 the median amount of venture capital necessary for starting a new business activity remains at €20,000. There has, however, been a considerable decrease in the percentage of financing assumed by the entrepreneur (from €10,000 to €5,000). Thus, informal investment takes on a special role as a means of funding as 3.1% of adults between 18 and 64 years decided to invest their own money in a third-party business venture. This excellent result situates the Basque Country in a prominent international position, making it the second Autonomous Community with the highest informal investment rate, being led by Cataluña.

The standard profile of this private investor is male, around 46 years old, with university education and currently part of the active working population. Moreover, it is interesting to point out that a high percentage of these investors have experience and an entrepreneurial trajectory that allow them to assess and transfer knowledge to the projects they invest in. This data shows a stable network of professional investors with no previous relationship with the promoter of the venture being funded. This figure is closer to that of business angels, which in 2012 represents 8.4% of the total, versus 5.6% in Spain.

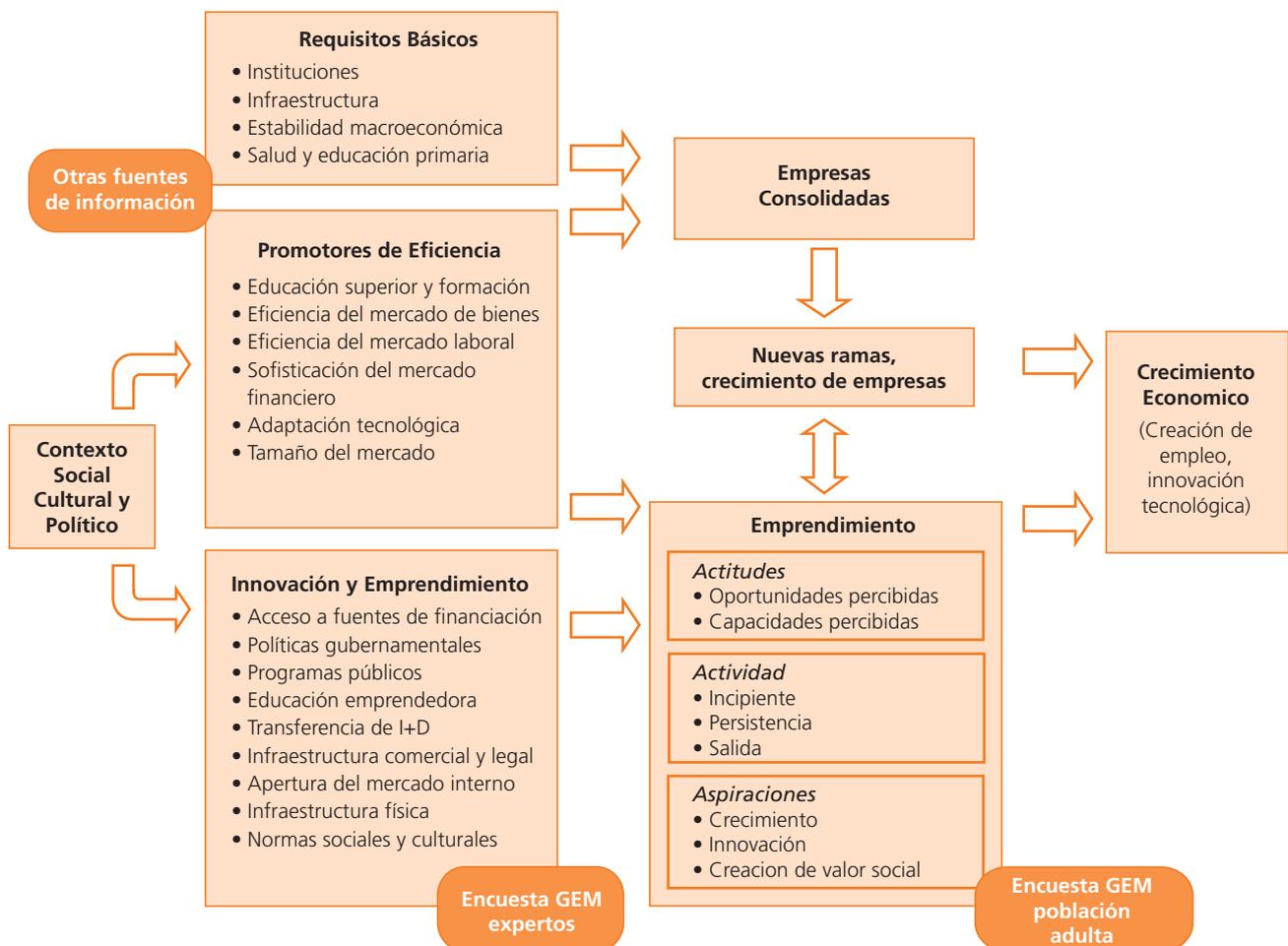
With regards to the conditions of the environment, since 2004 the physical infrastructure is still the most important factor for entrepreneurship in the Basque Country in 2012 (3.84 out of 5) and the internal market dynamics (2.4 out of 5). Additionally, the assessments of the entrepreneur and his/her innovative work have declined. Comparing with Spain, it is easy to see that the increase in promoting entrepreneurial ventures with high growth potential, government programs, intellectual property, and the assessment of innovation by Basque entrepreneurs have been favourable in the Basque environment.

However, the market dynamics is one of the lowest rated formal conditions in regards to the Spanish average. Finally, interviewed experts in the Basque Country consider that access to financing is the main obstacle for entrepreneurship. For this reason, it is recommended to strengthen financial support for entrepreneurial ventures, government policies and education/training. It is also recognized that the economic climate and the entrepreneurial capacity have been two environmental conditions that have favoured the Basque entrepreneurial activity during 2012.

El modelo conceptual GEM

El análisis tradicional sobre el crecimiento económico ha tendido a concentrarse en el impacto de las grandes corporaciones y ha descuidado, en gran medida, el estudio del grado de innovación y competencia que las pequeñas y nuevas empresas han inyectado en el conjunto de la economía. El modelo conceptual que subyace en el Proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) recoge estas dos visiones y desarrolla un modelo integrador que considera el impacto económico de todas las empresas de un país o región. Además, tal y como muestra el Gráfico 1 el modelo GEM relaciona el contexto social, político y cultural con tres grupos de factores que caracterizan el entorno emprendedor y coinciden con diferentes fases de desarrollo de países y regiones (*Global Competitiveness Report, 2010-11*): economías basadas en factores de producción tradicionales, economías basadas en la eficiencia de los factores de producción y economías impulsadas por la innovación.

Modelo Conceptual GEM



Fuente: GEM Global Report, Kelley, Bosma y Amorós (2011).

Estas condiciones del entorno inciden por una parte sobre las actitudes ante el emprendimiento en la población en general y en el grado de aspiración y actividad de los emprendedores, así como en la capacidad de las empresas consolidadas en generar y desarrollar nuevas ideas que permitan su crecimiento. Ciertamente, estas últimas contribuyen al crecimiento económico a través de la creación de nuevos establecimientos o unidades de negocio que generan nuevos puestos de trabajo y renta (*intraemprendimiento*). Además, cuando una planta antigua es sustituida por otra nueva, es bastante común encontrarnos con nuevas aplicaciones tecnológicas en la nueva planta que conducen a un nivel superior de productividad. Estos nuevos establecimientos o unidades de negocio nacidas a modo de *spin-offs* de las grandes corporaciones, pero también con cada vez mayor frecuencia de las PYMES, pueden proceder tanto de empresas domésticas como de empresas multinacionales. En su conjunto, por lo tanto, la actividad emprendedora y el desempeño de las grandes corporaciones repercutirán en el crecimiento económico nacional o regional.

A medida que los países o regiones atraviesan las diferentes fases de desarrollo atendiendo a los factores en los que se sustenta su economía, las condiciones del entorno que favorezcan la dinámica emprendedora serán a su vez más específicas.

Así, en economías impulsadas por factores de producción tradicionales la provisión de condiciones básicas, como infraestructuras o el acceso a la educación primaria y atención sanitaria, serán prioritarias. Para los emprendedores con ambiciones a crecer, en cambio, la decisión de comenzar un nuevo negocio está supeditada a una serie de condicionamientos adicionales a los ya descritos anteriormente. Éstas estarán dirigidas a promover la eficiencia de los factores de producción, especialmente con el objeto de impulsar la actividad de emprendedores motivados por aprovechar oportunidades de negocio sobre aquellos que actúan por necesidad. Por último, las economías avanzadas reúnen los requisitos básicos y de eficiencia, pero requerirán además de éstos de condiciones aún más sofisticadas para favorecer el carácter innovador y orientación de crecimiento de los nuevos negocios.

En resumen, las condiciones del entorno, a través de las habilidades y motivación de aquellos que deseen emprender un nuevo negocio, afectan al dinamismo y demografía empresarial de una nación o región. Una combinación exitosa de estos elementos originará un incremento en el nivel de innovación y competencia del mercado, que debería generar, como resultado final, un efecto positivo en el crecimiento económico nacional o regional. El estudio de esta dinámica es la esencia de nuestro Proyecto GEM.

GEM relaciona el crecimiento económico con la interacción existente entre empresas establecidas y nuevas empresas, y nos ayuda a comprender mejor la razón por la cual el proceso de creación de empresas resulta vital para el conjunto de la economía. El informe elaborado por el equipo global GEM sostiene que la relación entre la capacidad emprendedora y el nivel de renta de un país o región, adquiere una forma de «U», de tal forma que países con bajos niveles de PIB per cápita muestran una elevada actividad emprendedora. Y en la medida que aumenta el nivel de desarrollo económico de los países, su actividad emprendedora disminuye paralelamente hasta un punto determinado, a partir del cual dicha actividad emprendedora vuelve a aumentar al incrementarse el nivel de PIB per cápita. En resumen, podemos pensar que naciones o regiones con distintos niveles de renta afrontan distintos retos. Así, políticas o instrumentos que son válidos o efectivos en una nación no necesariamente lo son en otras naciones o regiones.

Desde 1999, el Proyecto GEM se ha marcado como objetivo la construcción de una base de datos que permita el estudio armonizado entre distintos países y regiones de la capacidad emprendedora. La base de datos utilizada en la presente edición para la elaboración del informe GEM País Vasco se ha generado a partir de las siguientes fuentes:

- Entrevista telefónica a 2.000 encuestados de la población adulta de la CAPV para detectar si habían creado o tenían intención de crear en breve una empresa.
- Encuesta personal a 36 expertos en materia de creación de empresas de la CAPV, para conocer su opinión sobre las condiciones para emprender que afrontan los emprendedores.
- Datos secundarios procedentes de otras fuentes como US-CENSUS, EUSTAT, INE, Banco Mundial, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional.
- Información de las encuestas a la población adulta realizadas en todos los países, y comunidades autónomas españolas participantes en el Proyecto GEM.

A continuación procederemos con el desarrollo de los distintos apartados que componen el presente informe GEM País Vasco.

1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV: perspectiva internacional

El año 2012 supone la novena edición del informe *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Comunidad Autónoma del País Vasco, con una participación de 69 países siguiendo el mismo modelo metodológico y conceptual para medir la actividad emprendedora, dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico. Los 69 países participantes representan el 74% de la población mundial y el 87% del PIB del planeta, con 198.000 personas encuestadas este año. En cuanto al ámbito estatal, la cobertura GEM en las comunidades autónomas españolas es total, siendo una de las bases de datos regionales más potentes del proyecto GEM. La participación de la CAPV en este proyecto, a través del equipo GEM Euskadi, permite situar de manera adecuada la actividad emprendedora vasca en el contexto internacional.

El primer capítulo del informe GEM consta de los cuatro apartados siguientes:

- Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV.
- Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV.
- Posición internacional de la dinámica empresarial de la CAPV.
- Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional.

TEA (*Total Entrepreneurial Activity*)

El índice Actividad Emprendedora Total, TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) es la variable principal del proyecto GEM, y a través de ella se mide la actividad emprendedora de entre 0 y 42 meses de vida en los 69 países participantes.

Su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada en la creación tanto de *Empresas Nacientes* (cuya actividad en el mercado sea inferior a 3 meses), como de *Empresas Nuevas* (cuya actividad en el mercado haya supuesto el pago de salarios en un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).

Para realizar el cálculo definitivo de este indicador poblacional, se eliminan los elementos duplicados que puedan darse en cuanto a aquellas personas adultas que puedan estar implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (*Naciente* y *Nueva*). Es importante señalar que en este cómputo se incluye el autoempleo.

GEM nos permite así mismo disponer de otras 3 variables muy importantes para medir la dinámica empresarial y capacidad de generación de nuevos proyectos en nuestro entorno:

1. Empresas *Consolidadas*, porcentaje de población adulta implicada en empresas *con más de 42 meses de vida*.
2. *Cierres* de empresa, población adulta involucrada en ceses de negocios en los últimos 12 meses (julio 2011 - julio 2012).
3. Emprendedor *Potencial*, porcentaje de población adulta que ha declarado su intención de emprender en los próximos 3 años.

Comenzamos mostrando el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) de la CAPV involucrada en actividades emprendedoras en Fase de Gestación, en empresas Consolidadas, en Cierres Empresariales, así como aquellos que se están planteando emprender en los próximos tres años (Potencial Emprendedor). Posteriormente, exponemos la situación comparada de la CAPV en el entorno internacional agrupando a los 69 países participantes en tres conjuntos, en función de su nivel de desarrollo socio-económico¹:

- Economías en vías de desarrollo (*factor-driven*).
- Economías de desarrollo intermedio (*efficiency-driven*).
- Economías desarrolladas (*innovation-driven*).

1.1. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en la CAPV

En el año 2012 el 4,4% de la población activa vasca poseía un negocio de hasta 42 meses de vida (véase *Gráfico 1.1.1*). Más de la mitad (2,4%) de las iniciativas empresariales se corresponden con negocios en fase *Naciente* (0-3 meses) y el restante 2% son empresas en una fase más avanzada, las que denominamos *Empresas Nuevas* (3-42 meses).

Gráfico 1.1.1. Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2012



El *Cuadro 1.1.1* muestra que los datos del año 2012 confirman el cambio de tendencia que observábamos en el año 2011 respecto a los dos últimos años. La actividad emprendedora se incrementa por segundo año consecutivo en 1,5 puntos porcentuales, un 34% respecto al año 2011, si bien todavía queda recorrido para recuperar el 5-5,5% que registraba la CAPV, de manera más o menos estable, durante los años 2004-2006.

El incremento en la actividad emprendedora total influye positivamente en la población involucrada en *Empresas Nacientes* (0-3 meses), que mejora el dato de 2011 en cuatro puntos porcentuales y que le sitúa en un nivel solo superado en los años 2007 y 2008 en la CAPV. Tal y como preveíamos en el ejercicio

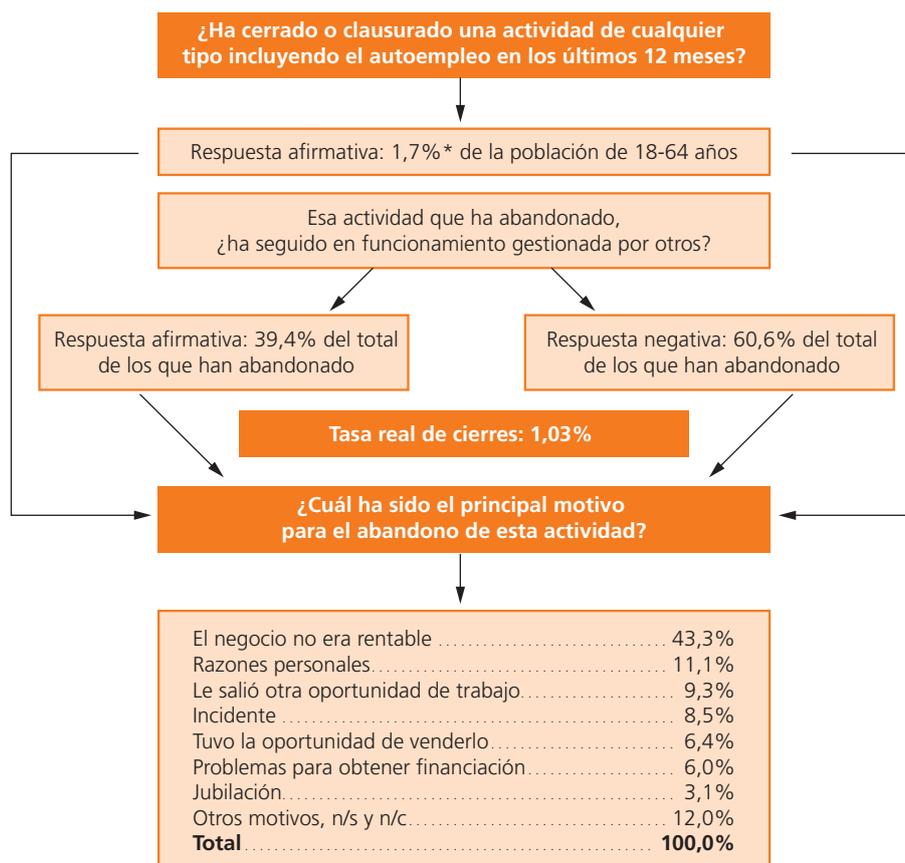
¹ El Informe Global de Competitividad clasifica a los países en tres grupos principales de desarrollo denominados en inglés *factor driven*, *efficiency driven* e *innovation driven*, términos que indican que sus economías están principalmente impulsadas por los factores tradicionales de producción, por los factores impulsores de su eficiencia y por la innovación y sofisticación de los negocios.

Cuadro 1.1.1. Evolución de la actividad emprendedora y dinámica empresarial de la CAPV 2004-2012

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TEA	5,29%	5,40%	5,44%	6,37%	6,85%	2,75%	2,5%	3,9%	4,4%
Nacientes	1,40%	1,96%	2,16%	2,80%	3,55%	1,45%	0,7%	2,0%	2,4%
Nuevas	3,92%	3,53%	3,29%	3,60%	3,30%	1,30%	1,8%	1,8%	2,0%
Consolidadas	6,55%	8,79%	5,37%	4,34%	8,95%	7,40%	6,8%	7,3%	8,4%
Potenciales	3,31%	4,45%	2,06%	4,16%	7,50%	3,52%	4,2%	9,0%	8,9%
Cierres	1,10%	1,08%	0,91%	0,60%	0,95%	1,35%	0,7%	1,7%	1,7%

anterior, también mejora levemente el dato de *Empresas Nuevas*, del 1,8% registrado en los años 2010 y 2011, se pasa a un 2% en 2012. El colectivo de población propietaria de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses de vida), mejora en más de un punto, situándose en un 8,4%. Esta variable es una de las que más fortaleza presenta en los nueve años de historia del informe GEM CAPV, regresando en el año 2012 a cifras muy cercanas a las alcanzadas en los años 2005 y 2008.

Gráfico 1.1.2. Abandono empresarial y motivo de abandono en la CAPV 2012



El indicador de emprendedores *Potenciales* se sitúa, por segundo año consecutivo, en un nivel comparativamente muy alto. Un 8,9% de la población vasca declara que tiene intención de emprender un nuevo negocio en los próximos 3 años, tasa que duplica la tasa de creación de empresas real registrada en el año 2012, 4,4%. En apartados posteriores de este informe observaremos que la crea-

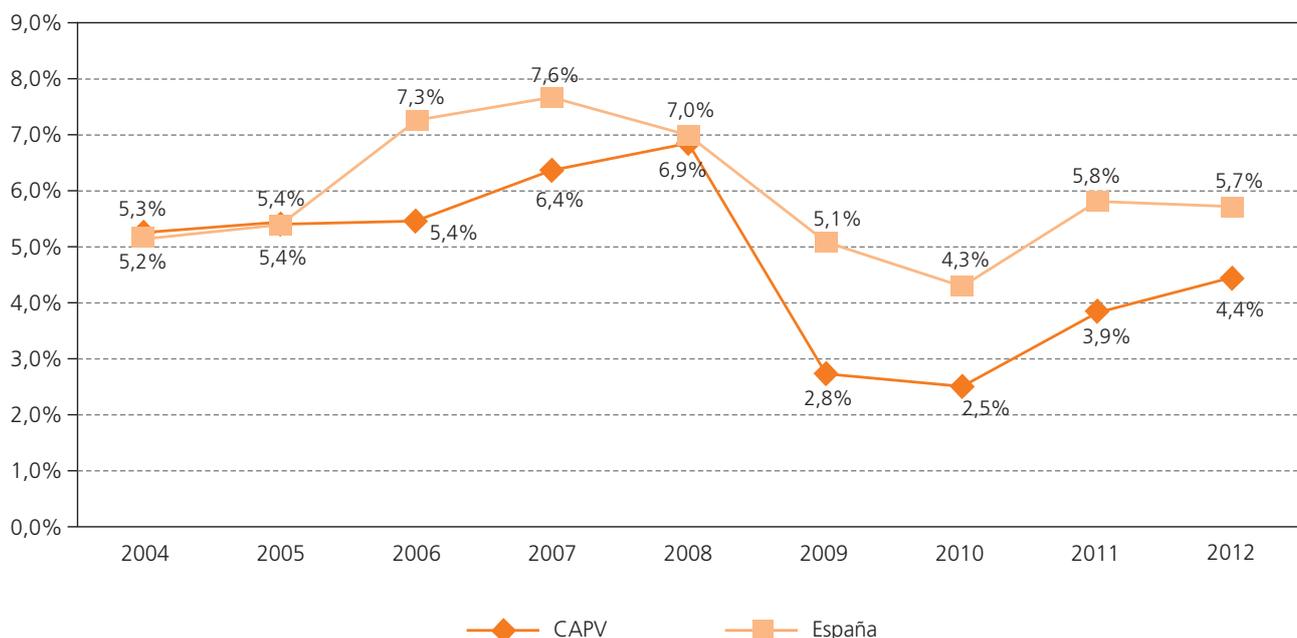
ción de empresas por razones de necesidad se ha elevado significativamente en los últimos ejercicios. Además, el autoempleo es una de las salidas al desempleo que más se está fomentando por parte de las instituciones públicas, sobre todo entre aquellos colectivos con menores perspectivas de inserción en el mercado laboral.

El Cuadro 1.1.1 nos muestra además que los Cierres de empresa en la CAPV del año 2012 se sitúan exactamente en el mismo nivel del año 2011, un 1,7%, y por tanto en máximos históricos GEM. El Gráfico 1.1.2 nos permite matizar este dato ya que casi el 40% de los abandonos suponen una continuidad del negocio con otros propietarios, por lo que el indicador real de cierre empresarial se situaría en un 1,03%.

El motivo de cierre o abandono más citado ha sido la falta de rentabilidad del negocio, 43,3%, con un incremento muy importante de 15 puntos con respecto al año 2011. Un 11,1% no da más detalles e indica como motivo de cierre las «razones personales», el 9,3% tuvo una oportunidad laboral que le llevo al abandono de la empresa y un 8,5% hace referencia a algún incidente. Un 6,4% afirma que aprovecho una oportunidad de venta del negocio. Los problemas para obtener financiación y la jubilación solo afectaron a un 6% y a un 3,1%, respectivamente.

El Gráfico 1.1.3 muestra la evolución de la actividad de creación de empresas en la CAPV y en España desde el año 2004 hasta el año 2012. Tras un año de recuperación prácticamente idéntica, la CAPV continúa experimentando una recuperación de la actividad emprendedora ante el estancamiento del dato estatal, que retrocede levemente del 5,8% al 5,7% este ejercicio.

Gráfico 1.1.3. Evolución del índice de actividad emprendedora, TEA, CAPV-España, 2004-2012



El Cuadro 1.1.2 muestra el porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de *Gestación o TEA* (Nacientes y Nuevas), *Consolidadas* y *Cierres* de empresa para los 69 países y comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2012. Al igual que en los apartados siguientes, en el cuadro desglosamos esta información por grupos de países, en función de su desarrollo económico:

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

Cuadro 1.1.2. Porcentaje de población adulta involucrada en empresas en fase de Gestación (TEA), empresas Consolidadas, y Cierres de empresa. Países en vías de desarrollo (Grupo 1), Países con desarrollo intermedio (Grupo 2), Países desarrollados (Grupo 3) y CCAA españolas, GEM 2012

	TEA 2012	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres		TEA 2012	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres
Países en vías de desarrollo (Grupo 1)				Países con desarrollo intermedio (Grupo 2)			
Zambia	41,46	3,84	13,19	Ecuador	26,61	18,92	5,29
Ghana	36,52	37,74	11,01	Chile	22,58	7,77	3,42
Uganda	35,76	31,25	21,98	Perú	20,21	5,10	4,88
Malawi	35,56	10,8	28,20	Colombia	20,11	6,72	4,53
Nigeria	35,04	15,67	5,54	Tailandia	18,94	29,69	1,53
Angola	32,39	9,06	13,07	Argentina	18,88	9,63	3,29
Botsuana	27,66	6,33	13,80	Namibia	18,15	3,17	7,44
Etiopía	14,73	10,2	1,84	Barbados	17,12	12,23	2,33
Pakistán	11,57	3,78	1,43	Brasil	15,44	15,19	3,22
Irán	10,79	9,53	2,68	El Salvador	15,26	9,39	5,73
Palestina	9,84	2,98	5,03	Costa Rica	15,04	3,33	2,56
Argelia	8,75	3,32	5,85	Trinidad & Tobago	14,96	7,19	3,78
Egipto	7,82	4,15	3,61	Uruguay	14,63	4,97	3,62
				Estonia	14,26	7,24	2,46
				Letonia	13,39	7,93	2,23
				China	12,83	12,45	2,43
				Turquía	12,22	8,68	3,26
				Méjico	12,11	4,67	2,63
				Panamá	9,46	1,86	1,45
				Polonia	9,36	5,81	2,35
				Hungría	9,22	8,1	2,83
				Rumanía	9,22	3,91	2,74
				Croacia	8,27	3,06	2,86
				Bosnia/Herzegovina	7,78	6,00	3,40
				Sudáfrica	7,32	2,32	4,14
				Malasia	6,99	6,96	1,24
				Macedonia	6,97	6,73	3,07
				Lituania	6,69	8,24	1,50
				Túnez	4,78	4,37	3,52
				Rusia	4,34	2,05	0,80

Cuadro 1.1.2. (Continuación)

	TEA 2012	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres		TEA 2012	% población adulta emp. Consolidada	% adulta cierres
Países desarrollados (Grupo 3)				CC.AA. españolas			
Estados Unidos	12,84	8,56	2,85	Cataluña	7,48	9,86	1,94
Singapur	11,56	3,10	2,04	Andalucía	6,10	8,75	1,97
Países Bajos	10,31	9,49	1,47	Melilla	5,92	4,64	1,52
Eslovaquia	10,22	6,38	2,97	C. Valenciana	5,83	9,19	1,92
Austria	9,58	7,61	2,28	Castilla La Mancha	5,62	9,89	1,81
Reino Unido	8,98	6,16	1,17	Castilla León	5,59	8,69	0,77
Portugal	7,67	6,23	2,05	Rioja	5,40	8,74	1,04
Taiwán	7,54	10,38	2,53	Baleares	5,31	6,44	1,78
Noruega	6,75	5,75	1,05	Galicia	5,13	10,46	1,48
Corea	6,64	9,57	2,01	Extremadura	5,06	10,18	1,44
Israel	6,53	3,78	2,50	Madrid	4,79	5,27	1,30
Grecia	6,51	12,27	3,66	Ceuta	4,71	5,53	1,85
Suecia	6,44	5,25	1,55	Canarias	4,61	7,20	1,33
Irlanda	6,15	8,32	1,22	Aragón	4,57	10,95	0,86
Finlandia	5,98	8,04	1,15	Madrid CA	4,45	5,74	1,32
Suiza	5,93	8,44	0,95	Navarra	4,41	7,08	0,64
España	5,70	8,74	1,60	Cantabria	4,39	10,95	1,13
Eslovenia	5,42	5,79	0,80	País Vasco	4,36	8,31	1,03
Dinamarca	5,36	3,45	1,08	Murcia	3,86	9,24	2,06
Alemania	5,34	4,95	1,15	Asturias	2,17	9,31	0,72
Bélgica	5,20	5,12	1,38				
Francia	5,17	3,23	1,20				
Italia	4,32	3,32	1,62				
Japón	3,99	6,11	0,61				

1.2. Perspectiva internacional de la actividad emprendedora de la CAPV

Este segundo apartado permite mostrar la posición comparativa de la actividad emprendedora vasca en el entorno de los 69 países y las comunidades autónomas españolas participantes en el proyecto GEM 2012. Como ya hemos adelantado, realizaremos este análisis diferenciando tres grupos de países y regiones en función de su nivel de desarrollo socio-económico:

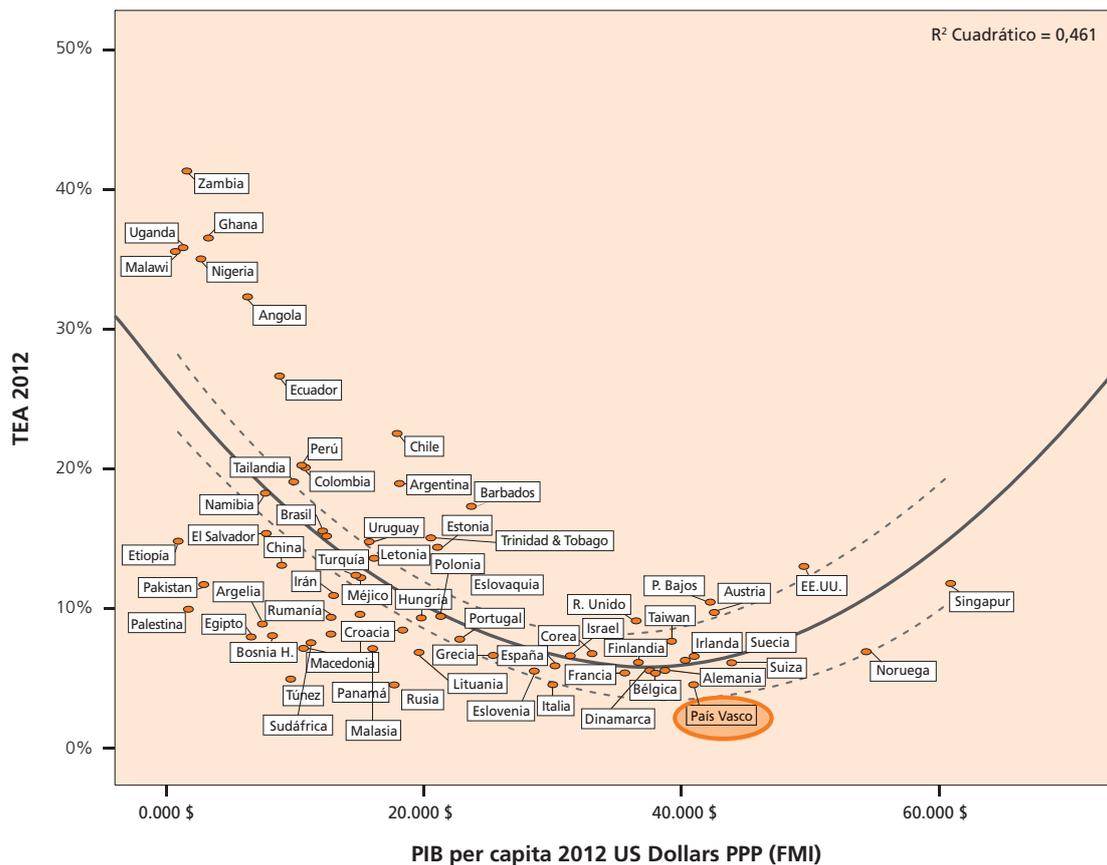
- Países en vías de desarrollo (*factor-driven*).
- Países con desarrollo intermedio (*efficiency-driven*).
- Países desarrollados (*innovation-driven*).

El *Gráfico 1.2.1* da sentido a la agrupación que realizamos de los países en función de su nivel de desarrollo económico. La curva muestra la relación en forma de «U» que existe entre la actividad emprendedora de un país y su Producto Interior Bruto *per cápita* (Acs et al., 2004). La actividad emprendedora total disminuye a la vez que mejora el nivel de desarrollo económico de un país, hasta un umbral crítico de PIB *per cápita*, a partir del cual la tasa de creación empresarial aumenta de nuevo.

Tradicionalmente, y con independencia del momento económico, la CAPV se sitúa por debajo de la curva principal en este gráfico, es decir, el índice emprendedor que presenta suele ser más reducido de lo que le corresponde en función de su desarrollo socio-económico. En la edición 2012, al menos, se encuentra en la zona que representa la media. El comportamiento de la CAPV es muy común también en los países nórdicos, Alemania y últimamente, Singapur.

Países como Zambia, Ghana, Uganda, Malawi, Nigeria o Angola se sitúan en el gráfico en el área superior izquierda de la curva, con tasas de creación empresarial que suponen que más del 30% de su población adulta está emprendiendo, pero con niveles de renta per cápita muy inferiores al resto de los países. La CAPV se sitúa con los principales países europeos y cerca de la mejor zona del gráfico, en términos de bienestar económico, representada por Singapur, Noruega y EE.UU.

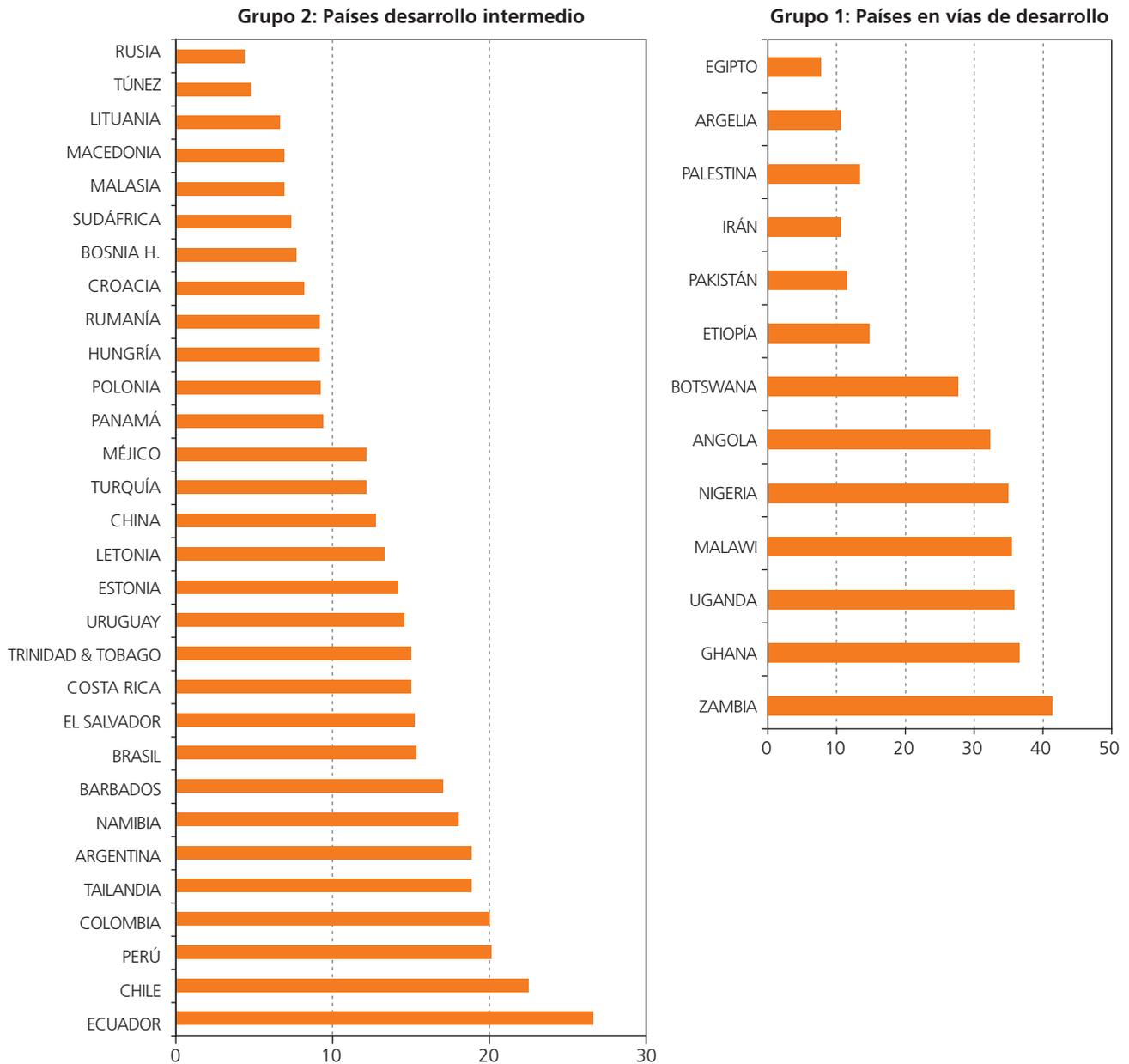
Gráfico 1.2.1. Relación cuadrática 2012 entre el índice TEA y el nivel de desarrollo económico (Correlación de Pearson = (-) 0,554 Sig. (bilateral) = 0,000, R2 cuadrática = 0,461, N = 67)



Siguiendo el esquema del *Cuadro 1.1.2*, el *Gráfico 1.2.2* muestra el nivel emprendedor de los países en vías de desarrollo (Grupo 1) y con desarrollo intermedio (Grupo 2) del entorno GEM. El Grupo 1 está representado por países fundamentalmente africanos en los que se observa claramente una menor tasa emprendedora entre aquellos países de mayor tradición musulmana y, por tanto, con mayores dificultades de acceso a la financiación de nuevas iniciativas empresariales. De igual manera, en el Grupo 2, el factor cultural vuelve a ser la variable que explica las diferencias de propensión emprendedora entre los

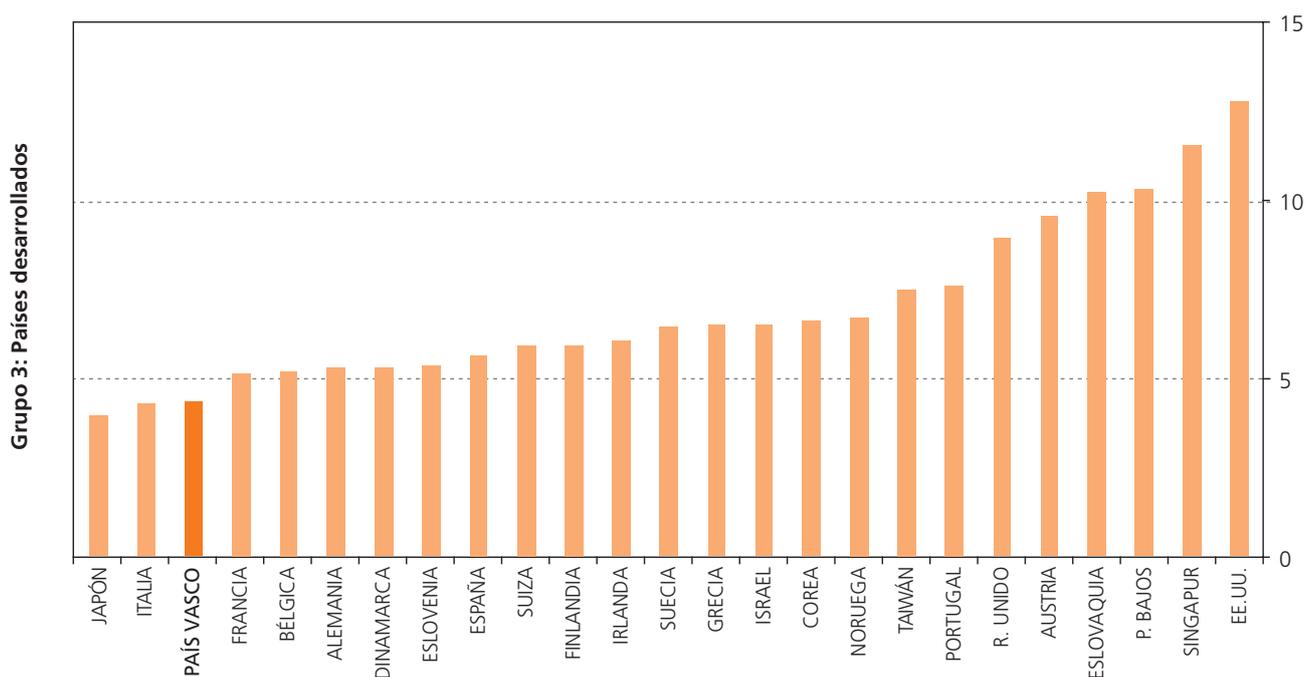
países. Los cuatro países con mayor porcentaje de población involucrada en nuevos negocios son Ecuador, Chile, Perú y Colombia, países iberoamericanos. Por el contrario, tres de los cuatro con peores resultados se sitúan en el Este de Europa: Rusia, Lituania y Macedonia.

Gráfico 1.2.2. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países con desarrollo intermedio (Grupo 2) y en vías de desarrollo (Grupo 1) 2012



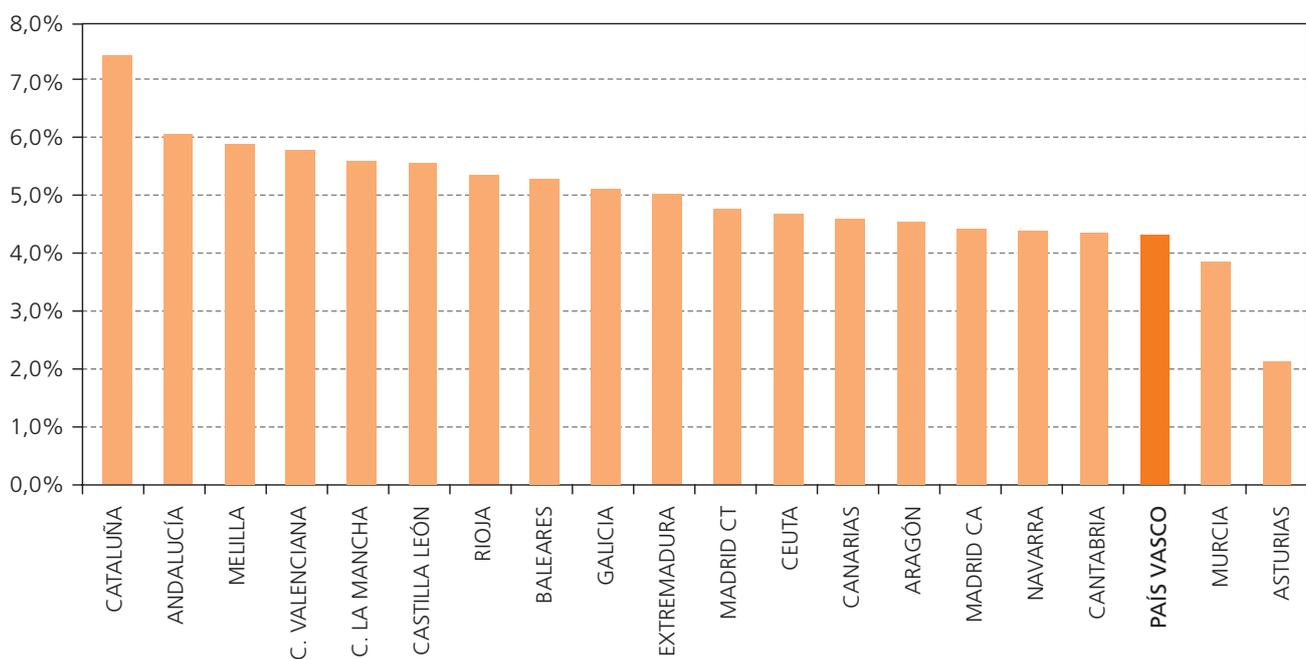
El Gráfico 1.2.3 muestra la situación emprendedora de los países desarrollados (Grupo 1). EE.UU. encabeza el ranking seguida de Singapur, Países Bajos y Eslovaquia, con tasas superiores al 10% de su población emprendiendo. La CAPV se sitúa en niveles similares a Dinamarca, Alemania, Bélgica, Francia e Italia, cerrando el gráfico el reducido dato nipón, que sufre una importante caída respecto del año anterior. La situación de la UE y España revela datos estables con un retroceso leve de Alemania, Francia y Bélgica. Solo Reino Unido y Países Bajos muestran avances positivos, mientras que Grecia, Portugal e Irlanda retroceden de manera significativa.

Gráfico 1.2.3. Actividad Emprendedora Total (TEA) en los países desarrollados (Grupo 3) 2012



El Gráfico 1.2.4 muestra la situación de las CCAA españolas. Cataluña destaca por ser la única región que supera el 7% de actividad emprendedora, seguida de Andalucía, Melilla y la Comunidad Valenciana. Las dos primeras presentan, junto con Murcia, los datos más elevados de abandono empresarial. Destaca sobremanera el retroceso de Canarias que el año pasado encabezaba el ranking, con un dato cercano al 7% y que en 2012 se encuentra en un nivel similar al de la CAPV. La CAPV se coloca de nuevo en los últimos puestos, con datos similares a los de Cantabria, Navarra y Madrid. Un año más, Asturias presenta el dato regional más reducido, con solo un 2,2% de su población involucrada en actividades emprendedoras.

Gráfico 1.2.4. Actividad Emprendedora Total (TEA) en las CCAA españolas 2012

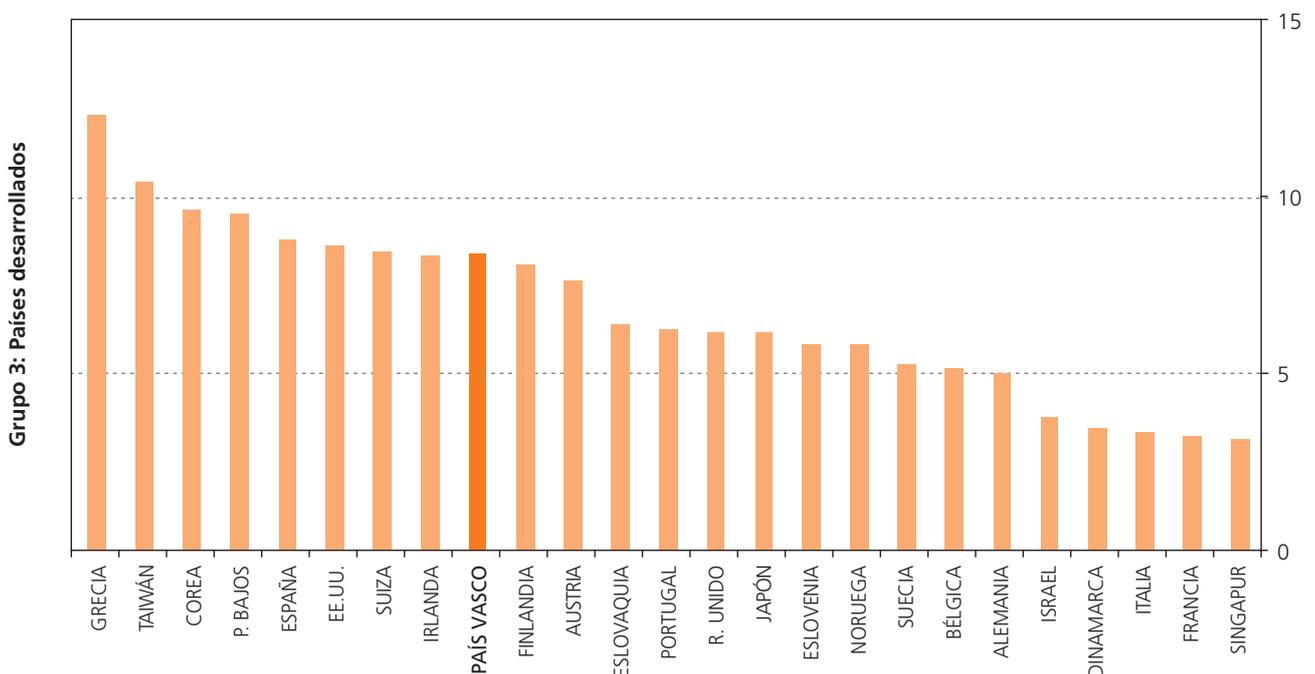


1.3. Posición internacional de la dinámica empresarial de la capv

El análisis de actividad empresarial consolidada de la CAPV lo vamos a limitar exclusivamente a los países del Grupo de desarrollo 3: países desarrollados. Tal y como se puede ver en el *Gráfico 1.3.1*, Grecia lidera el *ranking*, siendo por cuarto año consecutivo el país de la UE con una mayor índice de población propietaria de negocios consolidados, 12,3%.

El indicador de empresas *Consolidadas* (más de 42 meses) es el que tradicionalmente presenta mayor fortaleza en la CAPV, incluso en un ciclo económico recesivo como el que vivimos actualmente. De hecho, la CAPV ostenta una posición muy respetable, ocupando el noveno puesto de este *ranking* y el quinto de la UE.

Gráfico 1.3.1. Porcentaje de población adulta con Empresa Consolidada en los países desarrollados (Grupo 3) 2012



Singapur, Francia, Italia y Dinamarca se encuentran en los últimos lugares en el ranking de ese año. Debemos destacar que este es el sexto año consecutivo en que Francia ocupa la segunda peor posición en cuanto a población propietaria de negocios consolidados. Para terminar, es interesante reseñar que Italia tampoco presenta datos muy alentadores, sobre todo si tenemos en cuenta que, como ya hemos comentado, su actividad emprendedora es también muy escasa.

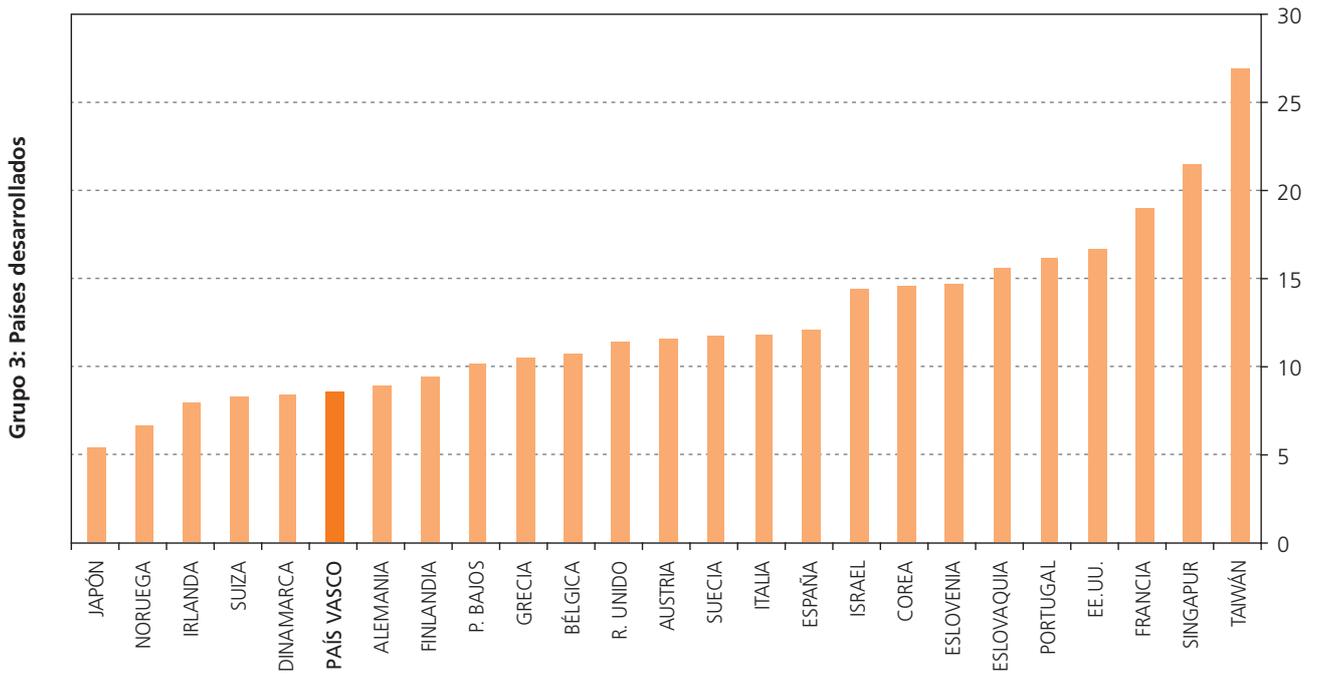
1.4. Potencial emprendedor de la CAPV en el contexto internacional

El potencial emprendedor de la CAPV de los dos últimos años (2011 y 2012) supone la mejor cifra de intención emprendedora futura recopilada por el proyecto GEM CAPV en toda su historia. En el año 2012 un 8,9% de población vasca declara su intención de emprender en los próximos 3 años, una cifra estable respecto al 9% registrado en el año 2011 y que permite esperar resultados positivos de actividad emprendedora en los próximos ejercicios (Véase *Cuadro 1.1.1*).

El *Gráfico 1.4.1* muestra que son Taiwán y Singapur, dos países del sudeste asiático los países que en el año 2012 presentan mayor potencial de emprender en el futuro, con un porcentaje de población dispuesta a crear una nueva empresa que supera el 20%. Francia, al igual que el año pasado, vuelve a

registrar un puesto muy destacado en el ranking, con un índice de emprendimiento futuro cercano al 20% de su población, que no se corresponde con su tasa real de creación empresarial: un país con tasas de creación empresarial en torno al 5% y con niveles de empresa consolidada muy limitados. La CAPV presenta una cifra muy similar a Dinamarca, Alemania y Finlandia. En el ámbito de las CCAA españolas destaca, de nuevo, Asturias con un índice muy limitado de actividad emprendedora actual y futura (véase Cuadro 1.1.2).

Gráfico 1.4.1. Porcentaje de la población adulta que espera emprender en los próximos 3 años en los países desarrollados (Grupo 3) 2012



2. Perfil del emprendedor

Distintos estudios han aportado evidencia sobre el papel del emprendimiento como elemento clave para la creación de empleo, creación de valor para las empresas y, en definitiva, como fuente de crecimiento económico². Es por ello importante conocer la figura del emprendedor, es decir, saber cuál es su perfil para poder diseñar políticas públicas adecuadas a las particularidades de este colectivo en nuestro entorno. Este capítulo dedicado al perfil del emprendedor de la CAPV se centra principalmente en el análisis de las características sociodemográficas de los emprendedores y los principales motivos para emprender. Por último, se incluye un apartado en el que se analiza el perfil del emprendedor desde la perspectiva de género.

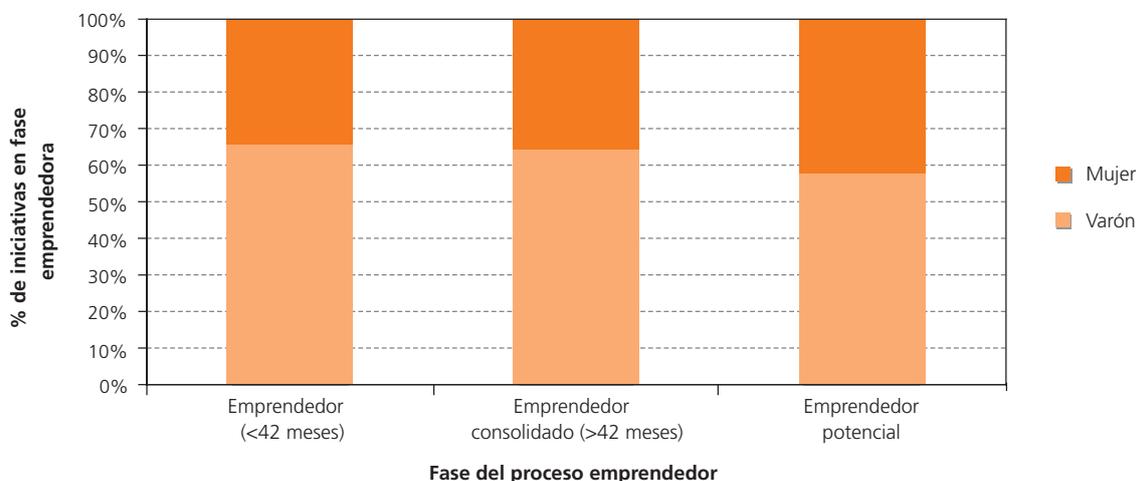
2.1. Perfil del emprendedor de la CAPV

En el siguiente apartado se describe el perfil de los emprendedores identificados en el 2012 dentro de la CAPV en función de la fase del proceso en la que se encuentran sus negocios: emprendedor (empresa creada con menos de 42 meses), emprendedor consolidado (empresa creada con más de 42 meses) y emprendedor potencial.

2.1.1. Actividad emprendedora y género

Al observar los datos (véase *Gráfico 2.1.1*), la presencia de la mujer sigue siendo inferior a la del hombre en las distintas fases del proceso emprendedor. En el caso de los emprendedores con empresas con menos de 42 meses, sólo el 34% son mujeres. Entre los emprendedores consolidados el 36% son mujeres, y por último entre los emprendedores potenciales el peso de las mujeres es del 42%. Por lo que la presencia de la mujer es menor en las fases más incipientes, lo que hace que no sea un dato muy positivo a favor de la igualdad de género.

Gráfico 2.1.1. Actividad emprendedora y género

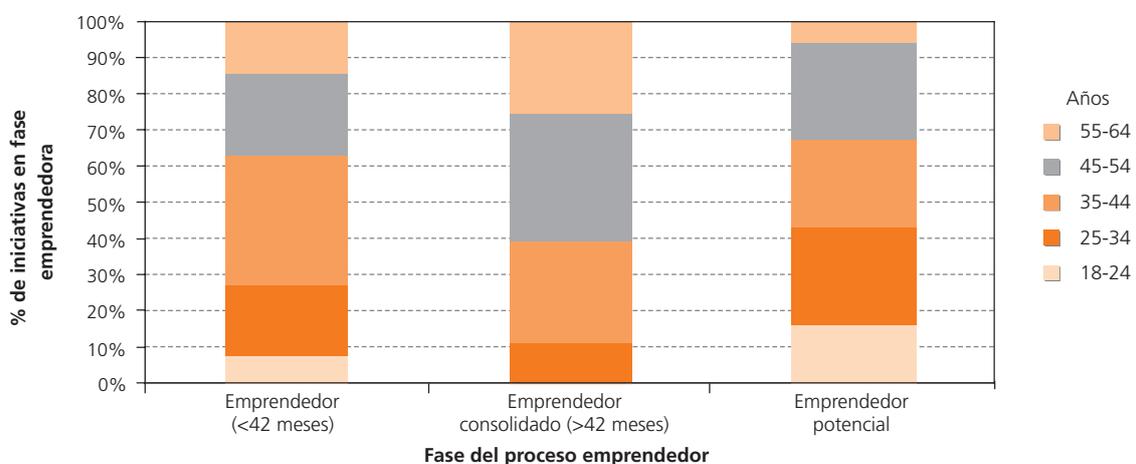


² Consultar trabajos de Audretsch y Keilbach (2004); González-Pernía et al. (2012); Van Stel et al. (2005).

2.1.2. Actividad emprendedora y edad

La edad media de los emprendedores cambia significativamente en función de la fase en la que se encuentre. En el caso de los emprendedores con empresas de menos de 42 meses, la media de edad es de 42 años, habiendo manteniéndose muy parecido al del ejercicio anterior (promedio de 40 años). En la fase de los emprendedores consolidados es de 47 años y en el caso de los emprendedores potenciales es de 37 años. La distribución de la edad de los emprendedores también es diferente dependiendo de la fase en la que se encuentre. En la fase del emprendedor consolidado el 61% tiene más de 45 años, mientras que en las otras fases no es tan significativo que haya emprendedores en este tramo de edad. En cambio, en la fase más inicial del proceso emprendedor (<42 meses) el 27% son jóvenes con menos de 34 años y en la fase de emprendedores potenciales el 47% de ellos tiene menos de 34 años. Aunque la distribución de la edad de la actividad emprendedora sea diferente en cada fase, responde a un proceso lógico del desarrollo profesional (véase *Gráfico 2.1.2*).

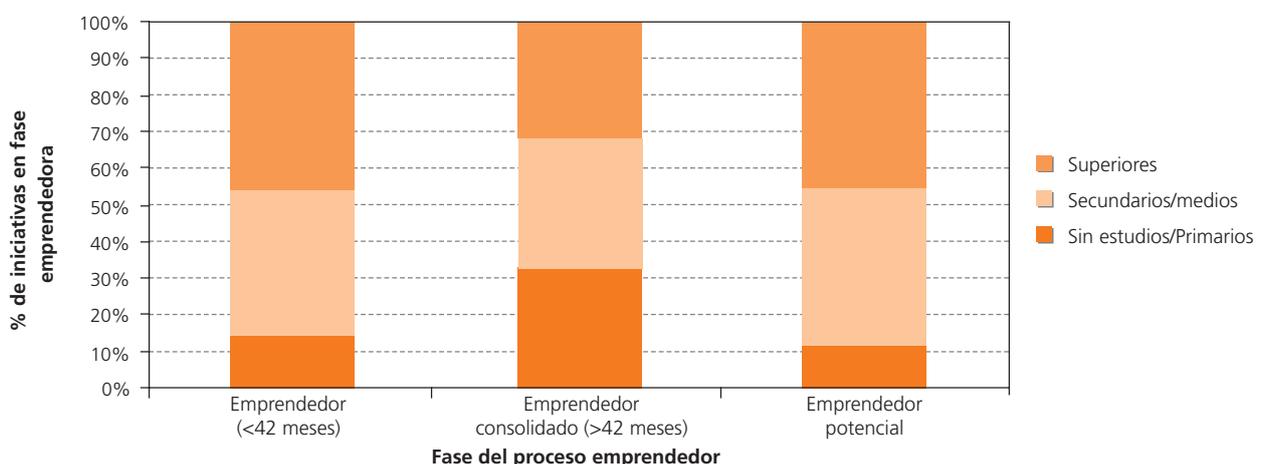
Gráfico 2.1.2. Actividad emprendedora y edad



2.1.3. Actividad emprendedora y nivel educacional

Como se puede observar en el *Gráfico 2.1.3*, la mayoría de los emprendedores cuenta con un nivel de estudios considerable. Tanto en la fase más inicial (<42 meses) como en la de emprendedor potencial, aproximadamente un 46% tienen estudios superiores. Por el contrario, en la fase inicial (<42 meses), un 14% de los emprendedores no tiene estudios o tiene estudios primarios y en la fase del emprendedor potencial un 11%, aunque en la fase del emprendedor consolidado abundan más los emprendedores sin estudios o con estudios primarios, siendo un 33% aproximadamente.

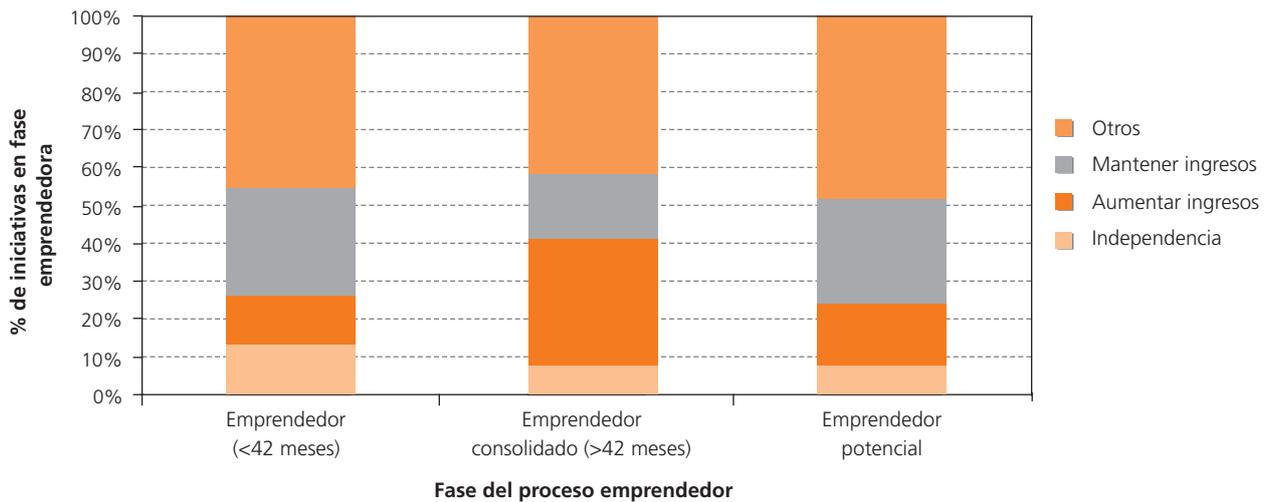
Gráfico 2.1.3. Actividad emprendedora y nivel educacional



2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender

En lo que a la motivación para emprender se refiere, en todas las fases del proceso emprendedor la razón principal que impulsa es una combinación de oportunidad y necesidad (razones sin especificar). No obstante, entre los emprendedores consolidados el deseo de aumentar los ingresos también es una razón de peso que les llevó a crear sus empresas. Los emprendedores (<de 42 meses) y los emprendedores potenciales, también afirman que mantener sus ingresos es una razón importante para involucrarse en el proceso (véase *Gráfico 2.1.4*).

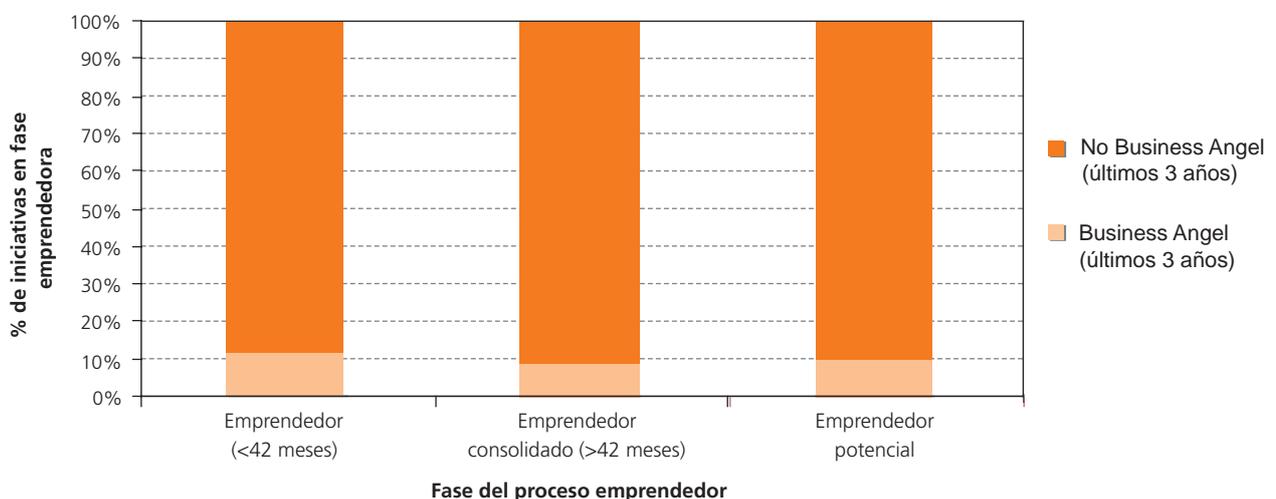
Gráfico 2.1.4. Actividad emprendedora y motivación a emprender



2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels

En cuanto a la experiencia como *Business Angels*, la mayoría de los emprendedores en todas sus fases nunca ha participado como inversor en ningún otro proyecto. Sólo el 8,7% de los emprendedores consolidados y el 9,1% de los emprendedores potenciales han ejercido como *Business Angels*. Este porcentaje es superior (11,5%) en el caso de los emprendedores con empresas con menos de 42 meses. No obstante, respecto a la muestra analizada en el año anterior, el porcentaje de *Business Angels* entre el colectivo analizado ha aumentado muy considerablemente, siendo este un dato positivo (véase *Gráfico 2.1.5*).

Gráfico 2.1.5. Actividad emprendedora y experiencia como Business Angels



2.1.6. Rasgos característicos de los emprendedores en cada una de las fases

Desde la perspectiva de las políticas públicas resulta interesante fomentar el emprendimiento en colectivos que hayan sufrido las consecuencias más drásticas de la crisis (ej. mujeres y mayores en situación de paro) y en colectivos que pueden ayudar a reactivar la economía (ej. creando empresas de alto valor añadido).

Emprendedor Potencial

- 59% son hombres y 42% mujeres
- Edad media: 36 años. El 47% cuenta con menos de 35 años.
- Nivel de estudios: sólo el 11% con estudios primarios. 45% estudios superiores.
- El 9% de ellos tienen experiencia como *Business Angels*.

Emprendedor

- El 66% son hombres y 34% mujeres.
- Edad media: 42 años. El 56% de ellos tiene entre 25 y 45 años.
- Nivel de estudios: el 40% tiene estudios secundarios, el 46% superiores.
- Un 11,5% de los emprendedores tiene experiencia como *Business Angels*.

Emprendedor Consolidado

- El 64% son hombres y 36% mujeres.
- Edad media: 47 años. El 61% tiene más de 45 años.
- Nivel de estudios: el 36% cuenta con estudios secundarios y el 32% tiene estudios superiores.
- Experiencia como *Business Angels* (9%).

Por ello, puede ser interesante continuar fomentando el emprendimiento femenino, ya que es un colectivo con mayor tasa de paro y menor tasa de emprendimiento. Por otra parte, es importante seguir fomentando el emprendimiento entre el colectivo juvenil para garantizar el futuro, pero al mismo tiempo sin descuidar el colectivo de los adultos, ya que existe entre éste un porcentaje considerable que debido a la crisis ha perdido el empleo y dada su experiencia laboral puede tener posibilidades de buscar una alternativa de trabajo en el emprendimiento.

Además, sería interesante fomentar el emprendimiento de alto crecimiento y valor añadido, al que se le podría dar respuesta con el fomento del emprendimiento entre la población con un alto nivel de estudios.

2.2. Tipos de comportamiento emprendedor

El objetivo de este apartado es describir cuáles son los principales motivos que han incidido en la creación de las nuevas empresas en la CAPV, incidiendo en los aspectos de oportunidad y necesidad.

Clasificación de la actividad emprendedora en función de su motivación

El proyecto GEM clasifica en tres categorías las iniciativas emprendedoras en función del tipo de motivación que las impulsó:

- Por aprovechamiento de una oportunidad: el emprendedor ha identificado una oportunidad de negocio y decide crear una empresa.
- Por necesidad o falta de alternativas de trabajo: el emprendedor por falta de trabajo por cuenta ajena, decide crear su propia actividad como sustento económico.
- Por otros motivos.

2.2.1. Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

En base al análisis de los resultados del estudio, el siguiente cuadro resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores en la CAPV en el 2012, sobre la población de 18-64 años de edad, distinguiendo entre las iniciativas que están en fase naciente (SU) y nueva o *Baby Business* (BB). Además, se analiza la tasa de actividad emprendedora (TEA) que aglutinaría a ambas (nacientes y *Baby Business*). Tal y como se aprecia, el 21,5% de emprendedores explica que le ha guiado la necesidad a la hora de crear su empresa. Este porcentaje es inferior a la del ejercicio anterior (2011), pero sigue siendo superior a los años anteriores (véase Cuadro 2.2.1), lo que indica que en esta coyuntura económica está cambiando el perfil de los emprendedores vascos. El porcentaje de emprendedores por necesidad es muy parecido en las empresas nacientes y en las *Baby Business* (entre 21,4% y 21,6%). Todavía sigue siendo la oportunidad la razón principal que motiva la creación de empresas (véase Cuadro 2.2.2).

Cuadro 2.2.1. Distribución de iniciativas emprendedoras en función de su fase y motivación principal para su puesta en marcha (% sobre población de la CAPV de 18-64 años)

Motivo de su creación	Tipo de iniciativa		
	Naciente (SU)	Nueva (BB)	TEA : SU+BB
Oportunidad pura	32,4%	31,5%	32%
Oportunidad en parte	46,1%	46,9%	44,2%
Necesidad	21,4%	21,6%	21,5%

Tal y como ha sido comentado anteriormente, desde el primer informe GEM País Vasco la oportunidad ha sido el motivo principal para la creación de empresas, pero desde el 2009 el emprendimiento por necesidad está creciendo de forma importante (aunque en este ejercicio haya sido un porcentaje menor que el anterior).

Cuadro 2.2.2. Evolución del tipo de comportamiento emprendedor en la CAPV como porcentaje de la población adulta y como porcentaje del TEA total

Año de medición	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2004	5,3 (100%)	4,4 (84%)	0,9 (16%)	n.d.
2005	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2006	5,4 (100%)	4,7 (87%)	0,7 (13%)	n.d.
2007	6,4 (100%)	5 (78%)	0,7 (10%)	0,7 (12%)
2008	6,8 (100%)	5,6 (82%)	0,8 (12%)	0,4 (7%)
2009	2,8 (100%)	2,2 (80%)	0,3 (10%)	0,3 (10%)
2010	2,5 (100%)	2,0 (80%)	0,4 (16%)	0,1 (4%)
2011	3,85 (100%)	2,8 (73%)	1 (26%)	0,05 (1%)
2012	4,36 (100%)	3,32 (76%)	0,94 (22%)	0,1 (2%)

Asimismo, si se comparan los datos de la CAPV con las del Estado (véase Gráfico 2.2.1), se aprecia que la motivación de los emprendedores de la CAPV es muy similar a la de los emprendedores del Estado y en ambos casos es la oportunidad el principal motivo de creación de empresas, el porcentaje es algo superior en el Estado.

Si se comparan los datos de la CAPV con las de otras comunidades del Estado (véase Gráfico 2.2.2), se observa que en todas las comunidades analizadas es el emprendimiento por oportunidad mayor que el emprendimiento por necesidad. Son dos las Comunidades Autónomas que tienen un porcentaje inferior de emprendimiento por necesidad que el País Vasco: Madrid y Asturias.

Gráfico 2.2.1. Distribución de la actividad emprendedora total 2009 en función del principal motivo de la creación

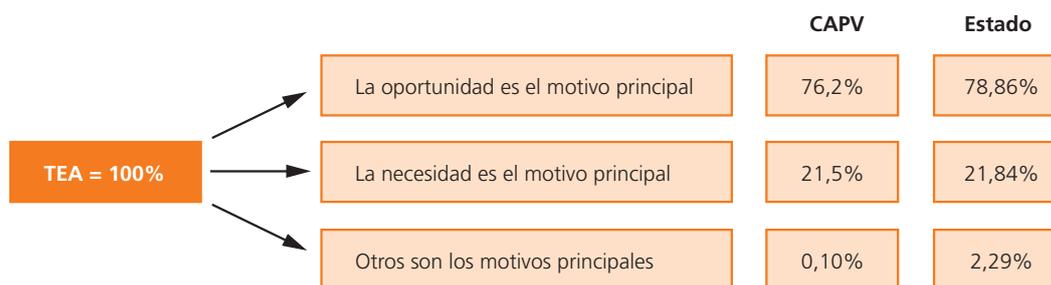


Gráfico 2.2.2. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en las CC.AA. españolas

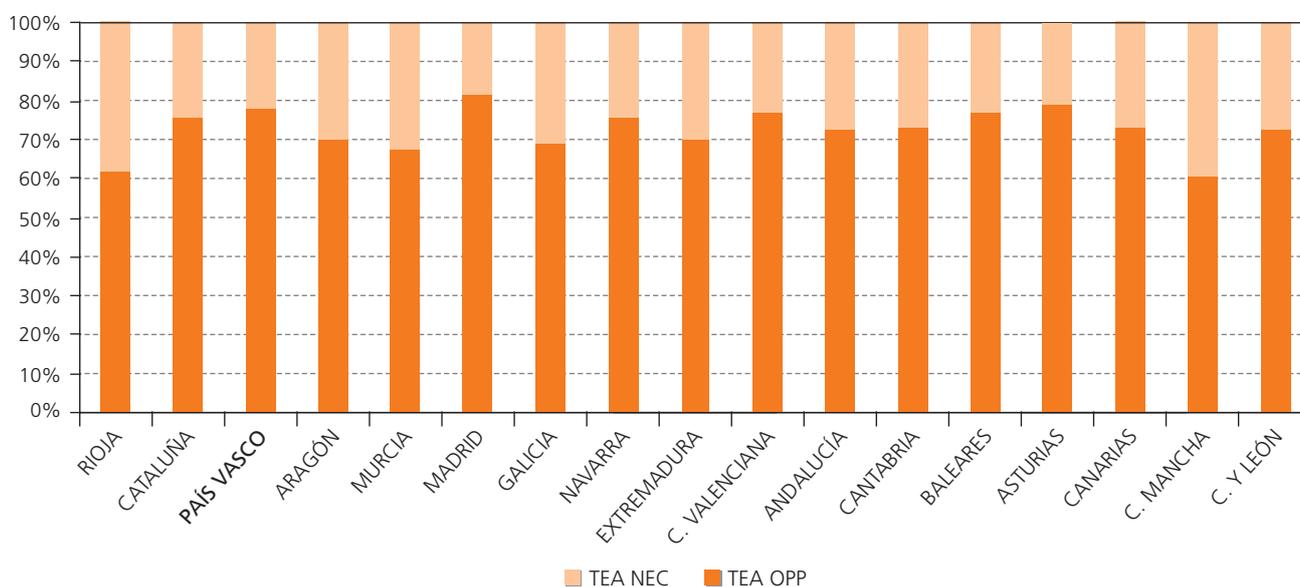
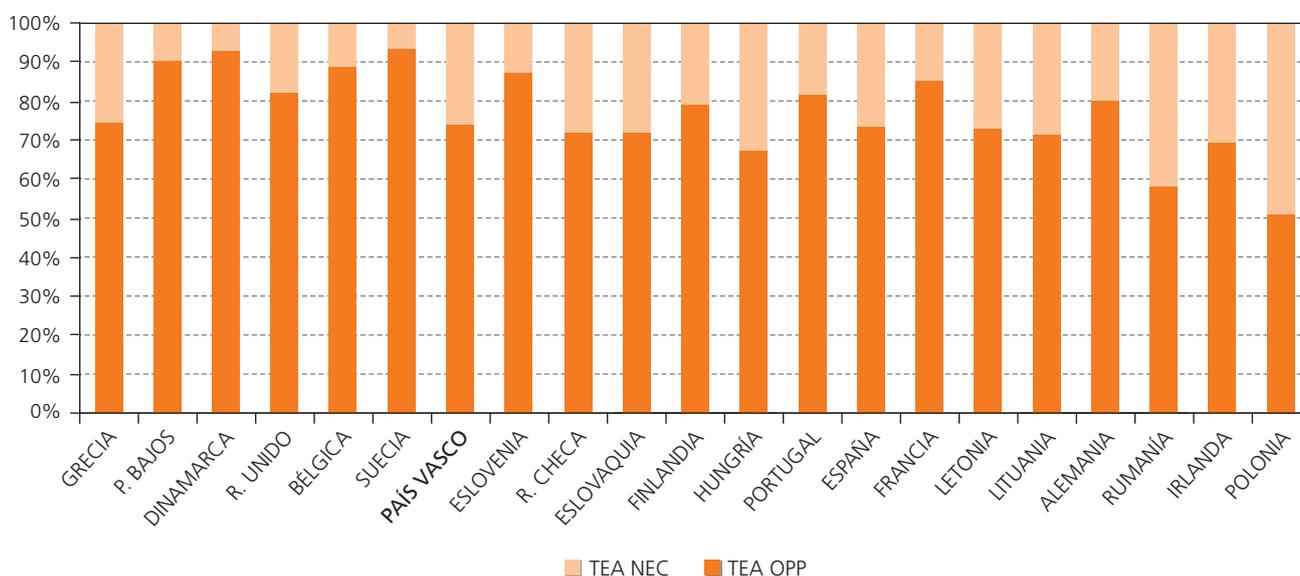


Gráfico 2.2.3. Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los Países UE participantes en GEM 2012



El claro predominio de la motivación de emprender por oportunidad es típico de los países desarrollados y se repite tanto en los países de la UE, así como en la mayoría de los países de la OCDE que participan en GEM. En este sentido en todos los países europeos que participan en el proyecto GEM se observa que el emprendimiento por oportunidad es superior al emprendimiento por necesidad. Los países con un porcentaje superior de emprendimiento por necesidad son Grecia, R. Checa, Eslovaquia, Hungría, España, Lituania, Letonia, Rumania, Irlanda y Polonia. Los países con alto PIB de Europa que presentan un mayor porcentaje de emprendimiento por oportunidad, son países como: Países Bajos, Dinamarca, Suecia, Francia, Alemania y Eslovenia (véase *Gráfico 2.2.3*).

2.3. Análisis del perfil del emprendedor desde la perspectiva del género

Este apartado se centrará en describir las diferencias existentes entre los emprendedores femeninos y masculinos, analizando aspectos como las habilidades para la creación de empresas, la edad del colectivo emprendedor y el nivel de estudios. También se analizarán los motivos que impulsan a los emprendedores y emprendedoras a crear su propia empresa.

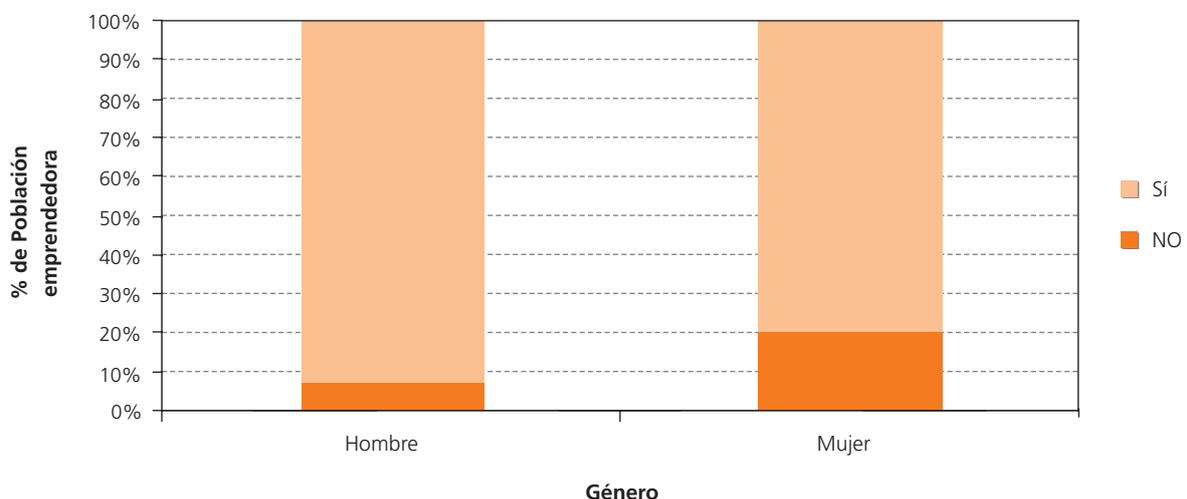
Aunque no existan diferencias importantes en las habilidades y cualidades necesarias para iniciar un proceso emprendedor entre los hombres y las mujeres, la realidad muestra que la tasa de actividad emprendedora femenina es significativamente más baja que la masculina. Este gap justifica un análisis exhaustivo del emprendimiento desde el punto de vista del género.

Este apartado compara el perfil de las emprendedoras con el de los emprendedores analizando las características demográficas y psico-sociales de ambos colectivos y su comportamiento emprendedor.

2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género

El 80% de las mujeres emprendedoras opina que cuenta con las habilidades necesarias para la creación de una nueva empresa, mientras que el porcentaje de hombres emprendedores que cree tener dichas habilidades es del 93% por lo que las mujeres tienen una visión más pesimista comparando con la de los hombres, lo que conlleva a que no aumente el emprendimiento entre las mujeres (véase *Gráfico 2.3.1*).

Gráfico 2.3.1. Habilidades para la creación de empresas y género



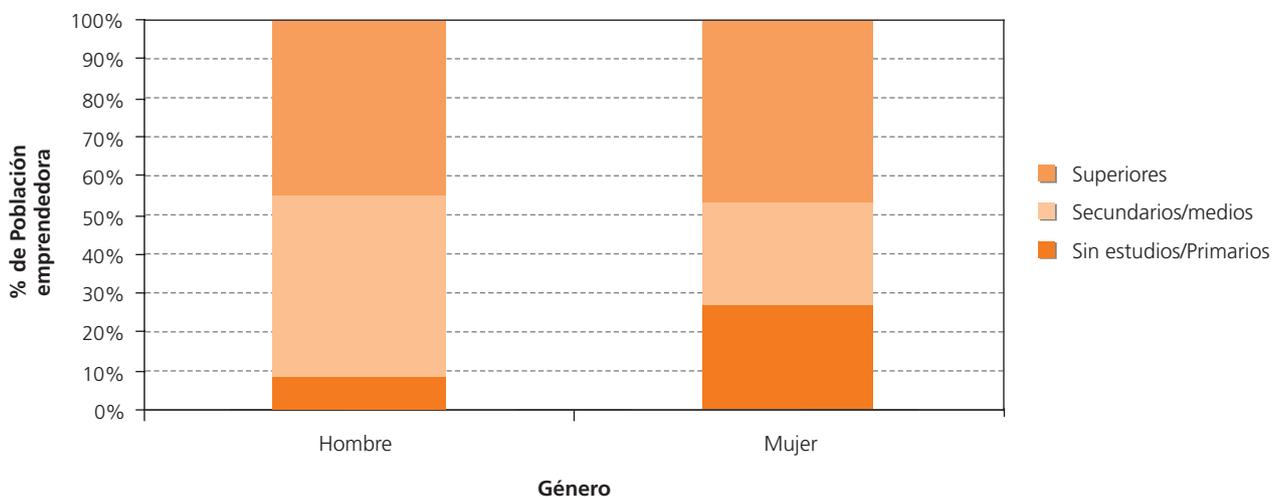
2.3.2. Edad de los emprendedores por género

La edad media de los hombres emprendedores es inferior al de las mujeres. En el caso de las mujeres, las emprendedoras tienen como promedio 42 años y en el caso de los hombres la edad media es de 41, siendo estos datos muy similares. Es importante recalcar que los años dedicados a la maternidad y cuidados de los hijos influyen de forma importante en la decisión de poder emprender entre las mujeres.

2.3.3. Nivel de estudios y género

El porcentaje de hombres sin estudios o con estudios primarios (9%) está muy por debajo comparando con el de la mujer (27%). Sin embargo, en la edición anterior, el porcentaje de hombres sin estudios era mayor que el de las mujeres. Respecto al porcentaje de estudios superiores, ambos porcentajes son similares, aproximadamente de un 45% (véase Gráfico 2.3.2).

Gráfico 2.3.2. Nivel de estudios y género



2.3.4. Perspectiva del género en el comportamiento emprendedor

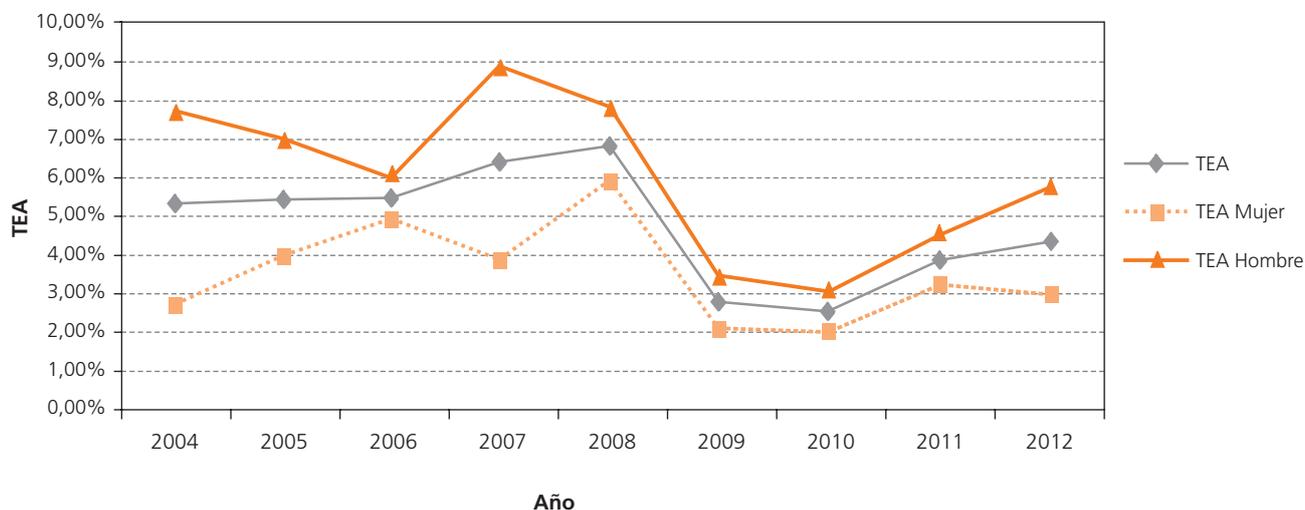
Aunque en los últimos años la tendencia del TEA haya sido ascendente, en este ejercicio el TEA femenino ha disminuido y el masculino ha aumentado respecto al ejercicio anterior. El TEA femenino, en términos porcentuales ha disminuido un 7%, a diferencia del ejercicio anterior que había ascendido un 59%. El masculino ha aumentado un 15% (muy por debajo del ejercicio anterior 45% (en el ejercicio 2012) vs. 27% (en el 2011)). Por lo tanto, la ratio entre el TEA femenino y el TEA masculino ha disminuido hasta el 0,5, indicando que las mujeres son la mitad de propensas que los hombres para emprender, es decir que por cada 10 hombres emprendedores hay 5 mujeres emprendedoras (véase Gráfico 2.3.3).

En la CAPV el TEA femenino sigue siendo inferior al masculino. En el año 2012, el TEA femenino se ha situado en un 2,97%, mientras que el masculino ha sido del 5,74%. Como se puede apreciar en el Gráfico 2.3.2 el TEA femenino suele ser menos volátil que el masculino.

Tal y como hemos ido diciendo en el informe, es la identificación de oportunidades el principal motivo que lleva a las personas a emprender en la CAPV, tanto en el caso masculino como en el femenino. Tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres, el TEA por oportunidad ha aumentado desde el año anterior. En el 2012 un 76% de los hombres ha emprendido por oportunidad y un 83% de las mujeres lo ha hecho también porque ha detectado una oportunidad para emprender. Entre los hombres,

el emprendimiento por necesidad también ha aumentado en el último año, ya que en el 2011 fue de un 16% y en el 2012 ha aumentado hasta llegar al 24%. Es debido principalmente a este aumento del emprendimiento por necesidad que el TEA general de los hombres ha aumentado.

Gráfico 2.3.3. Evolución del TEA en función del género



Cuadro 2.3.1. Evolución Ratio Mujer/Hombre

CAPV	
	Año
	2004
	2005
	2006
	2007
	2008
	2009
	2010
	2011
	2012
Ratio Mujer/Hombre	0,35
	0,56
	0,82
	0,43
	0,76
	0,61
	0,6
	0,7
	0,5

La ratio entre el TEA por oportunidad femenino y el TEA por oportunidad masculino se sitúa en un 0,55, es decir, hay aproximadamente entre 5 y 6 mujeres que crean su propia empresa porque han detectado una oportunidad por cada 10 hombres que lo hacen por la misma razón. Por el contrario, la ratio entre el TEA por necesidad femenino y el TEA por necesidad masculino se sitúa en un 0,36, esto es, hay entre 3 y 4 mujeres que crean una empresa por necesidad por cada 10 de los hombres que lo hacen por la misma razón (véase Cuadro 2.3.2).

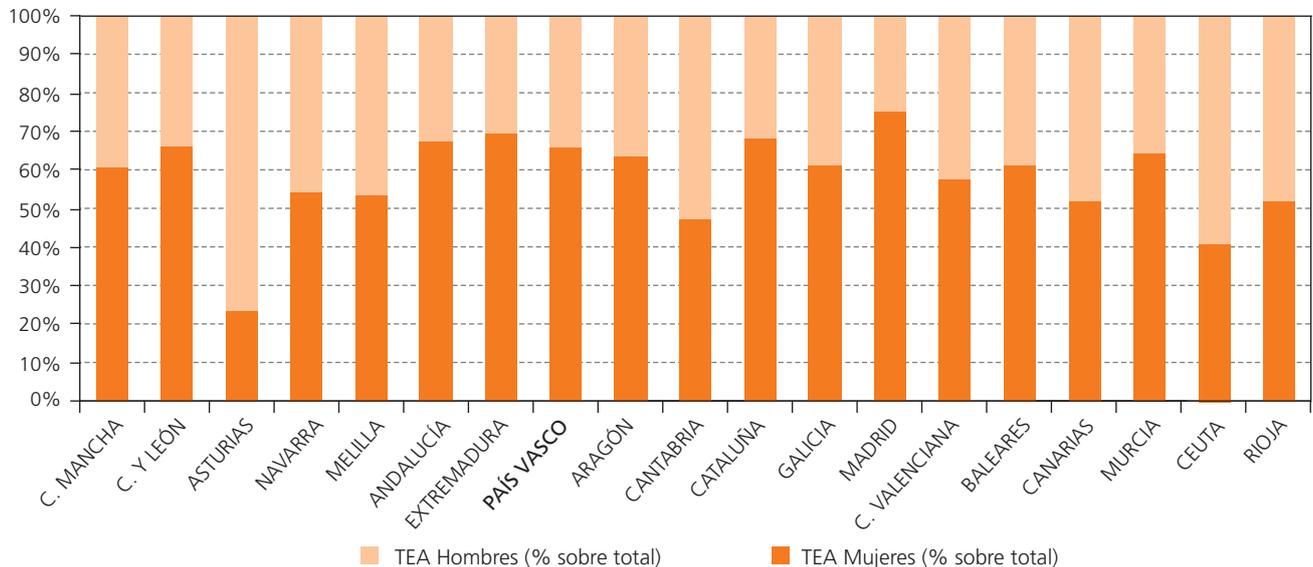
Cuadro 2.3.2. Actividad emprendedora incipiente por oportunidad y necesidad en función del género

TEA	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Ratio TEA mujer / TEAhombre
Por oportunidad	3,32%	2,37%	4,28%	0,55
Por necesidad	0,94%	0,5%	1,37%	0,36
Total	4,26%	2,87%	5,65%	0,51

Analizando los datos por Comunidades Autónomas, los datos sugieren que las Comunidades Autónomas más paritarias son la Rioja y Canarias, con un TEA muy similar en el caso de las mujeres y hombres. La Comunidad del País Vasco, junto con Andalucía, Castilla la Mancha, Castilla y León, Aragón,

Cataluña y Murcia también se encuentran en una situación bastante paritaria, ya que los hombres dentro del colectivo emprendedor representan entorno al 60% de los emprendedores y las mujeres un 40% (véase *Gráfico 2.3.4*).

Gráfico 2.3.4. Actividad emprendedora incipiente masculina y femenina (Regiones españolas)



2.3.5. Características psico-sociales de los emprendedores en función del género

En el análisis de las características psico-sociales, el estudio se centra en los siguientes aspectos: el temor al fracaso, la percepción de las oportunidades y la participación en redes.

2.3.5.1. Temor al fracaso y género

El miedo al fracaso es un sentimiento que suele aparecer con cierta frecuencia entre los ciudadanos, especialmente entre las mujeres. En esta edición dentro de la población no emprendedora el 53% de los hombres han afirmado que sienten miedo al fracaso, mientras que el 58% de las mujeres entrevistadas han afirmado que temen el fracaso.

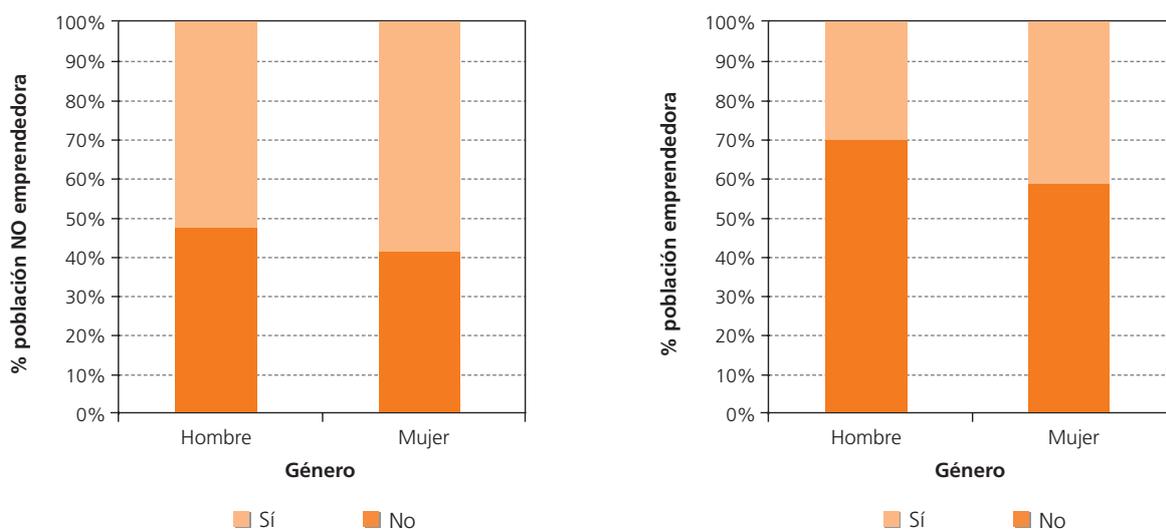
La literatura basada en la sociología y psicología ha mostrado que las cualidades psicológicas y sociológicas de los individuos también pueden influir en su propensión al emprendimiento (Arenius y Minniti, 2005). La capacidad de asumir riesgos, la confianza en la capacidad de uno mismo y la habilidad para detectar oportunidades de negocio son cualidades que pueden contribuir al emprendimiento.

En este apartado se describen las características psico-sociales de la población emprendedora y este perfil se compara con la de la población no emprendedora. Además, se analizan estas características en función del género.

Como resulta lógico, entre el colectivo emprendedor el porcentaje de personas que afirma tener miedo al fracaso es menor, pero en este caso también las mujeres son más temerarias que los hombres: el 41% de las mujeres emprendedoras y el 30% de los hombres emprendedores afirma tener miedo al fracaso (véase *Gráfico 2.3.5*).

El miedo al fracaso puede ser uno de los factores más importantes que puede frenar la actividad emprendedora. Observando que en esta edición el porcentaje de la población (tanto hombres como mujeres) que afirma tener miedo al fracaso ha aumentado es una asignatura pendiente para aquellos agentes responsables del fomento del emprendimiento.

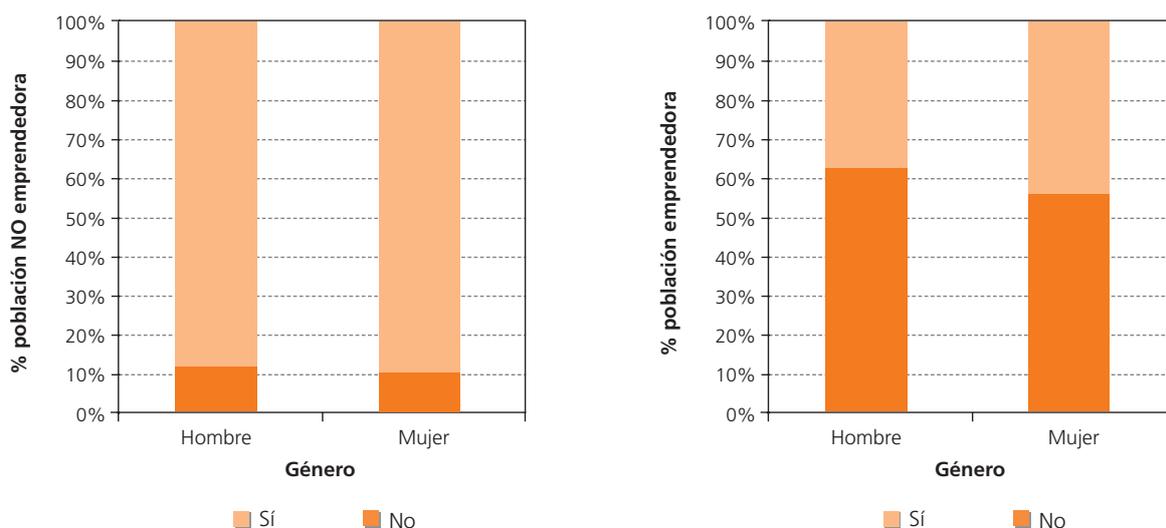
Gráfico 2.3.5. Temor al fracaso y género



2.3.5.2. Percepción de oportunidades y género

La percepción de oportunidades es otra de las variables que puede impulsar el emprendimiento: la población que sea capaz de identificar oportunidades de negocio, tendrá más probabilidades de crear nuevas actividades. En el colectivo no emprendedor, No obstante, la mayoría de la población de la CAPV, incluso en el colectivo emprendedor, confiesa no ser capaz de percibir oportunidades de negocio en los próximos seis meses. Desde una perspectiva de género, los hombres se muestran más optimistas que las mujeres en el colectivo no emprendedor, pero en cambio, en el colectivo emprendedor, hay más mujeres que sí que se ven capaces de percibir oportunidades de negocio en los próximos seis meses, un 44% de mujeres frente a un 37% de hombres se muestra más optimista respecto a la existencia de oportunidades. Aunque aún así el porcentaje de no percibir oportunidades de negocio es mayoritario en los dos géneros (véase Gráfico 2.3.6).

Gráfico 2.3.6. Percepción de oportunidades y género

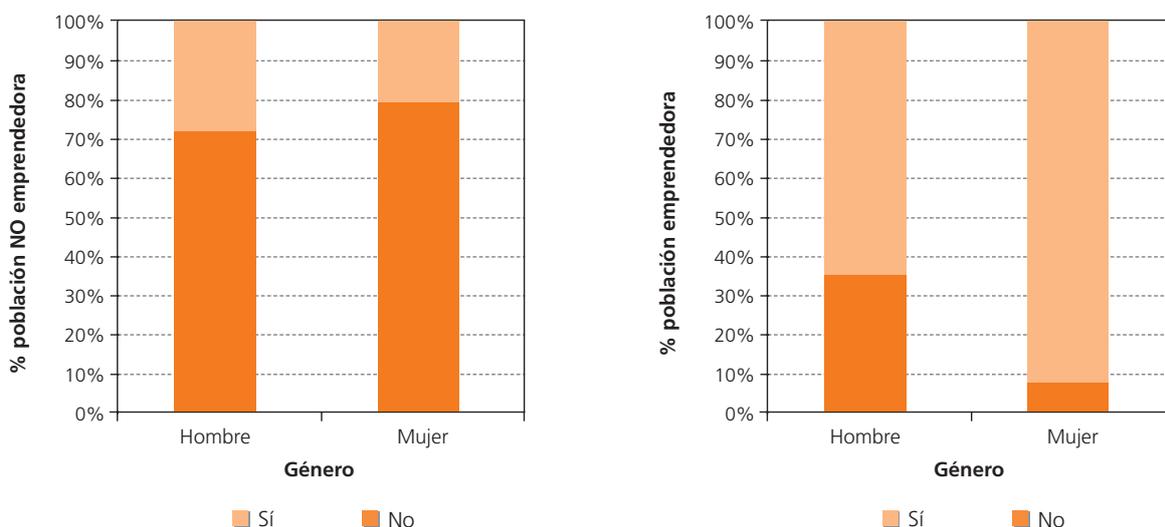


2.3.5.3. Participación en redes y género

Participar en redes relacionados con el emprendimiento, o simplemente, conocer a otros emprendedores es una manera de poder incentivar el emprendimiento entre la sociedad. A pesar de que se realizan campañas para dar a conocer y valorizar la figura del emprendedor (véase Gráfico 2.3.7), en el caso

del colectivo no emprendedor, todavía la mayoría de la población no emprendedora afirma que no conoce a ningún emprendedor y este razonamiento es más frecuente en el caso de las mujeres que en el de los hombres (el 72% de los hombres y el 79% de las mujeres afirman no conocer a ningún emprendedor). Entre el colectivo emprendedor la mayoría afirma que conoce a otros emprendedores, pero en este caso es un porcentaje superior de mujeres que de hombre quien afirma conocer a emprendedores (65% en el caso de los hombres y 75% en el caso de las mujeres).

Gráfico 2.3.7. Participación en redes y género



En resumen, desde la perspectiva de género el emprendimiento femenino está en desventaja respecto al masculino. Las mujeres están tan capacitadas como los hombres para poder crear negocios, pero las desventajas en aspectos psico-sociales, además de las mayores dificultades a los que deben hacer frente (ej. conciliación laboral-familiar, techo de cristal) hace que la tasa de emprendimiento femenino no alcance el mismo nivel que el masculino.

3. Características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora en la CAPV

Este capítulo describe la composición de los negocios emprendedores con menos de 42 meses de actividad que fueron identificados en la CAPV por el proyecto GEM durante el 2012. Para ello, se toma en cuenta el impacto económico y social que estos proyectos tienen mediante el rejuvenecimiento de los sectores, la creación de empleo, la introducción de innovaciones y la creación de valor mediante la expansión del negocio a mercados internacionales. Todos estos elementos con los que se distingue el impacto de la actividad emprendedora han sido analizados por distintos estudios en los que se ha encontrado una relación positiva de los mismos con el crecimiento económico.³ De ahí la importancia que tiene conocer el perfil de los proyectos emprendedores en base a características relacionadas con su impacto.

Perfil de los negocios emprendedores en la CAPV en el 2012

Desde una perspectiva general, los negocios emprendedores de hasta 42 meses de actividad identificados en la CAPV en el año 2012 estaban constituidos por equipos de aproximadamente 2,0 emprendedores cuyos proyectos tenían un tamaño promedio de 1,3 empleados en el momento actual, y unas expectativas de futuro de 4,2 empleados en 5 años. Además, como en años anteriores, el sector servicios constituyó la principal actividad a la que se dedicaban los proyectos emprendedores identificados (74,4% de los casos). No obstante, también se observó una proporción importante de negocios emprendedores en actividades de transformación o manufactura (24,5%) y una proporción mínima en actividades primarias y extractivas (1,2%). Cabe destacar también que el 17,7% de los negocios ofrecía productos o servicios nuevos para todos sus clientes, el 10,1% no percibía ninguna competencia en el mercado y el 13,0% utilizaba tecnologías con menos de 1 año de antigüedad para poder desarrollar el negocio. Finalmente, el 11,0% desarrollaba una actividad internacional sustancial con ventas dirigidas a un 25% o más de clientes localizados en el exterior.

Negocios con menos de 42 meses de actividad

<i>Dimensión del negocio</i>	
N.º de socios emprendedores	2,0
N.º de empleados actual	1,3
N.º de empleados esperado a 5 años	4,2
<i>Actividad económica desarrollada</i>	
Sector extractivo	1,2%
Sector transformador	24,5%
Sector servicios	74,4%
<i>Contenido innovador</i>	
Producto novedoso para todos los clientes	17,7%
Ausencia de competidores en el mercado	10,1%
Uso de nuevas tecnologías nuevas (< 1 año)	13,0%
<i>Carácter internacional</i>	
25% o más clientes en el exterior	11,0%

³ Véase por ejemplo los trabajos de Wong et al. (2005); Hessels y van Stel (2010); González-Pernía (2012)

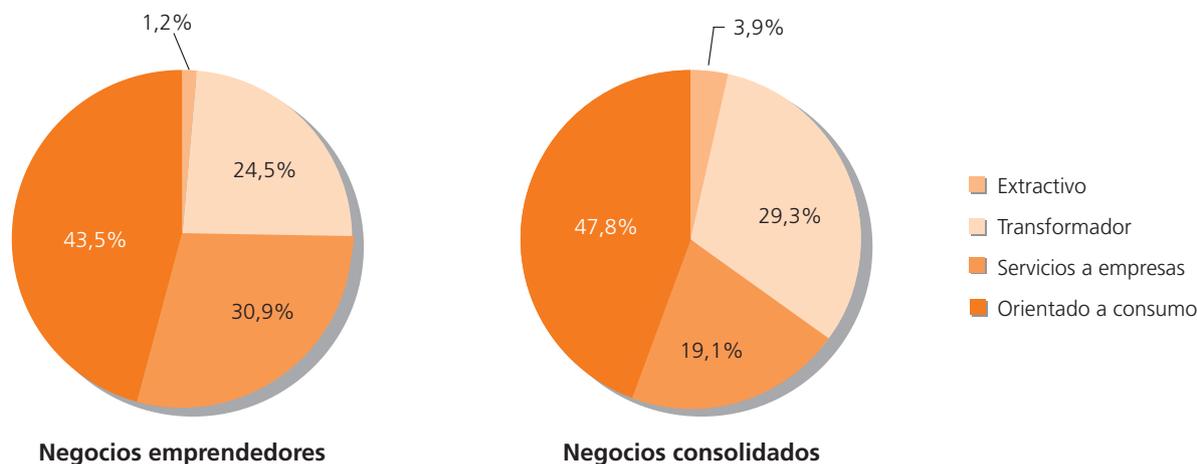
La estructura de este capítulo se divide en cuatro partes. La primera parte examina la actividad económica que desarrollan los negocios emprendedores. La segunda parte describe la dimensión organizacional de los proyectos en términos de empleo. La tercera parte analiza el grado de novedad de los proyectos en el mercado, así como su contenido tecnológico. Finalmente, la última parte muestra el carácter exportador que tienen en cuanto al peso de sus clientes extranjeros.

3.1. Sector de actividad

Debido a las limitaciones de tamaño y la falta de experiencia, los nuevos negocios suelen desarrollarse principalmente en sectores con pocas barreras de entrada en los que la inversión no es tan alta. Tal es el caso de las actividades de servicios, tanto a empresas como a consumidores finales, en las que con un peso del 74,4% sobre el total se concentró la mayoría de negocios emprendedores de la CAPV en el año 2012. De manera más detallada, en el *Gráfico 3.1.1* se puede observar que este peso fue especialmente notable en los sectores orientados al consumo (43,5%) y relativamente menor en los servicios a empresas (30,9%). Los negocios emprendedores dedicados a actividades de transformación o manufactura, en cambio, representaron un 24,5% del total, mientras que aquellos dedicados a actividades primarias y extractivas apenas alcanzaron el 1,2%.

Esta distribución por actividades económicas refleja que en el año 2012 los negocios emprendedores se dedicaron a servicios dirigidos a empresas en mayor proporción que los negocios consolidados con más de 42 meses de actividad, mientras que estos últimos se dedicaron a servicios orientados al consumidor final en mayor proporción que los primeros. Concretamente, apenas el 19,1% de los negocios consolidados identificados en el 2012 desarrollaba actividades de servicios a empresas, lo que representa menos de la mitad del 47,8% que se dedicaba a actividades de servicios orientadas al consumidor final. Los negocios consolidados muestran también una mayor presencia que los negocios emprendedores en actividades de manufactura y extractivas con un peso del 29,3% y 3,9%, respectivamente.

Gráfico 3.1.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por sector de actividad en el 2012



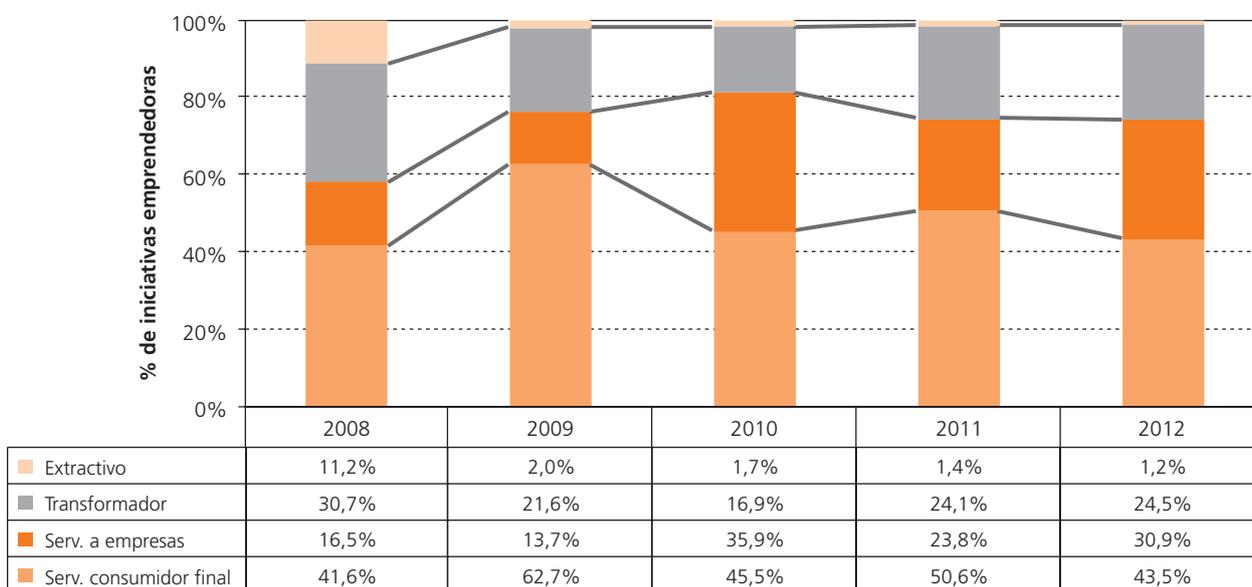
Predominan los negocios emprendedores de servicios orientados al consumo

La distribución sectorial de los negocios emprendedores de hasta 42 meses identificados por el proyecto GEM en el 2012 coincide con la distribución de los establecimientos datos de alta entre 2009 y 2012 en el Directorio de Actividades Económicas (DIRAE) de EUSTAT. De acuerdo a estimaciones propias hechas a partir del DIRAE, aproximadamente el 42,21% de los nuevos establecimientos dados de alta durante los años 2009-2012 se concentró en sectores orientados al consumo. Del resto, el 32,33% constituyó entradas en sectores de servicios a empresas, el 25,43% en sectores de manufactura o transformación y el 0,03% en sectores extractivos (excluido el sector primario).

La distribución sectorial de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en los últimos cinco años no ha sido constante, lo que refleja el papel dinámico que estos tienen en la transformación de la estructura económica a nivel agregado. Por ejemplo, en los últimos dos años la proporción de negocios emprendedores dedicados a manufactura se ha mantenido en torno al 25%. Sin embargo, entre 2011 y 2012 la proporción de los negocios emprendedores que prestan servicios a empresas ha aumentado del 23,8% al 30,9%, mientras que la proporción de los que prestan servicios al consumidor final ha disminuido del 50,6% al 43,5%.

Pese a la variación que se observa a lo largo de los años, los servicios dirigidos al consumidor final han representado de manera persistente la actividad a la que se dedican en primer lugar los negocios emprendedores en la CAPV. En segundo lugar, en cambio, la actividad económica predominante de los negocios emprendedores ha variado entre la manufactura y los servicios a empresas. Por último, como es de esperar, a lo menos que se han dedicado los negocios emprendedores de la CAPV en los últimos años es a las actividades primarias y extractivas (véase *Gráfico 3.1.2*).

Gráfico 3.1.2. Evolución de la distribución de las iniciativas emprendedoras de la CAPV en función del sector de actividad, 2007-2012



3.2. Dimensión organizacional

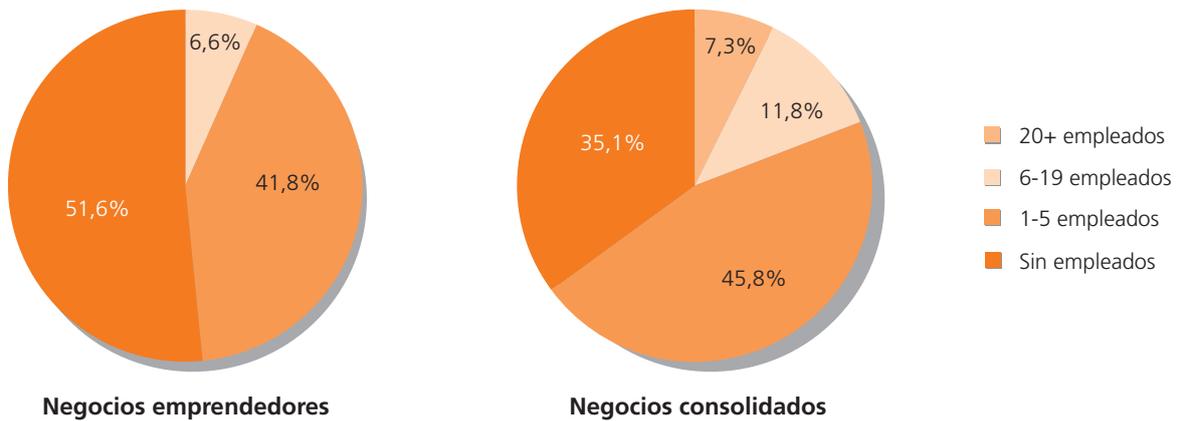
3.2.1. Tamaño en empleo actual

Además de ser un determinante de la probabilidad de supervivencia de una empresa, el tamaño organizacional medido en términos de empleo es a simple vista un indicador directo del impacto que dicha empresa puede tener en su entorno más cercano. De hecho, en el caso de los negocios emprendedores, el número de empleados representa casi siempre nuevos puestos de trabajo que no existían antes de que el negocio emprendedor naciera. Los datos del proyecto GEM en el último año muestran que el tamaño promedio de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2012 fue de 1,3 empleados⁴. Sin embargo, cuando se desagrega la muestra por tramos de empleo se observa que el 51,6% de ellos no tenía ningún empleado, mientras que el 41,8% tenía entre 1 y 5 empleados y el 6,6% tenía entre 6 y 19 empleados (véase *Gráfico 3.2.1*). Un rasgo característico de los negocios emprendedores es su tamaño pequeño en comparación con los negocios consolidados, tanto si es medido en términos de empleo como si se mide

⁴ Cabe destacar que el número de empleados determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. En cierta manera, esta cifra se asemeja a la obtenida a partir de los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, según el cual el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 2 de enero de 2009 y el 1 de enero de 2012) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,2 empleados.

de otra manera. Por ejemplo, en el 2012 la proporción de proyectos sin empleados fue claramente mayor entre los negocios emprendedores que entre los negocios consolidados. En concreto, para estos últimos los proyectos sin empleados representaron el 35,1%. Por el contrario, los negocios consolidados se concentraron en mayor medida en los tramos de empleo más altos, con un 45,8% en el tramo de 1 a 5 empleados, un 11,8% en el tramo de 6 a 19 empleados y un 7,3% en el tramo de 20 o más empleados.

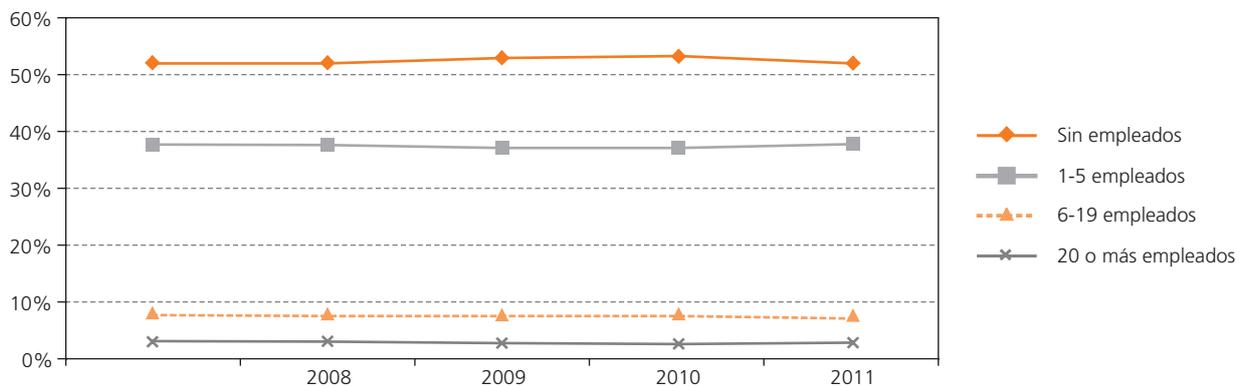
Gráfico 3.2.1. Distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas de la CAPV por tamaño según el empleo actual en el año 2012



La gran mayoría de los establecimientos dados de alta son sumamente pequeños

En consonancia con los datos recogidos por el proyecto GEM, las tablas estadísticas ofrecidas por el DIRAE de EUSTAT muestran que en promedio el 95,5% de los establecimientos dados de alta durante el periodo 2009-2012 tenían cinco empleados o menos. Esta distribución por estrato de empleo se observa también en la población oficial de establecimientos existente. Por ejemplo, según datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE, los negocios sin empleados representan más de la mitad de la población, mientras que la proporción de negocios de 1 a 5 empleados suma casi el 40% del total. El 10% restante lo constituyen proyectos de 6 a 19 empleados y de 20 o más empleados cuyos pesos relativos se han mantenido estables en el tiempo.

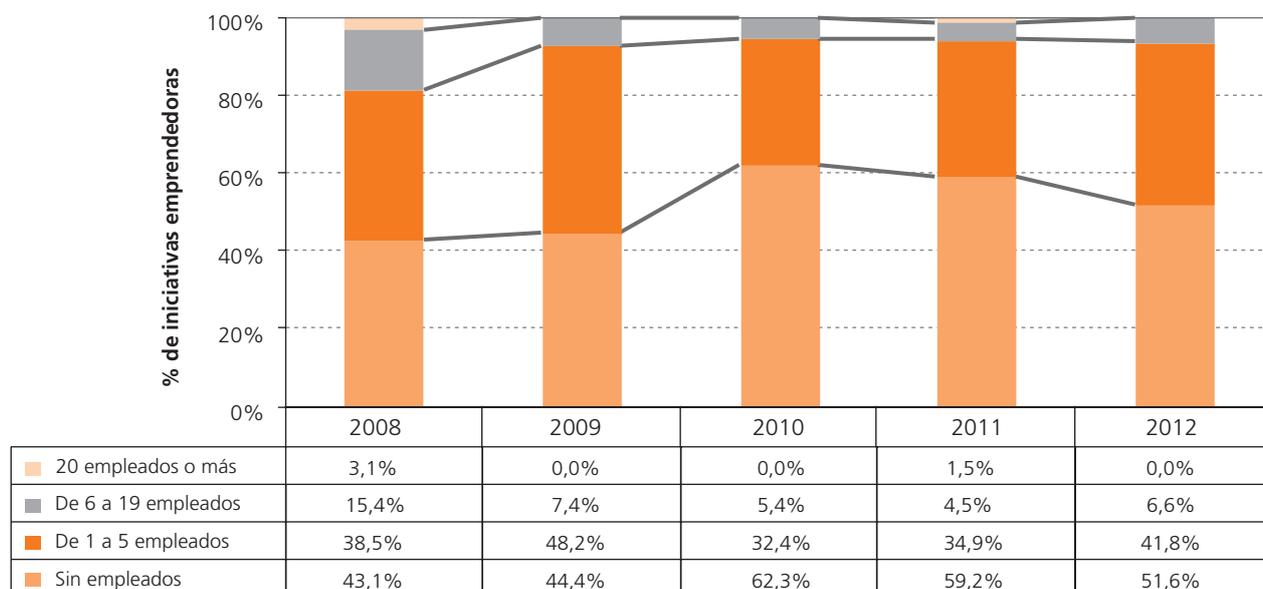
Establecimientos existentes en la CAPV



Fuente: DIRCE, INE.

Si bien la mayoría de negocios emprendedores en el 2012 no tiene ningún empleado, el peso los negocios emprendedores sin empleados ha disminuido en los últimos dos años tras haber alcanzado un máximo del 62,3% en el 2010 (véase Gráfico 3.2.2.).

Gráfico 3.2.2. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño de empleo actual durante el periodo 2008-2012



Esta caída ha coincidido con un ligero aumento del peso que tienen los negocios emprendedores con un tamaño de entre 1 y 5 empleados, los cuales representaban el 32,4% en el 2010. Por su parte, los proyectos con un tamaño de entre 6 y 19 empleados han aumentado ligeramente su peso en el último año, pasando del 4,5% en el 2011 al 6,6% en el 2012.

Finalmente, sólo en los años 2008 y 2011 se han identificado negocios emprendedores con un tamaño de 20 o más empleados.

3.2.2. Tamaño en empleo esperado a futuro

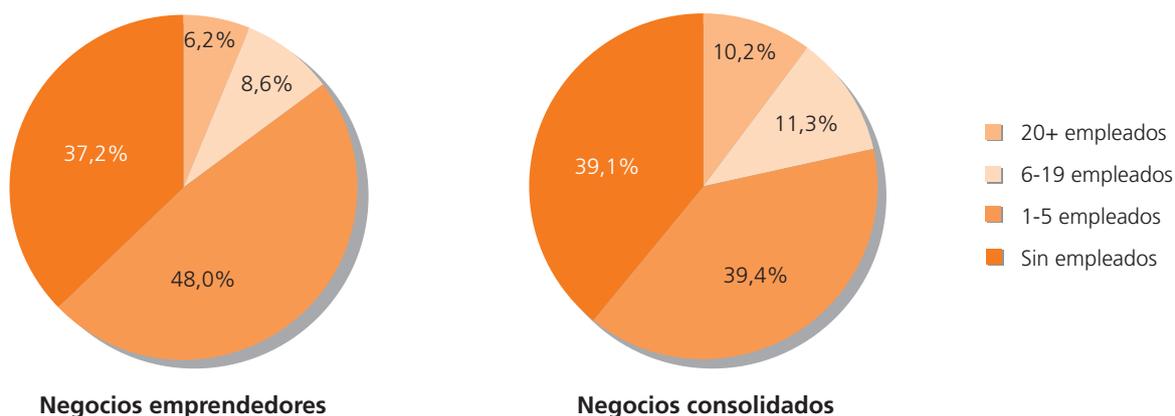
El empleo esperado a futuro constituye una clara dimensión del impacto potencial que un negocio emprendedor puede tener. Se trata por lo tanto de una característica de la actividad emprendedora estrechamente vinculada al objetivo de la mayoría de los gobiernos: crear nuevos puestos de trabajo. Es por ello que la mayoría de investigaciones sobre las expectativas de empleo de los negocios emprendedores se han centrado en el análisis de su impacto en la creación de puestos de trabajo.⁵ En general, el empleo medio esperado a cinco años por parte de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2012 fue de 4,2 empleados.⁶ Al comparar esta cifra con el tamaño medio de 1,3 empleados que tienen los negocios emprendedores vascos en el momento actual, queda de manifiesto su impacto potencial en la generación de empleo. Por tramos de empleo, sólo el 37,2% de los negocios emprendedores en el 2012 esperaba no tener ningún empleado dentro de cinco años. Por el contrario, el 48,0% de los negocios emprendedores esperaba tener entre 1 y 5 empleados, el 8,6% esperaba tener entre 6 y 19 empleados, y el 6,2% esperaba tener 20 empleados o más. El cumplimiento de estas expectativas en el futuro supondría un aumento de las plantillas y del peso de los proyectos con tramos de empleo altos (véase Gráfico 3.2.3). Al hacer una comparación con los negocios que tienen más de 42 meses, se puede observar que en el 2012 las expectativas de empleo futuro fueron mayores entre los negocios emprendedores que entre los negocios consolidados. En concreto, estos últimos esperaban no tener ningún empleado dentro de cinco años en el 39,1% de los casos, lo que supone un peso ligeramente mayor que en el caso de los negocios emprendedores. Más aún, el peso de los negocios consolidados que esperan

⁵ Véase por ejemplo el estudio de Autio (2007)

⁶ Es necesario tener en cuenta que la medición del empleo esperado está hecha en base a expectativas, y que en algunos casos los dueños de los negocios emprendedores pueden percibir un escenario muy optimista sobre sus expectativas empleo esperado a futuro. En este sentido, no siempre las expectativas conducen a un crecimiento real. Sin embargo, es imposible que se produzca un crecimiento real sin que los negocios tengan expectativas o ambiciones de crecer.

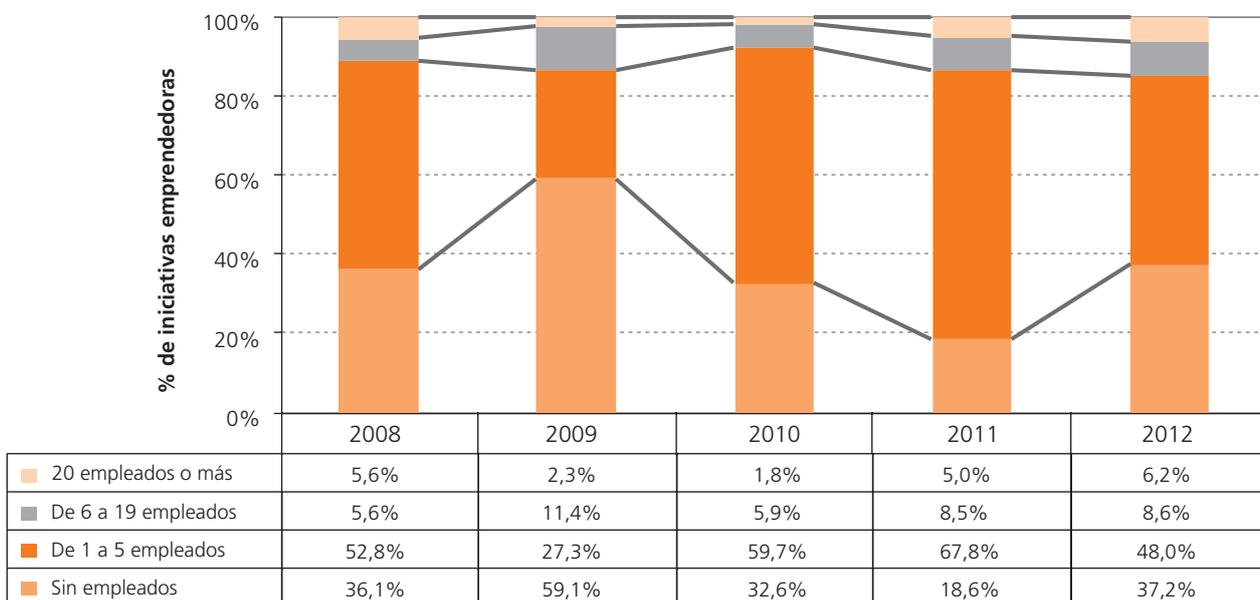
no tener ningún empleado en cinco años es más alto que el que el peso que tienen los propios negocios consolidados sin empleados en el momento de la encuesta, lo que indica que algunos negocios consolidados incluso esperan decrecer en los próximos años. Por el contrario, la proporción de iniciativas consolidadas que esperaba tener entre 1 y 5 empleados alcanzó el 39,4%; es decir, casi un 8% menos que el peso de los negocios emprendedores con el mismo nivel de expectativas. Finalmente, la proporción de negocios consolidados que esperaba tener tramos de empleo más altos fue mayor que en el caso de los negocios emprendedores, con un peso de 11,3% en el tramo de 6 a 19 empleados y de 10,2% en el tramo de 20 o más empleados.

Gráfico 3.2.3. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por tamaño esperado según el empleo a 5 años en el año 2012



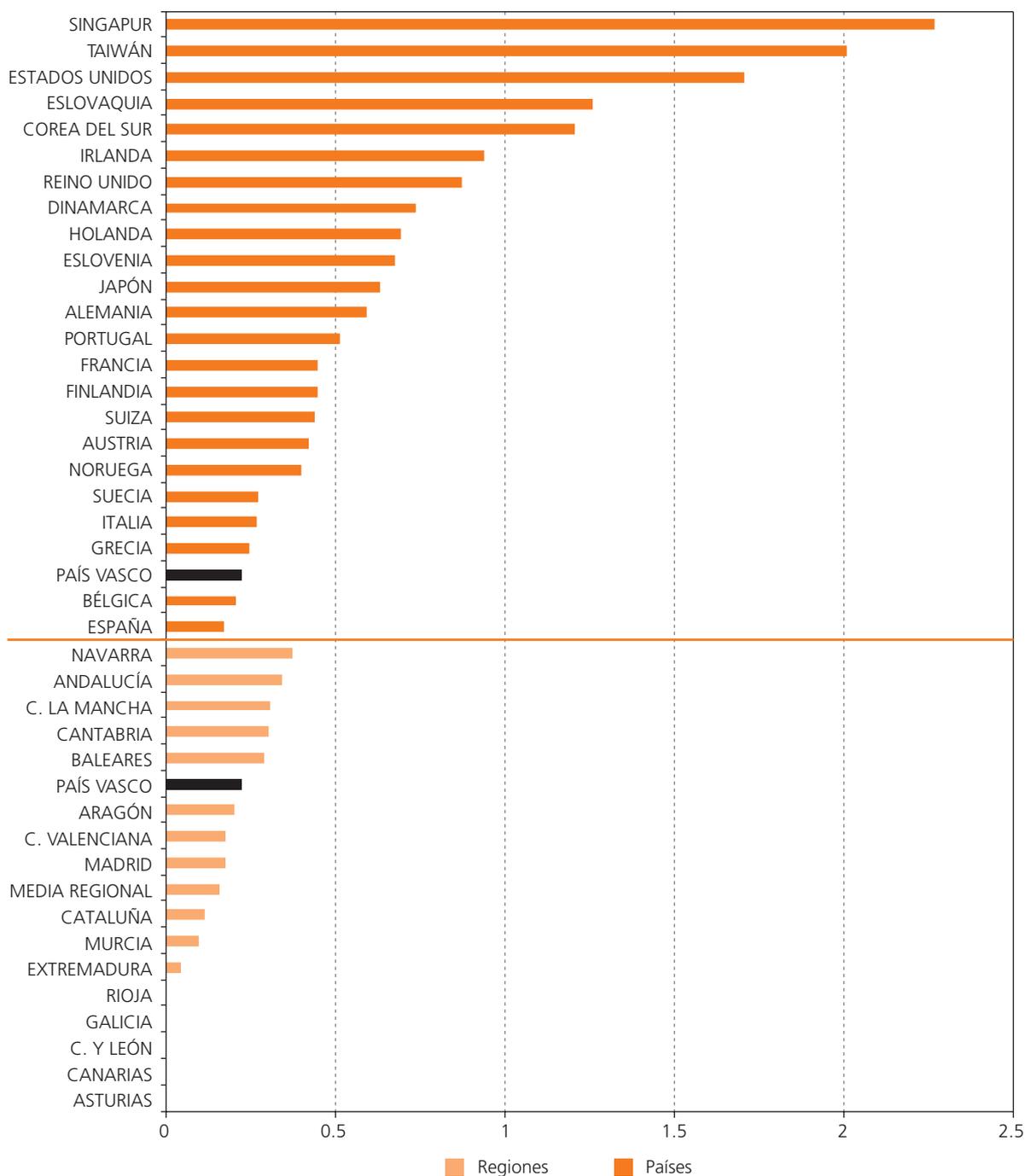
De acuerdo al Gráfico 3.2.4, la distribución de los negocios emprendedores en función del empleo futuro ha mostrado a partir del año 2009 y hasta el 2011 una mejora de las expectativas de crecimiento, ya que la proporción de proyectos que esperaban tener entre 1 y 5 empleados dentro de cinco años aumentó del 27,3% en el 2009 al 67,8% en el 2011. Este aumento ocurrió principalmente a cambio de una disminución de los negocios emprendedores que no esperaban tener ningún empleado, los cuales pasaron del 59,1% al 18,6% en ese mismo periodo.

Gráfico 3.2.4. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV en función del tamaño esperado a 5 años durante el periodo 2008-2012



No obstante, en el año 2012 esta evolución se ha revertido ya que ha vuelto a aumentar la proporción de negocios emprendedores que no esperaban tener ningún empleado en el futuro, al mismo tiempo que ha disminuido el peso de los proyectos que esperaban tener entre 1 y 5 empleados. Por el contrario, la proporción de proyectos que esperaban tener tramos de empleo más altos se ha mantenido más o menos igual. Estas expectativas de empleo futuro por parte de los negocios emprendedores posicionaron a la CAPV por encima de la media de las comunidades autónomas en cuanto al valor del TEA del 2012 correspondiente a iniciativas que aspiraban tener en cinco años un tamaño por encima de 19 empleados. Navarra y Andalucía fueron las comunidades autónomas que ocuparon los primeros puestos en este ranking a nivel nacional (véase *Gráfico 3.2.5*).

Gráfico 3.2.5. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA del 2012 correspondiente a negocios que esperan tener más de 19 empleados en 5 años



En cambio, en comparación con otras economías a nivel internacional cuya competitividad está también basada en la innovación, la CAPV se posicionó por detrás de la mayoría de países superando sólo a España y Bélgica. Liderando esta clasificación internacional está Singapur, seguido de Taiwán y EEUU.

3.3. Orientación innovadora

El proyecto GEM recoge información sobre la orientación innovadora de los negocios emprendedores identificados en base a tres criterios. El primero de ellos tiene que ver con el número de clientes que consideran que el producto o servicio ofrecido por el negocio es novedoso; el segundo criterio se refiere a la cantidad de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado; y finalmente, el tercer criterio corresponde a la antigüedad de las tecnologías utilizadas por el negocio en la fabricación del producto o la prestación del servicio.⁷ De esta manera, la innovación es vista desde una perspectiva de mercado, sector y tecnología, lo que significa que un negocio emprendedor tendrá una orientación innovadora en la medida en que en el mercado el producto o servicio sea novedoso para el mayor número de clientes, en la medida en que en el sector haya pocos competidores o ningún competidor ofreciendo el mismo producto o servicio, y en la medida en que la producción del producto o prestación del servicio se realice con las tecnologías más nuevas o recientes. A continuación se analiza la distribución de las iniciativas emprendedoras localizadas en la CAPV en función de cada uno de estos criterios.

3.3.1. Novedad del producto o servicio

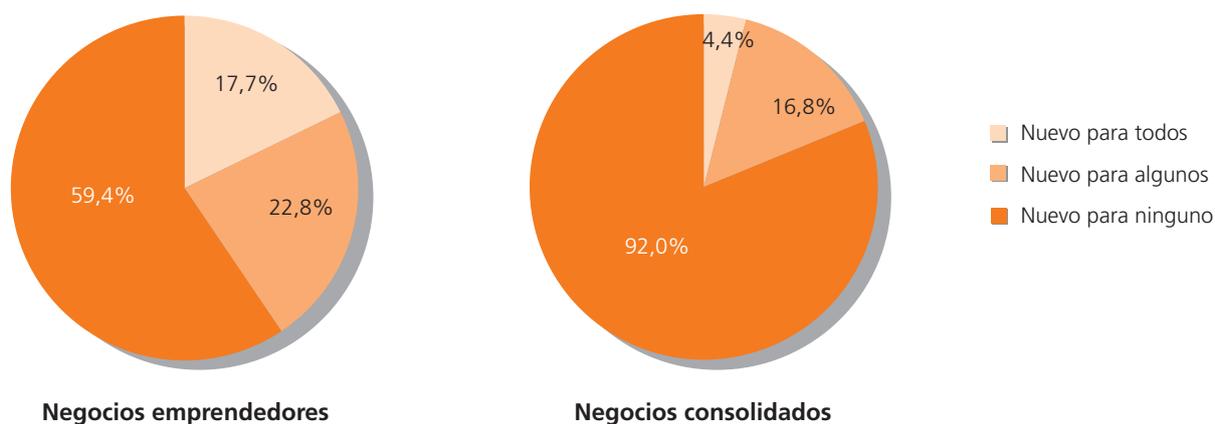
En el 2012, los negocios emprendedores que no ofrecían un producto o servicio nuevo para ningún cliente representaron el 59,4% de los proyectos identificados. Del resto de negocios emprendedores, el 17,7% ofrecía un producto o servicio nuevo para todos sus clientes, mientras que el 22,8% ofrecía un producto o servicio nuevo para algunos clientes (véase *Gráfico 3.3.1*). Por el contrario, los negocios consolidados muestran un grado de novedad menos acentuado que los negocios emprendedores ya que el 92% de estos no ofrece un producto o servicio nuevo para ningún cliente. Asimismo, el 4,4% de los negocios consolidados ofrece un producto o servicio nuevo para todos los clientes, mientras que el 16,8% ofrece un producto o servicio que es nuevo sólo para algunos clientes. Esto significa que en total el 21,2% de los negocios consolidados son proyectos que ofrecen algún tipo de novedad; es decir, la mitad del peso que este tipo de proyectos tiene entre los negocios emprendedores, los cuales ofrecen un producto o servicio nuevo para todos o algunos de los clientes en el 40,5% de los casos.

Esfuerzo en I+D e impacto de las innovaciones en la CAPV

De acuerdo a los resultados de las estadísticas sobre actividades de I+D ofrecidas por el INE, la CAPV fue la Comunidad Autónoma que mayor esfuerzo en I+D realizó en el 2011 (2,1% del PIB). Por otro lado, la encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas, también llevada a cabo por el INE, muestra que el porcentaje de ventas provenientes de productos nuevos o mejorados representó en el 2011 el 26,56% de la facturación de las empresas vascas que participaron en dicha encuesta. Aunque este impacto de las innovaciones en la cifra de negocios es menor que el que registró la propia CAPV en el 2010, en comparación con otras Comunidades Autónomas supone el más alto del 2011 a nivel nacional.

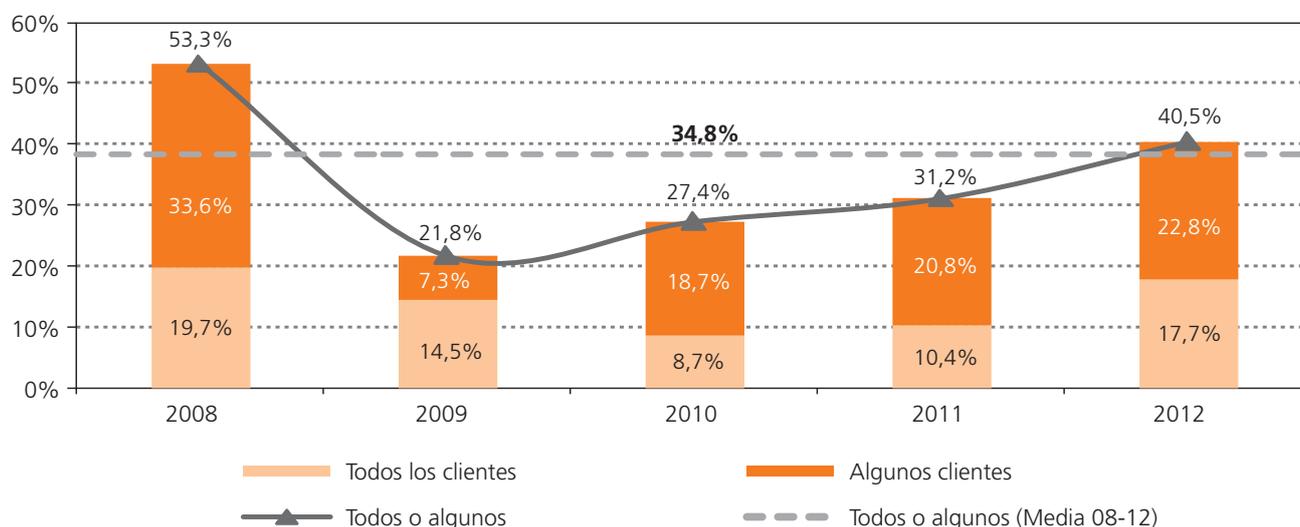
⁷ Esta manera de abordar la innovación por parte del Proyecto GEM es bastante amplia y relativa a un contexto específico. Por lo tanto, a la hora de medir la innovación a través de cualquiera de los tres criterios mencionados, la valoración se hace con respecto al entorno geográfico de referencia del emprendedor y no con respecto a otros entornos geográficos. Se trata de un planteamiento de la innovación similar al que propone el *Manual de Oslo* de la OCDE y Eurostat, bajo el cual una empresa es innovadora si su producto o servicio es nuevo en su propio mercado, sin importar que no lo sea a nivel mundial. La argumentación de este amplio planteamiento de la innovación se basa en que la mayor parte de los incrementos de productividad económica y bienestar social de un país no se deben al concepto *schumpeteriano* de la innovación vista como la primera introducción en el mercado de un producto nuevo o mejorado, sino a lo que *Schumpeter* denominó como *difusión tecnológica*, que consiste en la adopción de productos o procesos desarrollados por otras empresas innovadoras.

Gráfico 3.3.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por grado de novedad del producto o servicio en el año 2012



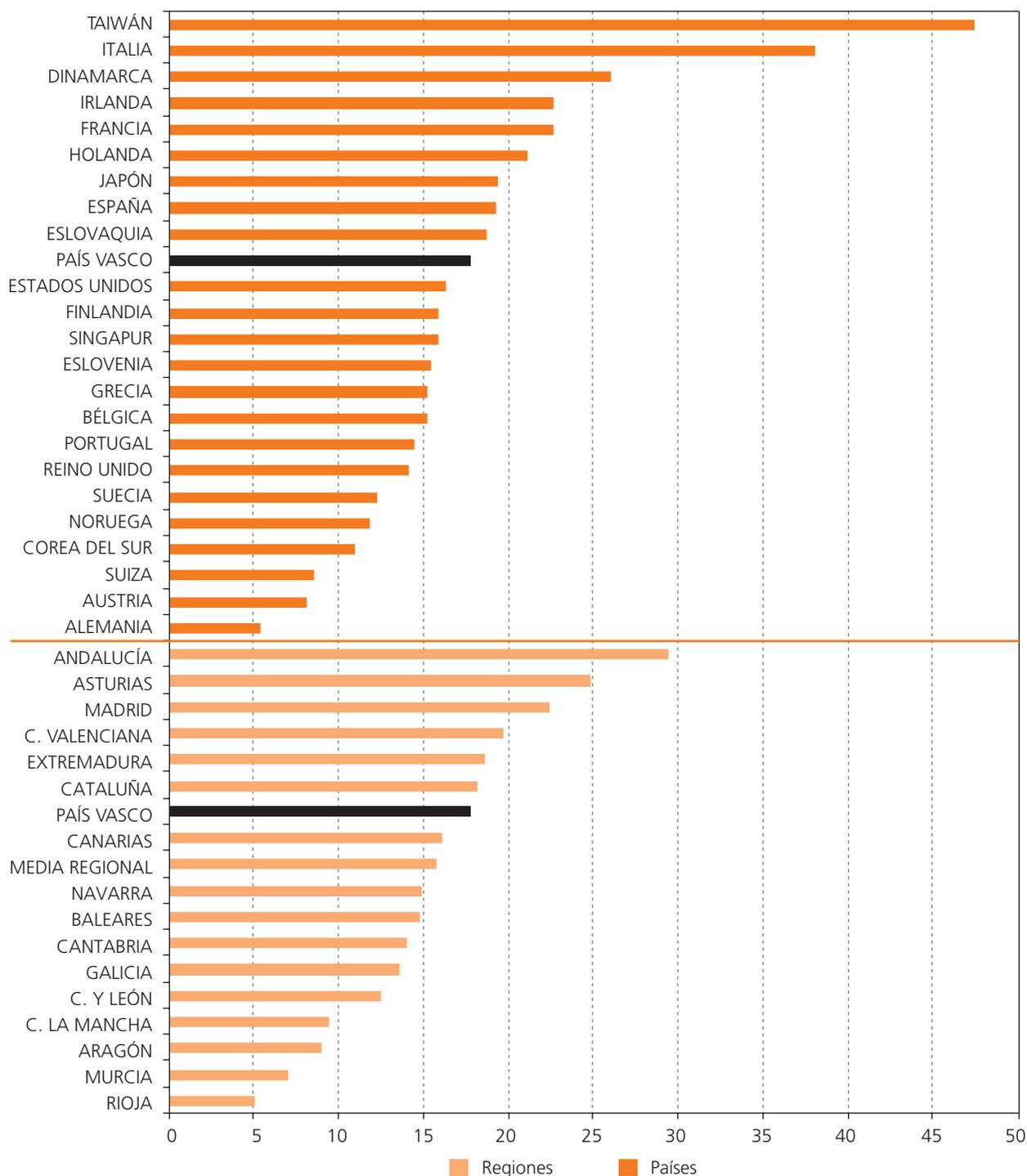
La evolución expuesta en el Gráfico 3.3.2 deja ver que la proporción de iniciativas emprendedoras con un producto o servicio nuevo para todos o algunos de los clientes disminuyó bruscamente del 53,3% en el 2008 al 21,8% en el 2009. Sin embargo, desde entonces el peso de este tipo de proyectos se ha ido recuperando paulatinamente hasta alcanzar el 40,5% en el 2012. Durante estos cinco años el peso promedio de los negocios que ofrecen algún tipo de novedad ha sido del 34,8%, lo cual significa que la proporción de negocios emprendedores novedosos identificados en el 2012 se encuentra por encima de la media del periodo analizado.

Gráfico 3.3.2. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes o para algunos clientes durante el periodo 2008-2012



Al hacer una comparación en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras cuyo producto o servicio es nuevo para todos los clientes, la CAPV se posiciona por encima de la media de las Comunidades Autónomas en el 2012. Andalucía, Asturias y Madrid son las comunidades autónomas que muestran la proporción más alta de negocios emprendedores con productos o servicios nuevos para todos los clientes, mientras que La Rioja, Murcia y Aragón son las que muestran la proporción más baja. A nivel internacional, Taiwán, Italia y Dinamarca son las economías basadas en la innovación que están al frente en esta clasificación (véase Gráfico 3.3.3).

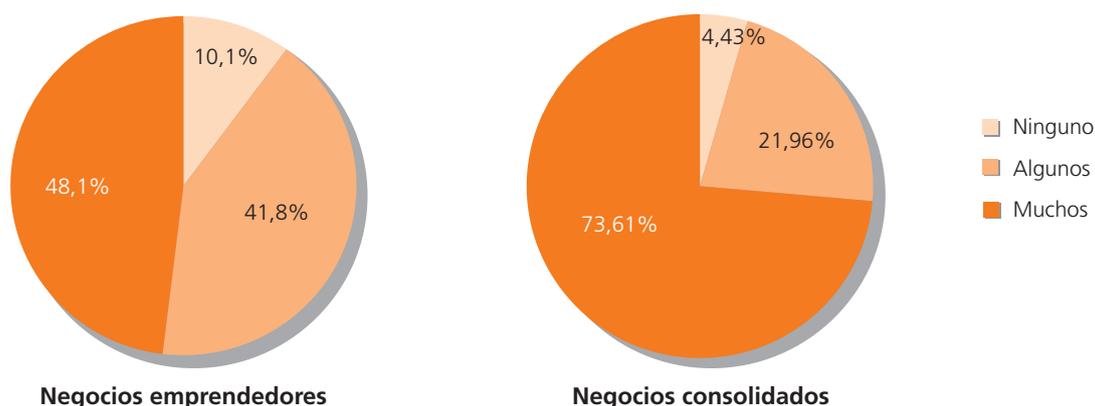
Gráfico 3.3.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 ofrece un producto o servicio nuevo para todos sus clientes



3.3.2. Grado de competencia

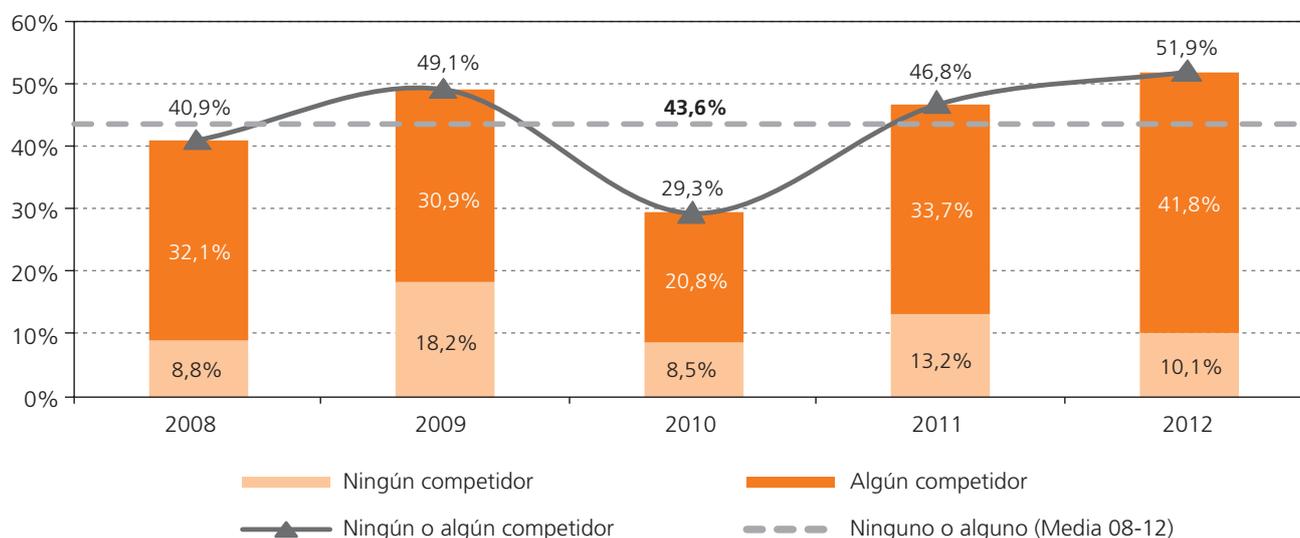
En cuanto al grado de competencia, el 48,1% de los negocios emprendedores identificados en el 2012 afirmaba que existen muchos competidores en el mercado ofreciendo el mismo producto o servicio que ellos. Sólo el 10,1% de los negocios consideraba que no tenía ninguna competencia, mientras que el 41,8% percibía que existen algunos competidores con el mismo producto o servicio (véase Gráfico 3.3.4).

Gráfico 3.3.4. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por nivel de competencia percibida en el año 2012



Para los negocios consolidados identificados en el 2012 el grado de competencia parece ser más acentuado que para los negocios emprendedores. Por ejemplo, el 73,6% de los negocios consolidados afirmaba tener muchos competidores, y el 22,0% consideraba que tenía algunos competidores. Sólo el 4,4% de ellos manifestó no tener ningún competidor que ofreciera el mismo producto o servicio. El grado de competencia percibido por los negocios emprendedores ha disminuido en los últimos tres años (véase Gráfico 3.3.5).

Gráfico 3.3.5. Evolución de la distribución de los negocios emprendedores de la CAPV que no perciben ninguna competencia o que perciben alguna competencia en el mercado en el año 2012

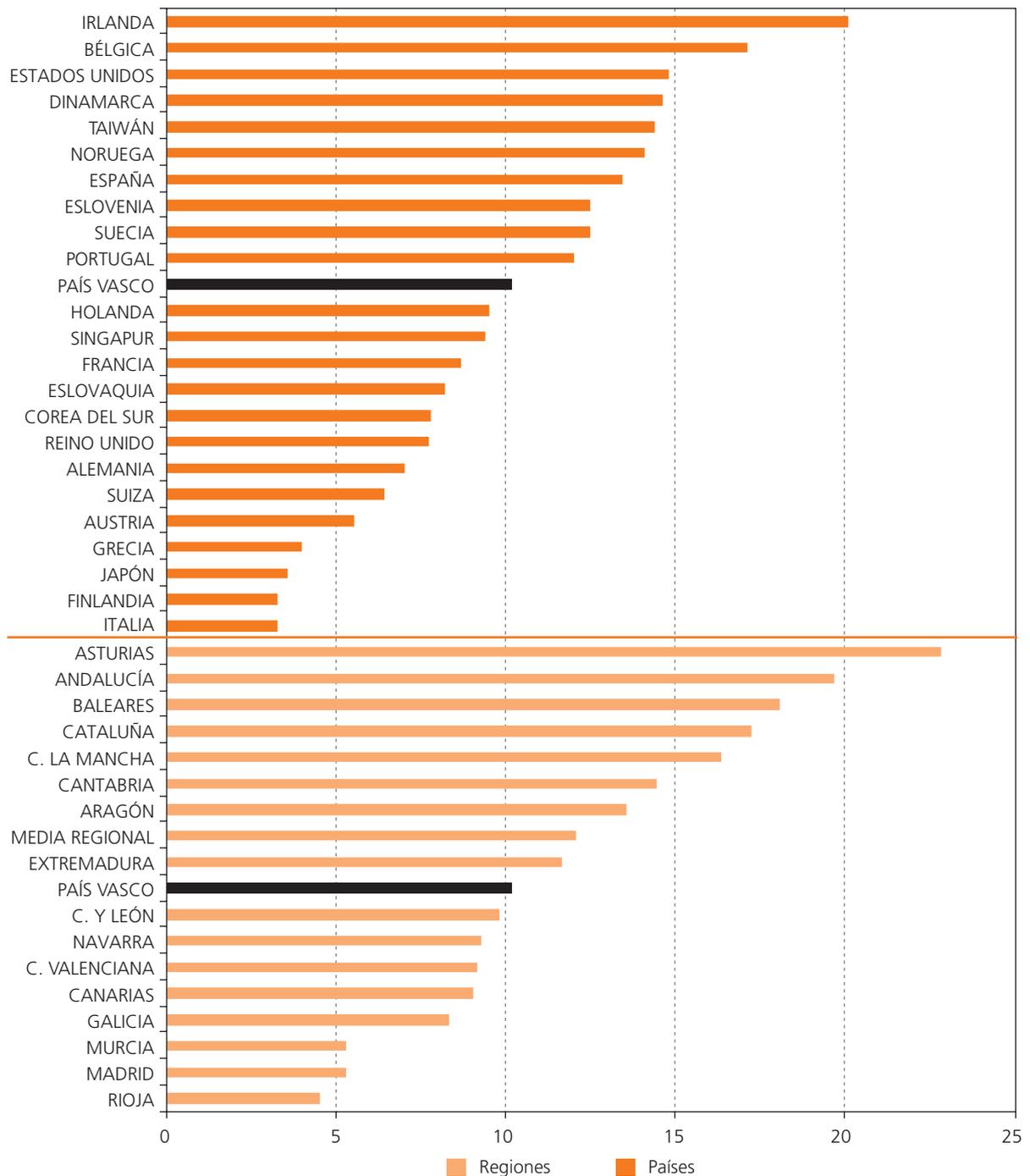


De forma más detallada, en el 2010 el conjunto de negocios emprendedores que no percibía ninguna competencia o que percibía tener sólo algunos competidores sumaba el 29,3% del total, mientras que en el 2012 este conjunto de proyectos representó el 51,9% del total situándose así por encima de la media del periodo 2008-2012 (43,6% de los proyectos). Este aumento del peso que tienen los negocios emprendedores con poca o ninguna competencia se debe principalmente a los proyectos que tienen sólo algunos competidores. Vale la pena destacar además que esta evolución coincide con el hecho de que, como se observaba antes, ha aumentado también el porcentaje de negocios emprendedores que ofrece productos o servicios complementemente nuevos (para todos los clientes), los cuales probablemente están menos expuestos a la competencia.

Finalmente, el *Gráfico 3.3.6* ordena las Comunidades Autónomas españolas y países con economías basadas en la innovación en función del porcentaje de negocios emprendedores que no percibe ninguna competencia en el 2012. En él se puede observar que el grado de competencia al que se enfrentan los negocios emprendedores en la CAPV es cercano al de la media de otras Comunidades Autónomas.

Asturias, Andalucía y Baleares son las comunidades en las que los negocios emprendedores perciben menos competencia, mientras que a nivel de países son Irlanda, Bélgica y Estados Unidos las economías en las que una mayor proporción de los negocios emprendedores percibe no tener ninguna competencia.

Gráfico 3.3.6. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 no percibe ninguna competencia en el mercado



3.3.3. Antigüedad de tecnologías utilizadas

Como muestra el *Gráfico 3.3.7*, el 13,0% de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2012 indicó que utilizaba tecnologías nuevas con menos de un año de antigüedad para producir su producto o prestar su servicio. Del resto de negocios emprendedores, el 15,5% afirmó que utilizaba tecnologías recientes de entre uno y cinco años de antigüedad, mientras que el 71,6% afirmó que utilizaba tecnologías con más de cinco años de antigüedad.

Nuevamente en comparación con los negocios consolidados, los negocios emprendedores emplearon tecnologías nuevas y recientes en mayor proporción. En el caso de los negocios consolidados sólo el 4,2% de los proyectos identificados en el 2012 utilizaba tecnologías de menos de un año, mientras que el 9,0% utilizaba tecnologías de entre uno y cinco años de antigüedad. En cambio, la proporción de negocios consolidados que utilizaba tecnologías de más de cinco años de antigüedad representó el 86,9% de los casos.

Durante el periodo 2008-2012 el porcentaje promedio de negocios emprendedores identificados en la CAPV que utilizaba tecnologías nuevas o recientes fue del 29,9% (véase *Gráfico 3.3.8*). Sin embargo, la tendencia muestra que el uso de tecnologías nuevas y recientes ha disminuido del 40,6% en el 2010 al 28,4% en el 2012, ubicándose así por debajo de la media del periodo en el último año.

Gráfico 3.3.7. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV por antigüedad de las tecnologías utilizadas en el año 2012

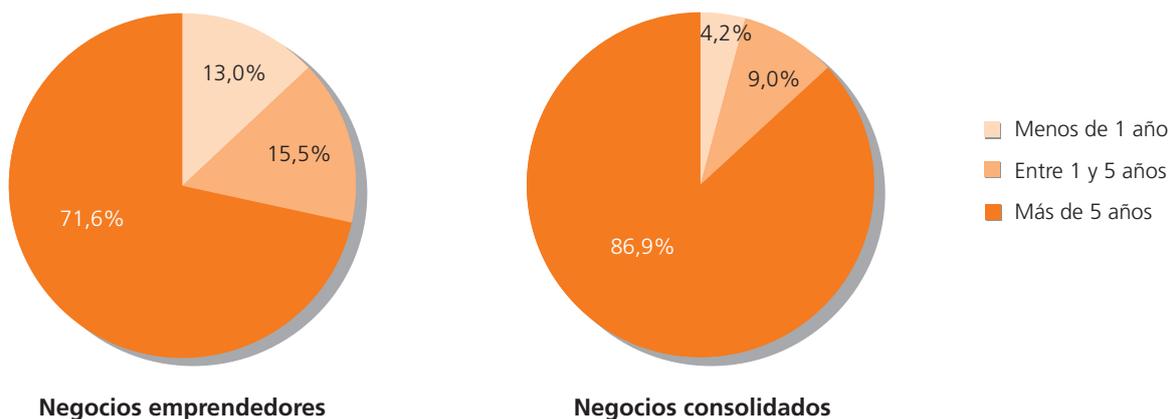
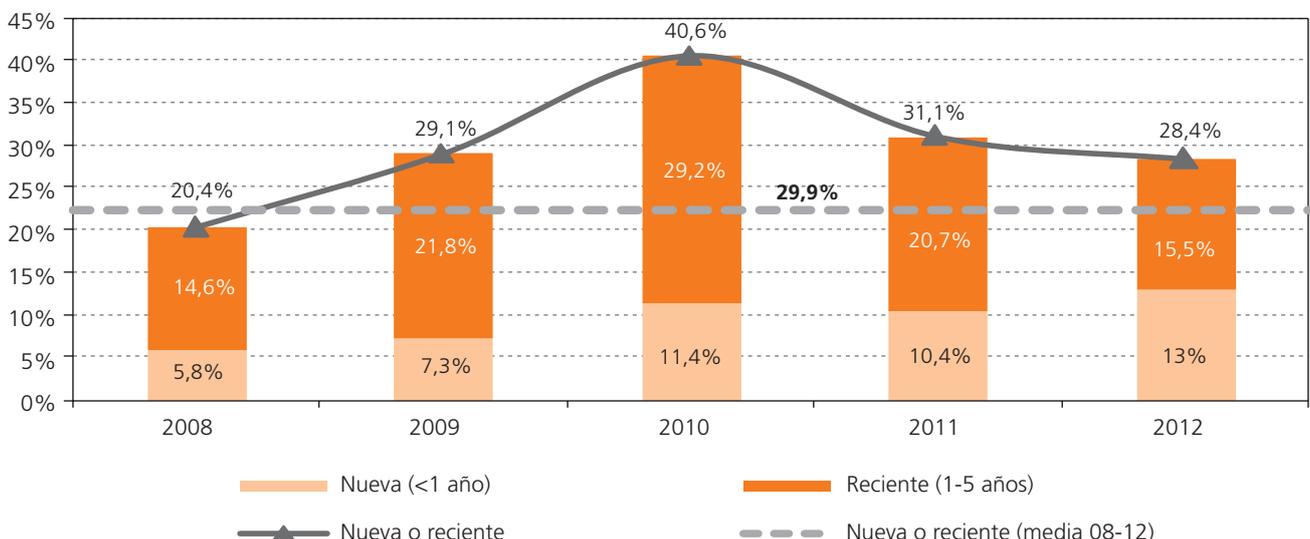


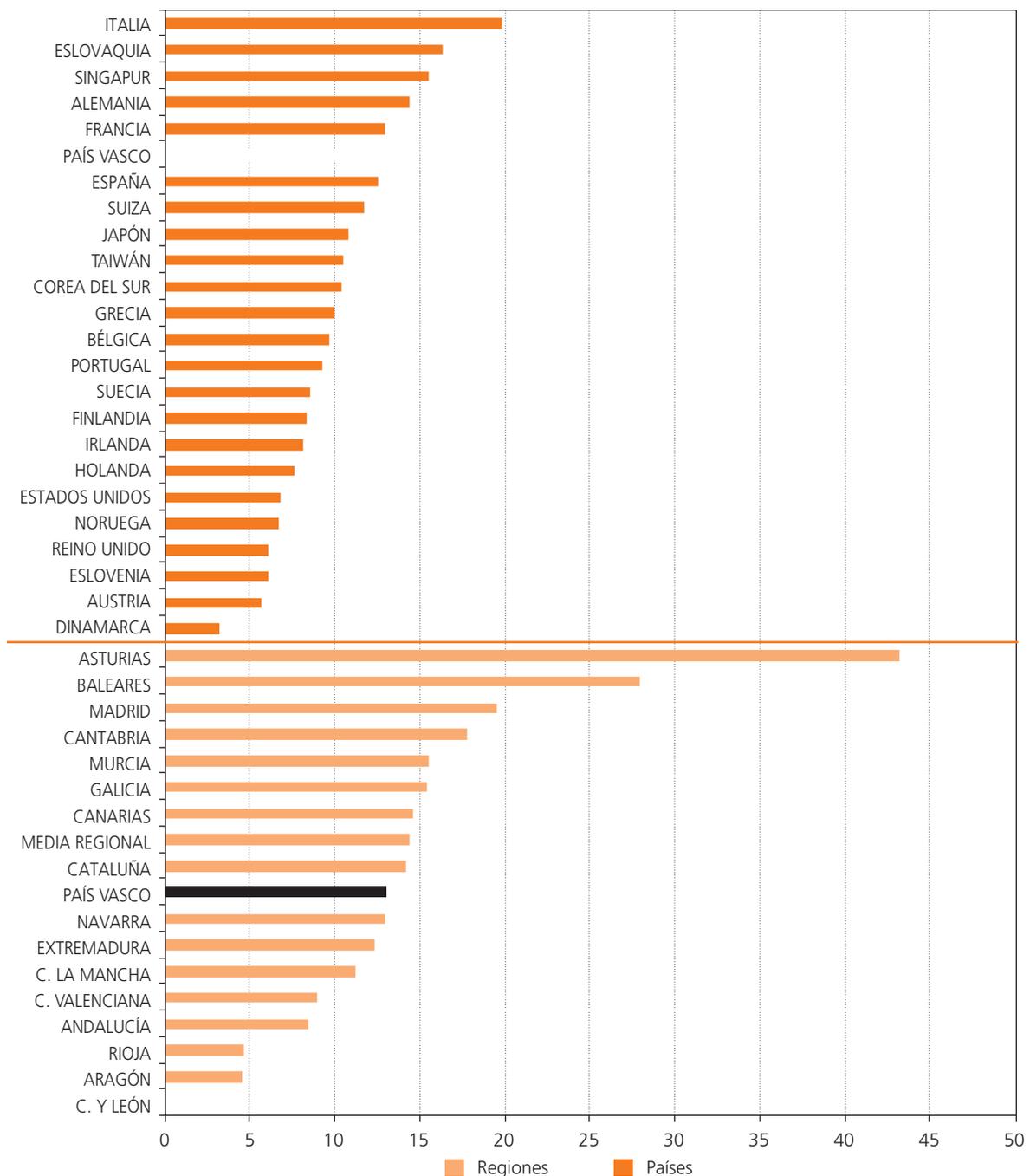
Gráfico 3.3.8. Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que utilizan tecnologías nuevas (menos de 1 año de antigüedad) y recientes (entre 1 y 5 años de antigüedad) durante el periodo 2008-2012



No obstante, de forma desagregada, el peso de los proyectos que utilizan en tecnologías con menos de un año de antigüedad ha pasado del 11,4% en el 2010 al 13,0% en el 2012. En este sentido lo que ha disminuido principalmente ha sido el peso de los proyectos que utilizan tecnologías con una antigüedad de entre uno a cinco años, que ha pasado del 29,2% en el 2010 al 15,5% en el 2012.

Si se hace una comparación con otras Comunidades Autónomas en función del porcentaje de iniciativas emprendedoras que en el 2012 empleaba tecnologías con menos de un año de antigüedad, la CAPV se situó en una posición intermedia cercana a la media regional. Asturias, Baleares y Madrid ocuparon las primeras posiciones entre las Comunidades Autónomas según este indicador. En comparación con países cuyas economías están basadas en la innovación la CAPV se ubica en el sexto lugar de este ranking que, en este caso, está liderado por Italia, Eslovaquia y Singapur (véase Gráfico 3.3.9).

Gráfico 3.3.9. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del porcentaje de negocios emprendedores que en el 2012 emplea tecnologías con menos de 1 año de antigüedad



3.4. Orientación internacional

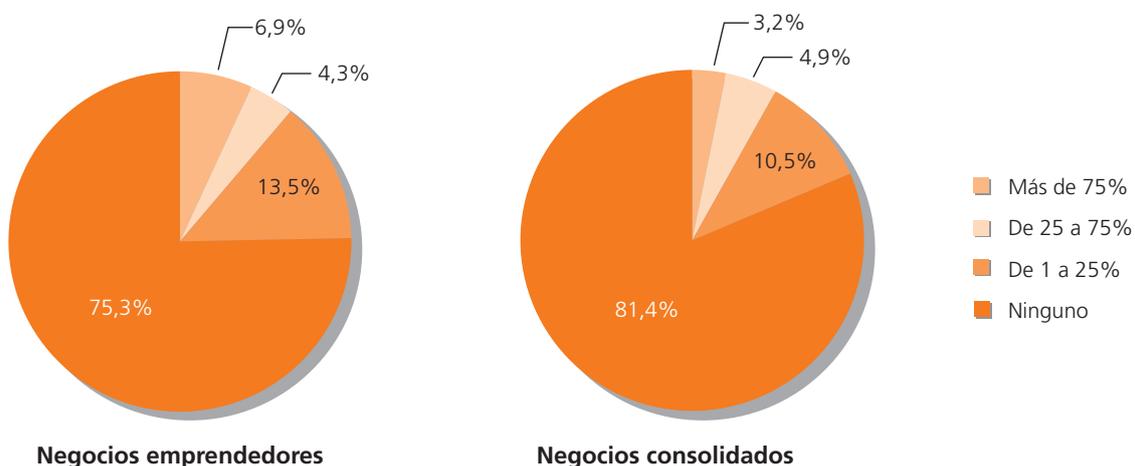
En una economía cada vez más globalizada el comercio en mercados internacionales cobra mayor importancia no sólo para las multinacionales, sino también para los emprendedores que desde el inicio intentan explotar sus oportunidades de negocio de manera global. En este sentido, pese a que la mayoría de los negocios emprendedores depende del mercado doméstico, una proporción importante de ellos muestra hoy en día una orientación internacional. De acuerdo al *Gráfico 3.4.1*, el 24,7% de los negocios emprendedores identificados en la CAPV en el 2012 estaba constituido por proyectos con una orientación internacional que tenían clientes localizados en el exterior. De dicho porcentaje, el 13,5% tenía una baja orientación internacional (del 1% al 25% de clientes localizado en el extranjero), el 4,3% tenía una orientación internacional intermedia (del 26% al 75% de clientes localizados en el extranjero), y el restante 6,9% correspondía a proyectos con una alta orientación internacional (más del 75% de clientes en localizados en el extranjero). Por su parte los negocios consolidados identificados en la CAPV en el 2012 mostraron una orientación internacional menos acentuada que la de los negocios emprendedores.

Estancamiento de las exportaciones

De acuerdo a los datos de comercio exterior del Consejo Superior de Cámaras, el valor de las exportaciones de la CAPV aumentó 19,6% en el 2010 y 14,6% en el 2011, pero se estancó con un -0,9% en el 2012. El número de operaciones de exportación sin embargo ha crecido aunque a un ritmo menor (30,3% en el 2010, 17,6% en el 2011 y 5,1% en el 2012).

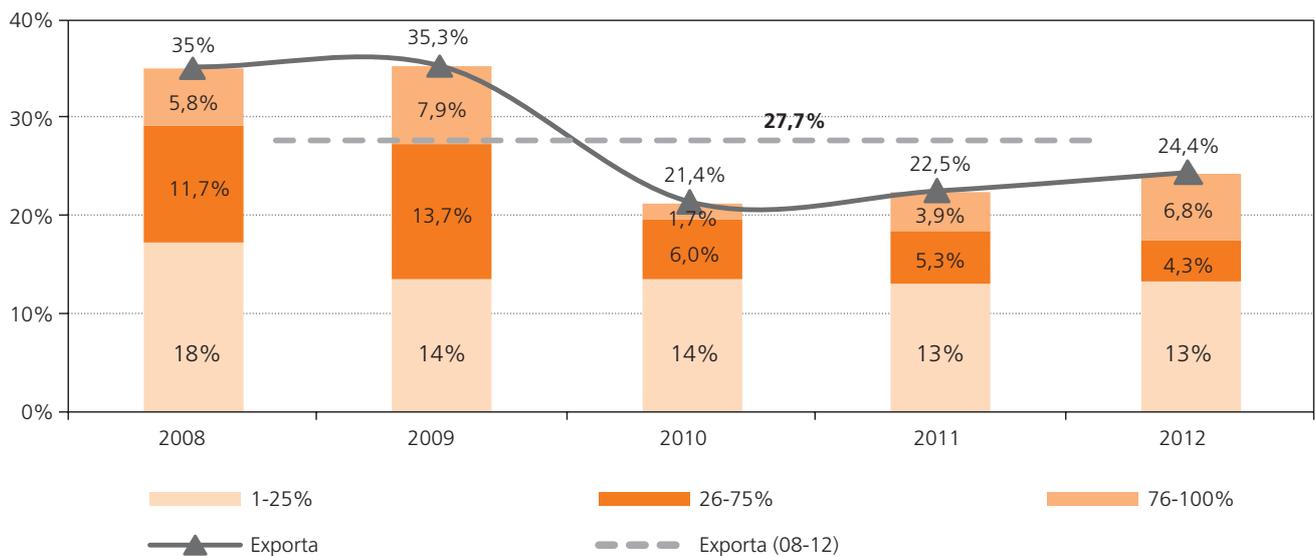
En concreto, el 81,4% de los negocios consolidados indicó que no tenía clientes extranjeros, mientras que el 18,6% indicó que tenía al menos algún cliente en el exterior. De forma más específica, el 10,5% del total estaba constituido por proyectos que tenían entre el 1% y el 25% de sus clientes localizados en extranjero, el 4,9% tenía en entre 26% y 75% de sus clientes en el extranjero y el 3,2% tenía más del 75% de sus clientes en el extranjero. De esta manera, los negocios emprendedores mostraron un peso relativamente mayor que los negocios consolidados en los tramos de exportación bajo y alto, mientras que los negocios consolidados mostraron un peso ligeramente mayor en el tramo de exportación intermedia (véase *Gráfico 3.4.1*).

Gráfico 3.4.1. Distribución de los negocios emprendedores y consolidados de la CAPV según su grado de orientación internacional (aproximado por el número de clientes localizados en el exterior) en el año 2012



El *Gráfico 3.4.2* muestra, desde una perspectiva evolutiva, que tras una caída entre 2009 y 2010, la proporción de negocios emprendedores con clientes en el exterior ha aumentado de forma continua pero modesta desde el 21,4% en el 2010 hasta el 24,4% en el 2012. Aún así la proporción de negocios emprendedores con orientación internacional del último año se encuentra por debajo del peso promedio de este tipo de proyectos durante el periodo 2008-2012 que ha sido del 27,7%. De esta evolución se puede apreciar que el aumento experimentado se debe primordialmente a una mayor proporción de los negocios emprendedores con una alta orientación internacional que ha pasado del 1,7% en el 2010 al 6,8% en el 2012.

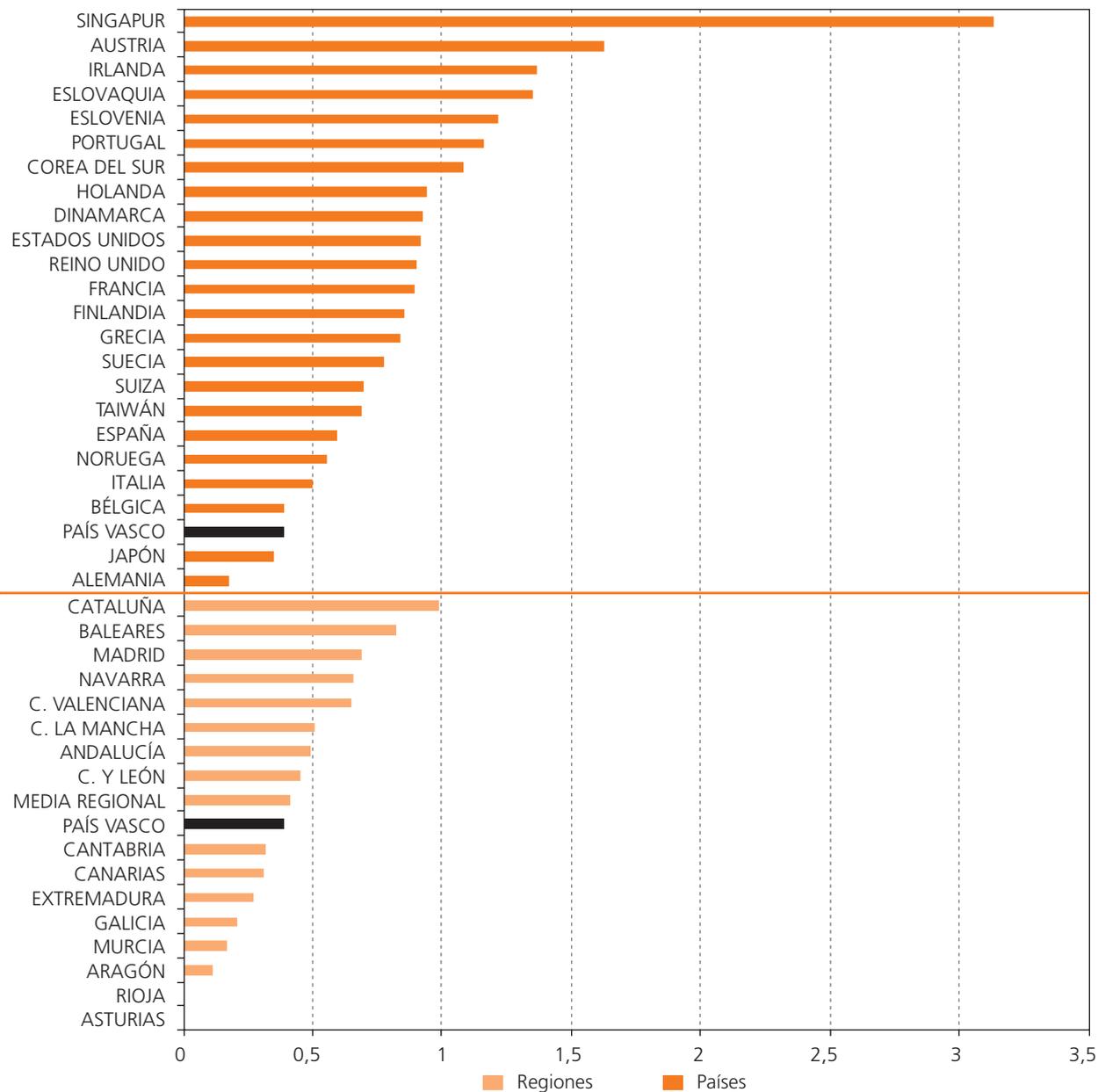
Gráfico 3.4.2. Evolución de los negocios emprendedores de la CAPV que tienen clientes localizados en el extranjero durante el periodo 2008-2012



El *Gráfico 3.4.3* ordena a las Comunidades Autónomas y los países con economías basadas en la innovación en función del TEA del 2012 correspondiente a negocios emprendedores con más del 50% de sus clientes en el extranjero. De acuerdo a este indicador, la CAPV se ubicó en una posición intermedia, cercana a la media de las comunidades autónomas en su conjunto. Cataluña, Baleares y Madrid fueron las Comunidades Autónomas con mayores niveles de actividad emprendedora con alta orientación internacional.

En una comparación internacional, la CAPV se encuentra detrás de la mayoría de países. En este caso, el tamaño del mercado interno parece determinar la orientación internacional, ya que es bastante evidente que los negocios emprendedores de países con mercados internos pequeños como Singapur, Austria e Irlanda muestran una mayor orientación internacional que aquellos de países con mercados internos grandes como Alemania y Japón.

Gráfico 3.4.3. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional e internacional (con otras economías basadas en la innovación) en función del TEA de 2012 correspondiente a negocios con más del 50% de sus clientes en el exterior



4. Financiación del proceso emprendedor

4.1. Introducción

El acceso a la financiación es uno de los condicionantes de entorno que afecta más decisivamente a la dinámica emprendedora de un país o una región. De manera particular, el actual contexto de crisis financiera está haciendo que la restricción generalizada hacia el crédito bancario castigue especialmente a los proyectos en fases de gestación. La ausencia de una trayectoria pasada, la falta de garantías y el elevado riesgo percibido, hacen que el acceso a fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de tipo bancario, resulte especialmente compleja para los emprendedores. En este contexto, son necesarias fórmulas alternativas que hagan posible la financiación de nuevos proyectos o ideas a través de un capital paciente, que se ajuste mejor a las necesidades del segmento *start-up*.

El proyecto GEM lleva desde el año 2004 recopilando información referida a la financiación del proceso emprendedor en la CAPV. En los próximos apartados, se aportan datos respecto a las necesidades de financiación de las iniciativas nacientes en este territorio (hasta 3 meses de vida), incluyendo cifras respecto al capital semilla y a la aportación de recursos propios del emprendedor. En segundo lugar, y destacando su indiscutible relevancia en un contexto de fuerte restricción al crédito bancario, se aportan datos respecto al segmento informal de financiación en la CAPV, examinando su presencia, su evolución en los últimos años, el posicionamiento de esta región en el contexto internacional así como los principales rasgos que definen al colectivo de inversores informales.

4.2. Capital semilla necesario para la puesta en marcha de un negocio

El capital semilla requerido para la puesta en marcha de un proyecto de negocio es una de las variables clave para poder aproximarnos al tamaño y la envergadura de las iniciativas empresariales que se crean en una determinada región. En esta edición del informe GEM, no se aportan datos respecto a la media ya que su valor no es en absoluto representativo en la medida en que está severamente distorsionado por la captación de algunas iniciativas atípicas que han requerido inversiones de capital semilla extraordinariamente elevadas. En este sentido, y dada la enorme variabilidad de la media, hacemos uso de la mediana como valor de referencia.

Atendiendo a este indicador en el caso de la CAPV, los datos ponen de manifiesto que la mitad de las iniciativas nacientes que se crearon en el año 2012, lo hicieron con un capital semilla inferior a 20.000 euros (véase *Gráfico 4.2.1*). Se trata de la misma cifra que la registrada en el año 2011 y confirma una tendencia según la cual prevalece una menor dimensión de los proyectos de negocio puestas en marcha respecto a años anteriores. De hecho, el valor mediana, equivalente a 20.000 euros, es el más bajo de los que se registran en la serie histórica de datos GEM en la CAPV, y se sitúa por debajo de los valores alcanzados en años anteriores (30.000 euros en el año 2005 o 75.000 euros en el año 2009) (véase *Gráfico 4.2.1*). A pesar de ello, conviene indicar que esta cifra está ligeramente por encima de la que se alcanza en el conjunto de España (18.000 euros), quien acusa además un pronunciado retroceso en el capital arranque requerido respecto al año anterior. De hecho, en el año 2012 este valor alcanzó los 30.000 euros en el caso de España.

En cuanto a las necesidades de capital semilla que satisface el propio emprendedor, el valor de la mediana se reduce considerablemente con respecto al año 2011, hasta situarse en los 5.000 euros. Así, la mitad de los emprendedores nacientes en la CAPV pusieron en marcha su negocio afrontando

un desembolso propio inferior a 5.000 euros (véase *Gráfico 4.2.1*). Se trata del valor más bajo de la serie histórica de datos GEM y está considerablemente por debajo del importe registrado a nivel nacional (10.000 euros). Este dato implica necesariamente que las fuentes externas de financiación han desempeñado un papel más relevante en el último año. A pesar de no disponer de datos a este respecto, y considerando que el racionamiento al crédito bancario sigue estando muy presente, es muy posible que la inversión informal haya ganado protagonismo a este respecto. De hecho, y tal como se avanzará en los próximos apartados, se puede constatar que el importe medio financiado por el inversor informal en la CAPV se ha visto incrementado considerablemente respecto a años anteriores⁸.

Gráfico 4.2.1. Evolución de la mediana del capital semilla (requerido y aportado por el emprendedor). CAPV y España 2012

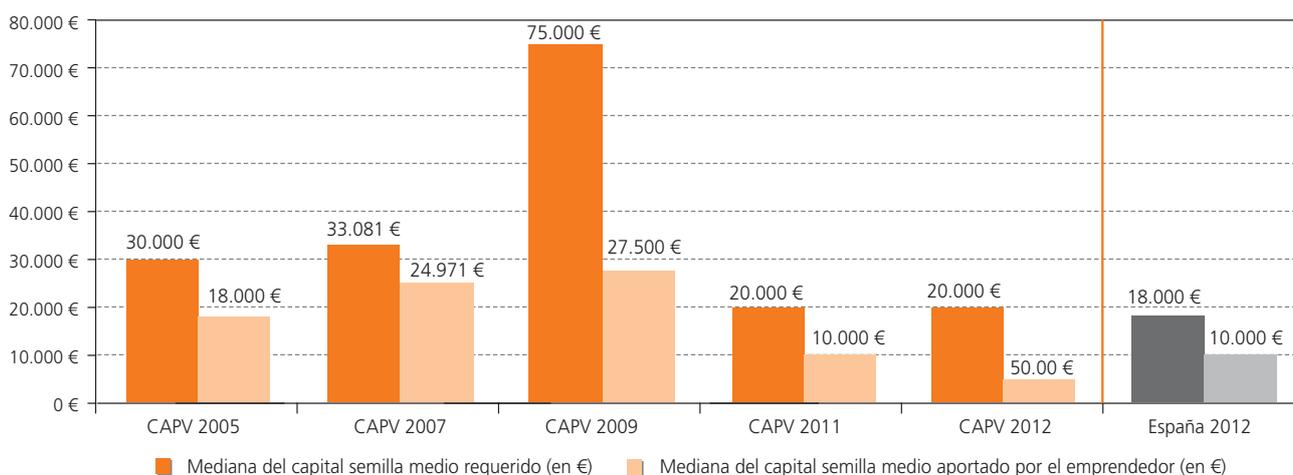
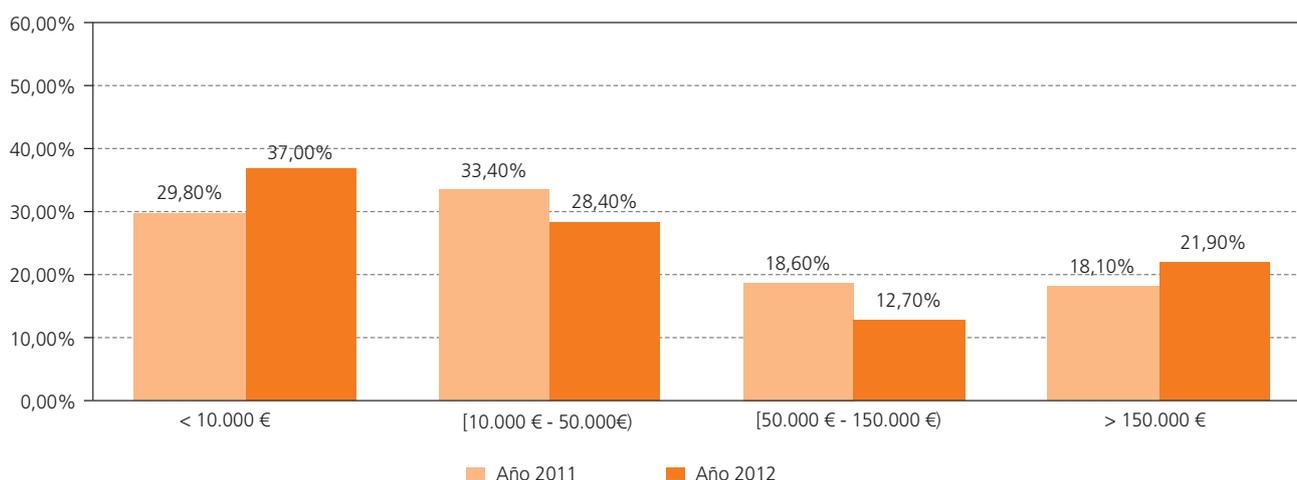


Gráfico 4.2.2. Distribución del capital semilla necesario para la puesta en marcha de una start-up. CAPV 2012



La explicación al porqué de la reducción en el capital semilla requerido está probablemente relacionada con el agravamiento de la crisis económica, que ha hecho que la actividad emprendedora bascule hacia proyectos de menor envergadura, próximos en muchos casos al esquema de emprendimiento por necesidad o autoempleo. De hecho, se puede observar en el *Gráfico 4.2.2* que aumenta

⁸ Este elemento se analiza en el apartado 4.6 de este capítulo.

considerablemente el porcentaje de proyectos de negocio en la CAPV que arrancan con un capital semilla inferior a 10.000 euros (de un 29,8% en 2011 al 37% en 2012). Sin embargo, y de manera paralela, se detecta un ligero incremento en el capital arranque exigido por los proyectos *start-up* de mayor dimensión, esto es, aquellos que han necesitado para su puesta en marcha un capital superior a 150.000 euros. Así, en el año 2012, un 21,9% de las iniciativas responden a esta tipología de proyectos (véase *Gráfico 4.2.2*), algo que demuestra que, a pesar de la crisis, está siendo posible sostener en la CAPV un esquema de emprendimiento de mayor ambición y previsible mayor proyección de futuro.

4.3. El papel del inversor informal en la CAPV

Los inversores informales desempeñan un papel clave en la financiación de proyectos de negocio en fases iniciales de desarrollo. Su presencia adquiere una especial significancia en un contexto de fuerte restricción al crédito bancario, con escasas posibilidades por parte de los emprendedores para financiar nuevas ideas de negocio. En tales circunstancias, se sabe que las regiones que integran ecosistemas proclives al emprendimiento y la innovación, cuentan con una masa crítica lo suficientemente amplia de personas que, a título individual, aportan capital a proyectos empresariales en fase semilla y arranque. Su presencia es especialmente relevante en aquellos países y regiones que cuentan con mercados de *venture capital* poco desarrollados, tal y como sucede en España. Sin embargo, y pese a su importancia, es todavía muy escaso el interés que tanto la literatura científica especializada han prestado a este segmento de financiación, debido, entre otras razones, a la dificultad de identificar el colectivo de inversores informales y a la inexistencia de bases de datos a gran escala con las que poder realizar estudios empíricos de alcance. Ahora bien, desde el punto de vista institucional, es evidente el interés creciente que suscita la inversión informal como fuente de financiación del proceso de emprendedor. En el caso concreto de la CAPV, la reciente aprobación de la Ley de Apoyo a las Personas Emprendedoras⁹ recoge un capítulo dirigido específicamente a este colectivo, incluyendo entre otras medidas ayudas a las redes de *business angels* o mecanismos de coinversión directa entre la iniciativa público-privada.

El proyecto GEM lleva desde su inicio cuantificando la presencia del segmento informal de financiación en los distintos países y regiones. De acuerdo a este proyecto, un inversor informal es aquella persona adulta (entre 18 y 64 años) que ha invertido dinero propio en un negocio ajeno en los últimos tres años. En base a esta definición, se obtiene que un 3,7% de personas entre 18 y 64 años en la CAPV ejercieron como inversores informales en el año 2012. Este porcentaje se sitúa próximo a la media nacional (3,8%) y experimenta un ligero incremento respecto al año 2011 (3,6%) (véase *Gráfico 4.3.1*). Los datos de evolución de esta variable desde el año 2004 demuestran el comportamiento anticíclico de esta fuente financiación en un contexto de crisis, ya que su presencia ha ganado un especial protagonismo desde el año 2008, pasando de tasas de inversión informal inferiores al 3% en los años previos al inicio de la recesión, a porcentajes próximos al 4% en el periodo 2008-2012. Este comportamiento, que también se observa en el caso de España y en otros países, confirma el posicionamiento de la inversión informal como fuente de financiación refugio, algo lógico si tenemos en cuenta la evidente dificultad de acceso a los canales tradicionales de obtención de recursos financieros, particularmente de tipo bancario.

Sin embargo, y por primera vez desde la publicación de este informe, la comparación internacional y regional de esta variable se lleva a cabo mediante la utilización de una versión corregida de esta variable, de tal forma que se consideran únicamente aquellos inversores informales que informaron también respecto al volumen de financiación aportado¹⁰. En base a esta nueva definición, se obtiene que

⁹ Ley 16/2012, de 28 de junio, de Apoyo a las Personas Emprendedoras y a la Pequeña Empresa en la CAPV (Parlamento Vasco, 2012).

¹⁰ Esta corrección dota de mayor fiabilidad y credibilidad a la muestra de inversores informales que se registra en cada uno de los países y regiones que participan en el proyecto GEM. Sin embargo, esta variable corregida tan sólo se utiliza en el análisis del posicionamiento de la CAPV en el contexto internacional y regional (véase *Gráfico 4.3.2* y *Gráfico 4.3.3*). En los próximos apartados (epígrafes 4.4 y 4.5), se emplea como referencia la totalidad de los inversores informales, con independencia de si han aportado o no el dato referido al volumen de capital con el que financian los proyectos.

un 3,1% de personas entre 18 y 64 años en la CAPV ejercieron como inversores informales en el año 2012. Este porcentaje se sitúa por encima de la media nacional (2,7%) y en una posición muy destacada en el contexto internacional (véase *Gráfico 4.3.2*). En el entorno internacional, la CAPV se sitúa en el grupo de países que lideran el ranking de inversión informal (véase *Gráfico 4.3.2*). Es el caso de Suiza (3,59%), Irlanda (3,05%) o Suecia (3,04%), países con porcentajes que superan el 3%. Le sigue Finlandia (2,76%), Noruega (2,60%) o España, que con un 2,7% se sitúa en una buena posición en el contexto internacional. Los datos ponen de manifiesto también que, en comparación con Europa, Estados Unidos (4,12%) cuenta con en una mayor red de personas que aportan capital a proyectos *start-up*, un dato que está probablemente relacionado con la mayor cultura de mecenazgo y capital riesgo que ha existido tradicionalmente en este país.

Gráfico 4.3.1. Evolución de los porcentajes de inversores informales en el periodo 2004-2012. CAPV y España

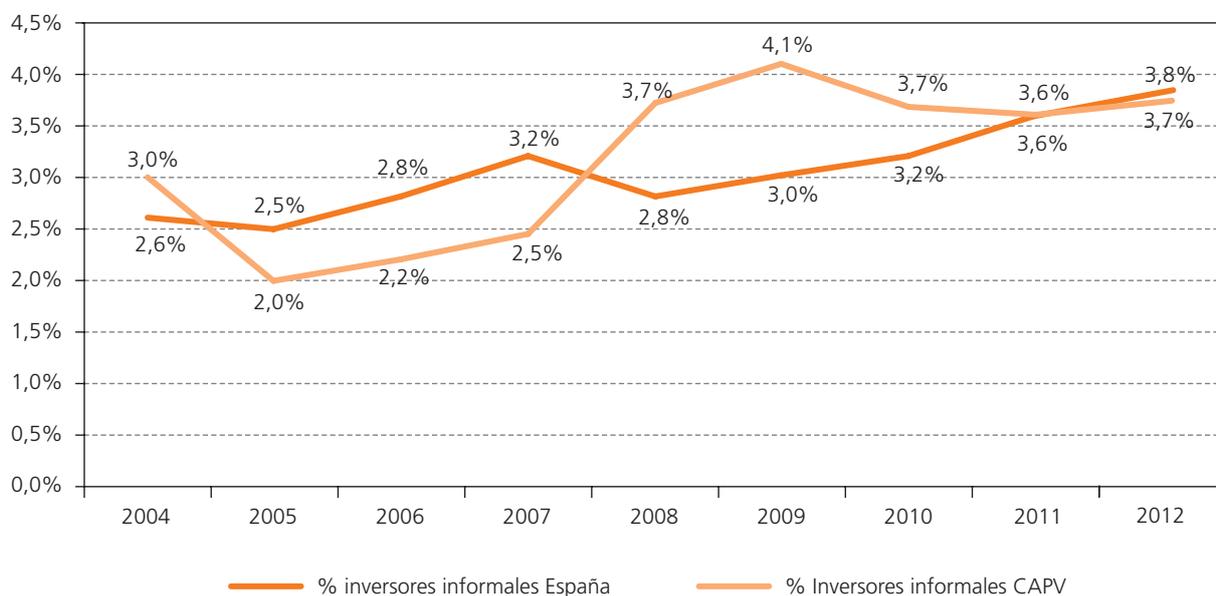
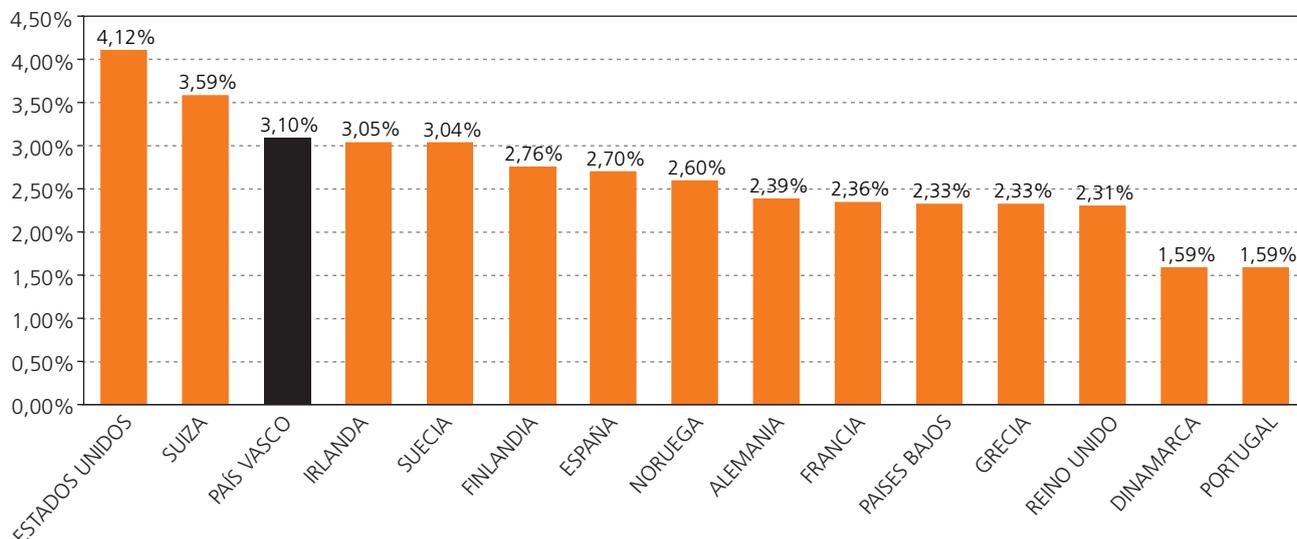
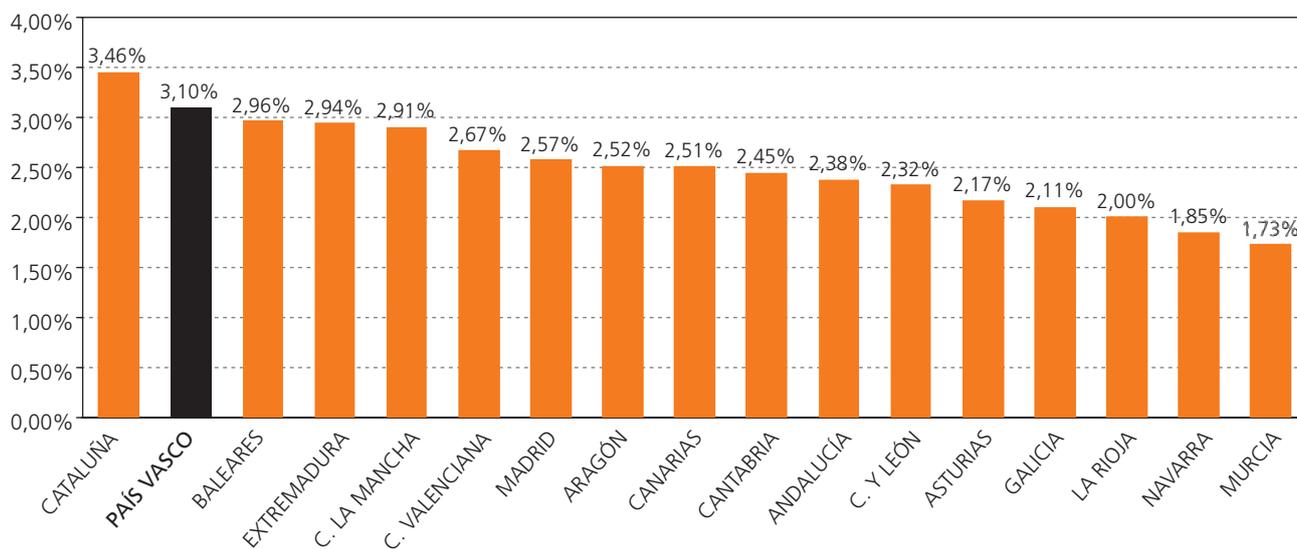


Gráfico 4.3.2. Inversor informal en la CAPV: Posicionamiento en el contexto internacional, Año 2012



A nivel regional, la CAPV ocupa una destacada segunda posición por detrás de Cataluña, que con un 3,46% lidera el ranking de las Comunidades Autónomas (véase *Gráfico 4.3.3*). De hecho, Cataluña y la CAPV son las únicas dos regiones que presentan tasas de inversión informal superiores a los 3%, seguidas muy de cerca por Baleares (2,96%), Madrid (2,94%) y Extremadura (2,91%).

*Gráfico 4.3.3. Inversor informal en la CAPV:
Posicionamiento por Comunidades Autónomas, Año 2012*



4.4. El perfil del inversor informal en la CAPV

El inversor privado que aporta dinero en la CAPV a un negocio de nueva creación es, por lo general, un hombre (61,2%), de aproximadamente 46 años, con estudios superiores (43,1%) y que se encuentra en situación laboral activa (73,5%) (véase *Cuadro 4.4.1*).

En cualquier caso, los datos de evolución en los últimos años respecto a dicho perfil hacen posible realizar las siguientes apreciaciones:

- Aumenta por tercer año consecutivo el porcentaje de inversores informales que se encuentran en situación laboral activa (73,5% frente al 70,5% y 69,2% en los años 2009 y 2010 respectivamente). Por otro lado, y a pesar de experimentar un ligero retroceso, se mantiene el dato de que aproximadamente uno de cada diez inversores se hallan en situación de jubilación.
- Frente al resto de la población adulta, el inversor informal en la CAPV cuenta en mayor medida con las habilidades y el conocimiento necesario y adecuado para emprender. Así lo siguen considerando casi siete de cada diez inversores informales encuestados (68,6%), destacando además que más de un 40% afirma haber recibido alguna vez formación especializada en contenidos relacionados con el emprendimiento. El hecho de que estos datos se consoliden en el tiempo certifica que el inversor informal en la CAPV invierte su capital dinerario pero, en una amplia mayoría, está en condiciones también de poder aportar conocimiento y formación en aspectos relacionados con la puesta en marcha de un negocio.
- Aumenta considerablemente el porcentaje de inversores informales que son a su vez empresarios de un negocio consolidado (de un 7,1% a un 19,4%). Se sabe que una característica común dentro del colectivo de inversores más profesionalizados, conocidos como *business angels*, es que cuentan con una experiencia empresarial vivida en primera persona. De igual forma, aumenta también notablemente la proporción de emprendedores (nacientes y nuevos) dentro del colectivo, pasando del 2,8% al 8,1% (nacientes) y 5,4% (nuevos). A partir de estos datos se puede concluir que la mayor presencia de emprendedores y empresarios dentro del colectivo sienta las bases para desarrollar y afianzar una red de inversores privados más profesionales.

Cuadro 4.4.1. Perfil del inversor informal en la CAPV. Evolución 2010-2012

Características del Inversor Informal en la CAPV		2010 CAPV	2011 CAPV	2012 CAPV
Género	Hombres	59,8%	65,6%	61,2%
	Mujeres	40,2%	34,4%	38,8%
Edad Media		43,3 años	44,9 años	46 años
Nivel de estudios	Primarios	19,0%	15,3%	12%
	Secundarios y FP medios	15,8%	7%	18,1%
	FP superiores	16,3%	32,8%	24,4%
	Universitarios	48,2%	42%	43,1%
Tamaño del Hogar		3,26	2,73	3,73
Situación Laboral	Empleado activo	69,2%	70,5%	73,5%
	Trabaja en su domicilio	10,5%	1,4%	2,7%
	Jubilado	10,5%	11,2%	9,8%
	Estudiante	2,6%	7,2%	3,6%
	No trabaja, otros	7,2%	9,7%	10,5%
Nivel de renta	Hasta 10.000€	5,1%	2,2%	3,8%
	10.001-20.000€	16,0%	14,7%	21,3%
	20.001-30.000€	27,9%	19,7%	20,1%
	30.001-40.000€	14,7%	28,7%	26,6%
	40.001-60.000€	20,7%	21,6%	13,3%
	60.001-100.000€	11,3%	11%	11,1%
	Más de 100.000€	4,3%	2,1%	3,8%
¿Son emprendedores?	Nacientes (< 3 meses)	1,1%	2,8%	8,1%
	Nuevos (3-42 meses)	4,0%	2,8%	5,4%
	Consolidados (> 42 meses)	13,7%	7,1%	19,4%
Piensa crear una empresa en los próximos 3 años	NO	84,5%	76,2%	77,8%
	SÍ	15,5%	23,8%	22,2%
Cierre de negocio en los últimos 12 meses?	NO	95,1%	93,1%	94,6%
	SÍ	4,9%	6,9%	5,4%
Expectativas de buenas Oportunidades para emprender (en los próx. 6 meses)	SÍ	26,2%	35,2%	23,9%
	NO	73,8%	64,8%	76,1%
Dispone de las habilidades y conocimientos adecuados para crear una empresa	SÍ	75,0%	69,6%	68,6%
	NO	25,0%	30,4%	31,4%
Miedo al fracaso impide la creación de empresas	SÍ	38,6%	39,7%	44,5%
	NO	61,4%	60,3%	55,5%
Ha recibido alguna acción formativa relacionada con la creación de empresas a lo largo de su vida	SÍ	—	46,7%	40,9%
	NO	—	53,3%	59,1%

4.5. Relación entre el inversor informal y el beneficiario de la inversión

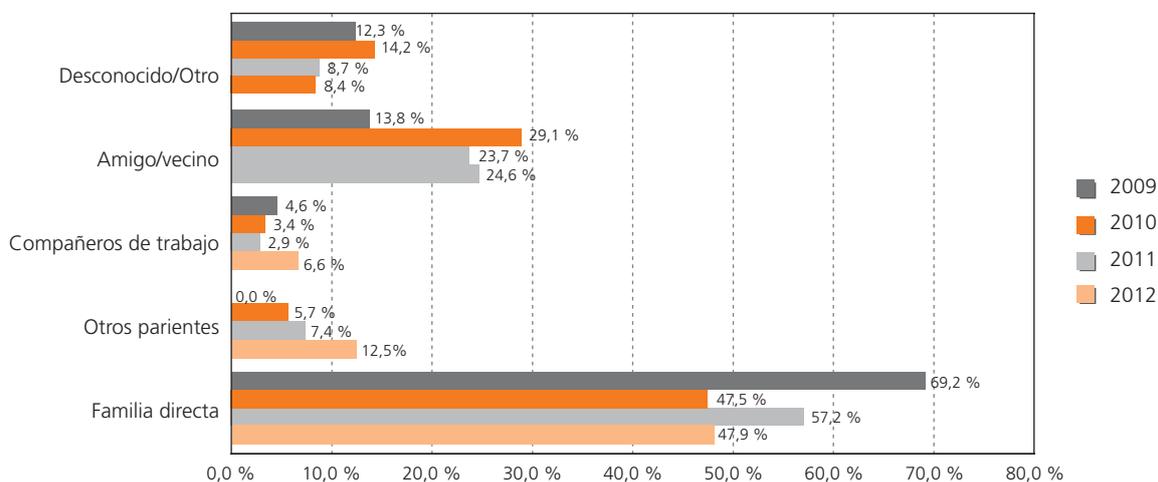
El segmento de inversión informal es muy heterogéneo ya que dentro del mismo cohabitan inversores que responden a distintos perfiles. Una de las variables que nos permite identificar distintas tipologías de inversión es la que hace referencia al tipo de relación o vínculo que existe entre los inversores y los emprendedores receptores de tales fondos (véase *Gráfico 4.5.1*). Los datos recogidos ponen de manifiesto que sigue prevaleciendo el vínculo de tipo familiar (directa u otros parientes). Así, un 60,4% de

los inversores informales en la CAPV aportaron capital a proyectos de negocio cuya puesta en marcha estaba liderada por personas pertenecientes a su núcleo familiar directo (47,9%) o más lejano (12,5%). Esta relación de parentesco, pese a seguir siendo mayoritaria, se ha producido con menor intensidad con respecto al año 2011 (64,7%).

Le sigue en segundo término la relación o el vínculo de amistad (véase *Gráfico 4.5.1*). De esta manera, en una de cada cuatro inversiones llevadas a cabo (24,6%), el emprendedor que recibió esta financiación mantenía una relación de amistad con el inversor informal. Cabe destacar el considerable incremento del vínculo de tipo laboral de tal forma que un 6,6% de las operaciones se produjeron entre inversores y proyectos de negocio entre los que existía una relación profesional previa (frente al 2,9%, 3,4% y 4,6% en los años 2011, 2010 y 2009 respectivamente).

En su conjunto, todas las inversiones descritas anteriormente responden al perfil conocido en la literatura como *3Fs (Family, Friends and Fools)*. En su conjunto, representaron en el año 2012 un 91,6% del total de las inversiones en la CAPV. El resto de casos responde a una tipología de inversión informal en la que a priori no existe una relación de proximidad (familiar, amistad o laboral) con los receptores de esos fondos. Se trata de la categoría de *otros* o *desconocido* (8,4%).

Gráfico 4.5.1. Relación del inversor informal con el beneficiario de la inversión. CAPV 2009-2012



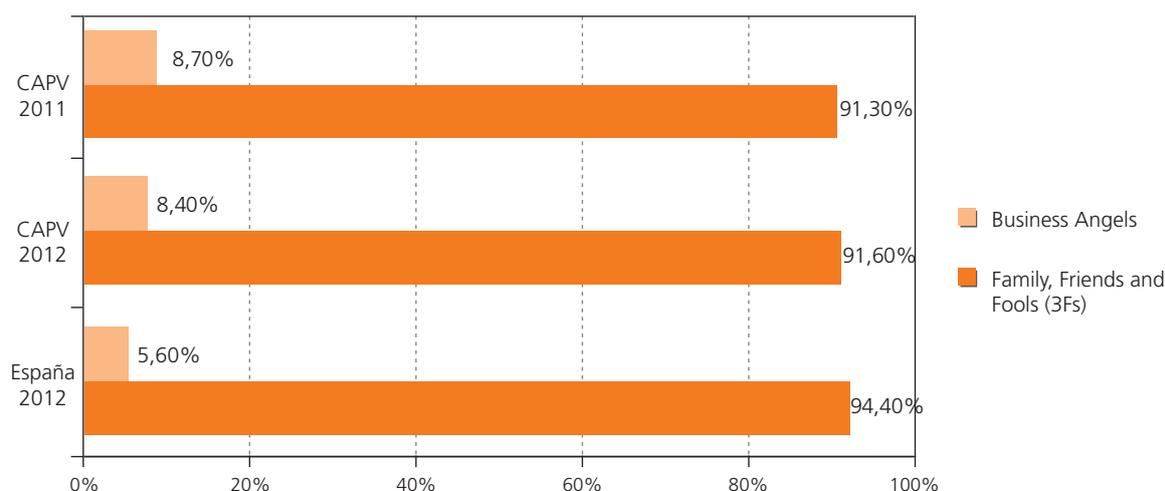
Desde hace tres años, el proyecto GEM utiliza precisamente esta distinción para establecer dos grandes tipologías de inversión informal. Por un lado, se encuentran los inversores que mantienen una relación familiar o de amistad con emprendedor, conocidos como *3Fs (Family, Friends and Fools)*. Éstos presentan una idiosincrasia determinada ya que por lo general suelen actuar de una forma desinteresada, habitualmente altruista, e invierten sin la expectativa de un retorno específico y sin tener demasiado en cuenta la calidad y el potencial del proyecto. En estos casos, es la cercanía y la confianza construida sobre esa persona, el único aval o garantía que suelen necesitar para invertir, de lo que se deduce un menor grado de profesionalización a la hora de proceder.

Por el contrario, y siguiendo la misma lógica, los inversores que no mantienen una relación o vínculo ex-ante con el emprendedor, actuarían adoptando criterios más profesionales. En estos casos, su decisión de invertir sería el resultado de un proceso de búsqueda a partir de la cual han detectado una oportunidad de negocio atractiva que prevén pueden rentabilizar en el medio/largo plazo. El perfil de este segundo grupo de inversores se asemeja en mayor medida con la figura del *business angel* o inversor profesional.

Los *business angels* desempeñan un papel fundamental dentro del ecosistema emprendedor ya que no sólo aportan capital sino que suelen contribuir de manera activa al despegue del proyecto a través del conocimiento, el *know how*, la experiencia y la red de contactos que atesoran. De esta manera, invierten a riesgo, sin exigencia de avales, y al mismo tiempo se produce lo que se conoce como un trasvase de *capital inteligente*.

De acuerdo esta clasificación, algo más de ocho de cada cien inversores en la CAPV respondieron a la tipología *business angel* en el año 2012 (véase *Gráfico 4.5.2*). Este porcentaje se mantiene estable con respecto al año anterior (8,7%) y se sitúa por encima de la tasa registrada a nivel nacional (5,6%).

Gráfico 4.5.2. Tipología de inversores informales. Datos CAPV 2011-2012 y España 2012

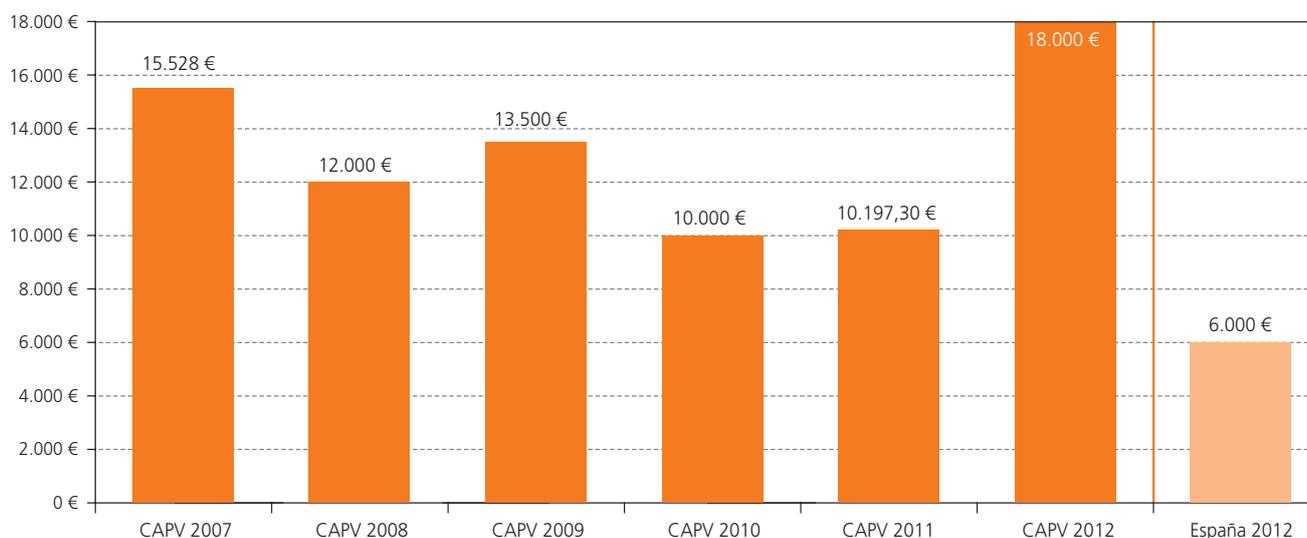


4.6. Volumen de inversión informal

En términos del volumen de capital aportado por los inversores informales, los datos registrados por la CAPV en el año 2012 son positivos. De hecho, atendiendo al valor de la mediana, se registra el mayor importe nunca antes alcanzado durante el periodo 2007-2012. Así, la mitad de los inversores informales en la CAPV suministraron capital por un importe de 18.000 euros. Esta cifra representa una considerable subida con respecto al año 2011 (10.197 euros) y triplica el valor mediana obtenido a nivel nacional (6.000 euros). Este dato explica además, al menos en parte, el menor porcentaje de capital aportado por el emprendedor durante el año 2012 (véase Gráfico 4.6.1), que de acuerdo a estos datos se cubriría a través de una mayor financiación procedente del segmento informal.

La evolución de esta variable es positiva y debe servir como referencia para suscitar el debate acerca de la relevancia de la inversión informal en la financiación del proceso emprendedor. En este sentido, las instituciones públicas deben desempeñar un papel clave en el apoyo y el fomento de esta figura (medidas fiscales, marco regulatorio, articulación de redes y plataformas de intermediación, etc.).

Gráfico 4.6.1. Mediana del volumen de capital aportado por los inversores informales. CAPV 2007-2012 y España 2012



5. Condiciones del entorno específico del emprendimiento en la CAPV

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel de indiscutible relevancia tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Sin duda, para lograrlo se requiere de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos individual, organizacional y territorial. Desde la perspectiva de la teoría institucional (North, 1990:3), las instituciones son «las normas del juego en la sociedad», dicho de otra manera, «las limitaciones ideadas que dan estructura a la interacción humana». Es así como podemos encontrar instituciones de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos) e informal (actitudes, valores, cultura) que afectan el desarrollo económico y social.

Adoptando el enfoque institucional para el análisis del emprendimiento es posible identificar una serie de condiciones formales e informales del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora. Además a partir de su naturaleza, es posible distinguir aquellas condiciones del entorno que pueden presentar un comportamiento variable o estable en el tiempo. En este contexto, a través de la opinión de expertos, el proyecto GEM diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender (véase *Cuadro 5.1*).

Cuadro 5.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas adoptando el enfoque institucional

Ediciones	Condición del entorno específico del emprendimiento	
	Formales	Informales
Anteriores	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyo financiero 2. Apoyo a la mujer emprendedora 3. Educación y formación <ul style="list-style-type: none"> • Primaria y Secundaria • Media y Superior 4. Fomento del alto potencial 5. Infraestructura comercial 6. Infraestructura física 7. Legislación propiedad intelectual 8. Mercado <ul style="list-style-type: none"> • Dinámica de mercado • Barreras de mercado 9. Políticas gubernamentales <ul style="list-style-type: none"> • Prioridad, Apoyo • Fiscales, burocracia 10. Programas gubernamentales 11. Transferencia de I+D 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Normas sociales y culturales 13. Valoración de la Innovación <ul style="list-style-type: none"> • Consumidor • Empresario 14. Otras condiciones <ul style="list-style-type: none"> • Percepción de oportunidades • Habilidades y conocimientos para emprender • Motivaciones para emprender

Basado en: Aidis et al., 2008; Veciana y Urbano, 2008; Alvarez et al., 2011; Welter y Smallone, 2011.

En referencia a los aspectos metodológicos, en el año 2012, en el caso de la CAPV, participaron 36 expertos de reconocido prestigio (18 en Bizkaia; 9 en Gipuzkoa y 9 en Araba) clasificados en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno consideradas. De esta manera, cada uno de ellos dieron su opinión respecto al conjunto de las condiciones mencionadas, por medio de un cuestionario (escalas Likert de 5 puntos: 1= completamente falso; 5 = completamente cierto).¹¹ Además, a dichos expertos, se les preguntó a través de cuestiones abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos relativos a la actividad emprendedora en el territorio. Por último, se les planteó que reflexionaran al respecto de tres propuestas que a su juicio serían recomendables para mejorar el contexto emprendedor en la CAPV.

En cuanto a la estructura, en este capítulo se presenta (como desde hace ya varias ediciones) los siguientes apartados:

- (i) análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos;
- (ii) análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos;
- (iii) análisis de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos.

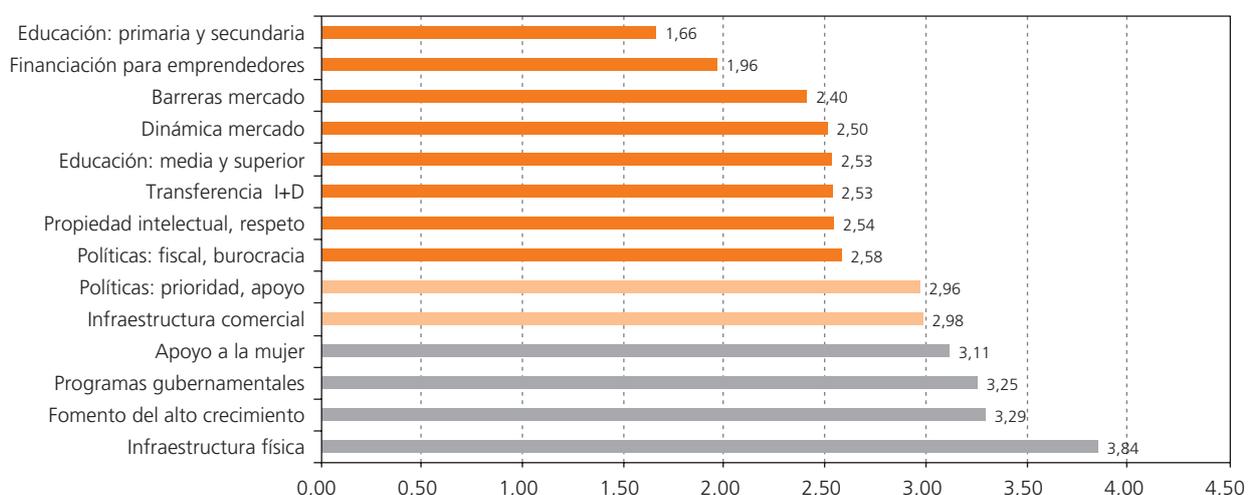
5.1. Análisis del entorno específico basado en las respuestas cerradas de los expertos

5.1.1. Valoración de las condiciones del entorno en la CAPV, España y Unión Europea

En términos generales, según los expertos de la CAPV entrevistados en el 2012, la valoración media (de 1 a 5) de las condiciones del entorno sigue siendo poco favorable para emprender. El *Gráfico 5.1.1* presenta las valoraciones de las condiciones formales en la CAPV. Al igual que el año anterior, la mayoría han obtenido una valoración media inferior a 3. Específicamente las condiciones que han suspendido han sido: la educación primaria y secundaria (1,66), el apoyo financiero (1,96), la dinámica del mercado interno (2,40), las barreras de mercado (2,50), la educación superior y media (2,53) y las políticas fiscales (2,53). Aunque condiciones como la infraestructura comercial (2,96) y propiedad intelectual (2,98) han recibido una valoración muy cercana a la media.

En contrapartida, una vez más, la infraestructura física continúa recibiendo la mejor valoración (3,84 sobre 5,00). Además, aunque con leves disminuciones en las valoraciones con respecto al año anterior, continúan aprobando otras condiciones formales como el apoyo a la mujer (3,29), fomento del alto crecimiento (3,25), y los programas gubernamentales (3,11). Una posible explicación podría estar vinculada a las diversas actuaciones públicas que se han llevado a cabo en la CAPV para hacer frente a la difícil situación económica.

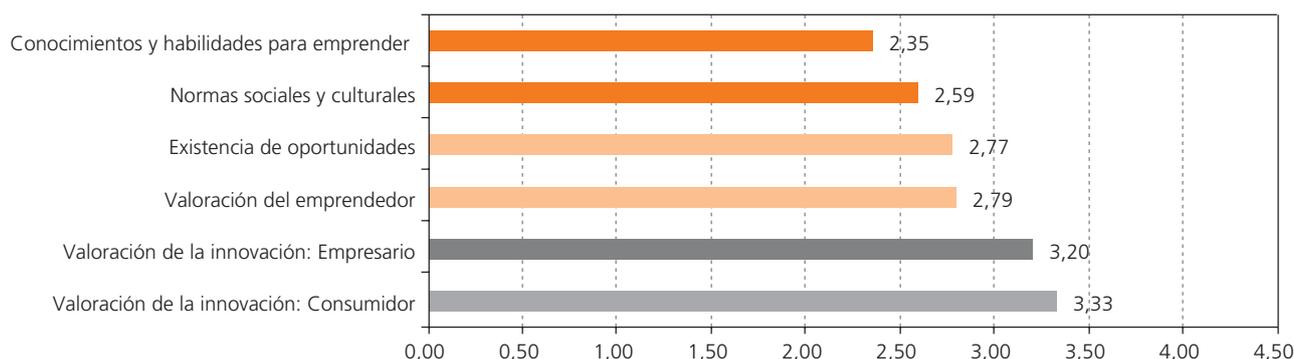
Gráfico 5.1.1. Valoración media de las condiciones formales del entorno. CAPV 2012



¹¹ Las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

El *Gráfico 5.1.2* presenta las valoraciones de las condiciones informales en la CAPV. Si bien por su naturaleza estas condiciones suelen ser más estructurales que coyunturales, en comparación al año anterior, los conocimientos y las habilidades para emprender (del 2,10 a 2,35), las normas sociales y culturales (del 2,48 a 2,59), y la existencia de oportunidades (del 2,68 a 2,77) muestran una ligera mejora en las valoraciones aunque continúan obteniendo suspenso. Asimismo, las valoraciones sobre el emprendedor (del 3,06 a 2,79) y sobre la labor innovadora del empresario (del 3,52 a 3,20) han empeorado. En contrapartida, la innovación del consumidor (del 3,26 a 3,33) ha sido la mejor valorada por los expertos de la CAPV.

Gráfico 5.1.2. Valoración media de las condiciones informales del entorno. CAPV 2012



Por otro lado, cabe destacar que el análisis dinámico de las condiciones del entorno confirma que su evolución ha sido ligeramente positiva entre el año 2011 y 2012. En particular, de las 17 condiciones del entorno, el apoyo a la mujer emprendedora (del 3,0 a 3,29), la infraestructura comercial (del 2,71 a 2,96), las barreras de mercado (del 2,32 a 2,50) y la educación primaria y secundaria (del 1,55 a 1,66) presentan una mejora; mientras que cinco de ellas presentan por un retroceso, y el resto se caracteriza por mantener una situación estable respecto a años anteriores (véase *Cuadro 5.1.1*).

Cuadro 5.1.1. Evolución de las valoraciones de las condiciones del entorno. CAPV 2004-2012

Tipo	Condición del entorno	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Conclusión
CF	Infraestructura física	4,3	4,15	4,02	3,97	3,89	4,00	3,92	4,03	3,84	Empeora
CI	Valoración de la innovación: Empresario	No se preguntaba				3,38	3,19	3,58	3,52	3,33	Empeora
CF	Apoyo a la mujer emprendedora	—	3,37	2,92	3,06	3,24	3,2	3,27	3,00	3,29	Mejora
CF	Fomento del alto crecimiento	—	3,5	3,45	3,24	3,42	3,28	3,41	3,47	3,25	Empeora
CI	Valoración de la innovación: Consumidor	No se preguntaba				3,35	3,34	3,41	3,26	3,20	Estable
CF	Programas Gubernamentales.	3,3	3,25	3,49	3,28	3,37	3,34	3,11	3,13	3,11	Estable
CF	Propiedad intelectual	2,7	3,03	2,63	3,06	3,00	2,87	2,93	2,67	2,98	Mejora
CF	Infraestructura comercial	3,5	3,72	3,27	3,38	3,00	2,91	3,27	2,71	2,96	Mejora
CI	Normas sociales y culturales.	2,9	3,05	2,9	2,77	2,56	2,57	2,56	2,48	2,59	Estable
CF	Políticas: prioridad, apoyo	3,3	3,11	3,08	2,76	3,05	2,78	2,74	2,68	2,58	Estable
CF	Transferencia de I+D	2,6	2,73	2,54	2,53	2,70	2,55	2,86	2,51	2,54	Estable
CF	Políticas: fiscales, burocracia	3,2	3,21	2,69	3,15	2,97	2,97	2,97	2,68	2,53	Empeora
CF	Educación: media, superior	2,6	2,9	2,83	2,5	2,61	2,52	2,67	2,48	2,53	Estable
CF	Barreras mercado	2,7	2,81	2,8	2,81	2,52	2,38	2,6	2,32	2,50	Mejora
CF	Dinámica mercado	1,9	2,25	2,28	1,89	2,52	2,37	2,48	2,45	2,40	Estable
CF	Financiación para emprendedores	2,9	2,79	2,97	2,76	3,06	2,39	2,42	2,18	1,96	Empeora
CF	Educación: primaria y secundaria	1,7	1,84	2,04	1,76	1,87	1,85	1,89	1,55	1,66	Mejora

CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales

A continuación se presentan las principales conclusiones extraídas de la evolución de las condiciones formales e informales del entorno.

Formales:

- Las *políticas gubernamentales* de apoyo al emprendimiento en la CAPV presentan una situación estable (de 3,13 a 3,11), y una mejor valoración de la que los expertos otorgan a esta misma condición en toda la geografía española (de 2,72 a 2,79). Una posible explicación puede estar vinculada a la firme implicación de diversos agentes (Gobierno Vasco y Diputaciones Forales) en el diseño e implantación de programas en las distintas fases del proceso emprendedor. Un ejemplo reciente ha sido la aprobación la *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco* (Ley 16/2012)¹² el 28 de Junio del 2012. Sin embargo, las valoraciones que han recibido *las políticas fiscales y la burocracia* en la CAPV han sido de las más reducidas respecto a los años anteriores (de 2,68 a 2,53), aunque en España esta condición ha recibido una mejor valoración (de 2,21 a 2,59). Esto refleja que, a pesar de los esfuerzos realizados a través de las ventanillas únicas, los expertos aún consideran que la efectividad de las políticas fiscales y la burocracia no es suficiente para crear empresas e impulsar su crecimiento en la CAPV. Por ello, la Ley 16/2012 contempla en el Capítulo III y IV una serie de medidas orientadas a la simplificación administrativa y programas de apoyo al inicio de la actividad emprendedora.
- Asimismo, se observa una mejora en la valoración *de los apoyos a la mujer emprendedora* tanto en la CAPV (de 3,0 a 3,29) como en España (de 3,01 a 3,12). Esto podría deberse a las diversas medidas de carácter social impulsadas para hacer frente al desempleo. Algunos de los programas que, directa o indirectamente, apoyan a la mujer emprendedora en el 2012 han sido «*Emprender en una Economía Social*» (Departamento de Empleo, Gobierno Vasco y Diputaciones) y «*Emekin*» (Departamento de Conocimiento e Innovación, Diputación Foral de Gipuzkoa), entre otros. En lo que relativo al *fomento de empresas de alto crecimiento* se observa una ligera disminución respecto a la valoración del año anterior (del 3,47 al 3,25) mientras que en España se observa una mejora en la valoración de esta condición (del 2,66 a 2,92). En el caso de la CAPV, la actuación del Gobierno Vasco y las Diputaciones Forales ha tenido una relevante orientación hacia el apoyo a las nuevas empresas de carácter innovador. Por ello, la valoración podría ser un reflejo de los ajustes realizados en las partidas presupuestarias, que hayan podido influir en los programas de iniciativas emprendedoras que generen más valor, para hacer frente a la recesión económica.
- El *apoyo financiero* sigue siendo una de las condiciones peor valoradas por los expertos de la CAPV (2,18) y en España (2,06). Sin duda, esto se refleja en las dificultades de las empresas para acceder a nuevas fuentes de financiación y más aún al hacer frente a las condiciones de incertidumbre que caracterizan a las épocas de crisis económica (pe. disminución de la demanda, difícil acceso al crédito, etc.). En los últimos años, en la CAPV se han observado diversos esfuerzos en esta línea tales como subvenciones a fondo perdido, reintegrable, apoyo de capital riesgo y subvenciones para la creación y funcionamiento de redes vascas de *Business Angels*. Debido a su importancia, la Ley 16/2012 propone una serie de medidas orientadas a reforzar la liquidez empresarial a través de diversas fórmulas de financiación (pe. público-privadas, microcréditos, *Business Angels*, etc.).
- A pesar de la ligera mejoría en las valoraciones, *la educación y la formación* se mantienen como una de las asignaturas pendientes en la CAPV. De todas formas, en el ámbito de España se ha valorado mejor tanto la educación primaria/secundaria (1,66 vs. 1,52) como la educación media/superior (2,53 vs. 2,34). Además de esfuerzos existentes orientados a la sensibilización del emprendimiento en el sistema educativo universitario no universitario, es de vital importancia en la CAPV seguir incidiendo en la dotación de talento para emprender (Ley 16/2012). Para ello, sería importante reforzar el espíritu emprendedor y la reducción de barreras psicológicas/culturales en las primeras etapas del proceso emprendedor a través de todos los niveles educativos e incluso en los programas de capacitación empresarial.

¹² *Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco*. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012 (Parlamento Vasco, 2012).

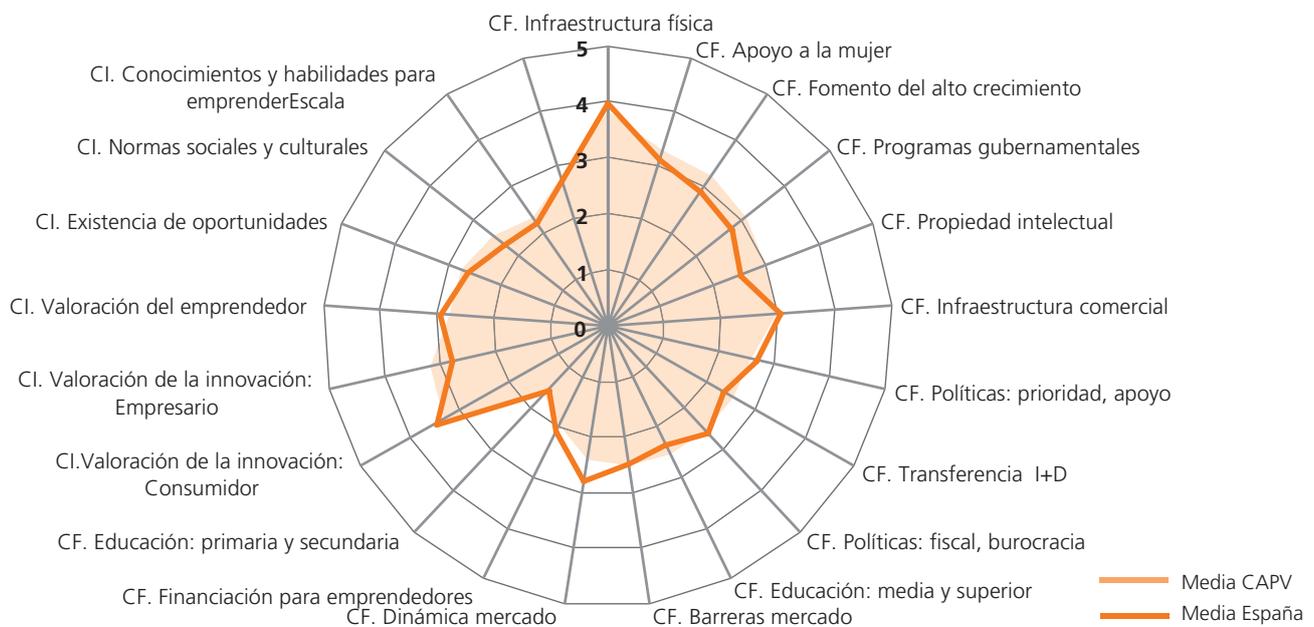
— La *transferencia de I+D* (del 2,51 a 2,54) y la *propiedad intelectual* (del 2,67 a 2,98) han sido otras de las condiciones que han presentado mejoras. En el caso español, la transferencia presenta leves mejoras mientras que la protección a los derechos de propiedad empeora mínimamente. En este contexto, una posible explicación puede estar vinculada a que mientras que la inversión en I+D en el País Vasco ha sido muy generosa, la explotación de los resultados de investigación y desarrollo sigue siendo una prioridad.

Informales:

— Cabe destacar, que contrariamente a las condiciones formales del entorno, que pueden variar anualmente, por su misma naturaleza, las condiciones informales suelen permanecer estables a través del tiempo. En este sentido, la *valoración innovadora del empresario* y la *valoración relativa al consumidor* recibieron una puntuación no satisfactoria respecto al año anterior. Asimismo, las *normas sociales y culturales* presentan una valoración con una ligera variación positiva respecto al año anterior.

En síntesis, el *Gráfico 5.1.3* muestra la valoración comparativa de las condiciones del entorno, tanto formal como informal, según la opinión de los expertos vascos y españoles.

Gráfico 5.1.3. Valoración comparativa de las condiciones del entorno (formales e informales). CAPV y España, 2012



De forma similar al año anterior, la dinámica de mercado sigue siendo una de las condiciones con la valoración más baja respecto a la media española. Esta condición es de vital importancia al estar estrechamente vinculada al rejuvenecimiento del tejido empresarial de la CAPV, aunque dada su naturaleza estructural, es más vulnerable a los efectos económicos. En cuanto a las condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV respecto a la valoración media en España, con una diferencia superior al 10%, destacan las siguientes: el fomento de iniciativas empresariales con alto potencial de crecimiento, programas gubernamentales, el respeto a la propiedad intelectual, y la valoración de la innovación por el empresario.

5.2. Análisis del entorno específico basado en las respuestas abiertas de los expertos

Como se ha mencionado en la introducción, los expertos entrevistados también contribuyen en el Informe GEM a través de preguntas abiertas relacionadas con las condiciones del entorno específico que influye en la actividad emprendedora. A continuación se presentan las opiniones de los 36 expertos en-

trevistados en la CAPV relativas a los principales obstáculos que según su criterio actúan como frenos de la actividad emprendedora, los apoyos más importantes que estarían favoreciendo dicha actividad y, por último, las recomendaciones o medidas concretas que sugieren en el entorno de la CAPV. Asimismo, se adopta el marco institucional para analizar las condiciones formales e informales del entorno referidas por los expertos de la CAPV.

5.2.1. Los obstáculos del entorno a la actividad emprendedora

Según la opinión de los expertos de la CAPV, los tres principales obstáculos para emprender siguen siendo el acceso a la financiación, las normas sociales y culturales, y las políticas gubernamentales (véase Cuadro 5.2.1).

En su conjunto, las condiciones formales (apoyo financiero y las políticas gubernamentales) son de naturaleza coyuntural y recogen la difícil situación económica que ha estado experimentando nuestra economía en los últimos años. Por cuarto año consecutivo, el principal obstáculo del entorno a la actividad emprendedora es la financiación. Durante el 2012, este obstáculo se ha destacado por el 64,71% de los expertos de la CAPV y por el 74,3% de los expertos en toda la geografía española. Sin duda, en un contexto de crisis y recesión económica, resulta más complicado acceder a las fuentes de financiación, no sólo en la etapa de creación de nuevas empresas, sino también en la puesta en marcha de estrategias de crecimiento, consolidación y supervivencia de empresas establecidas. Además, este escenario se complica por los diversos recortes en los presupuestos públicos y también por la incertidumbre de los mercados financieros que cada vez hacen más difícil el acceso a créditos a través de distintas restricciones.

Asimismo, según la opinión del 55,88% expertos de la CAPV, las normas sociales y culturales fue el segundo obstáculo para emprender; mientras que en el contexto español es considerado como el tercer obstáculo al recibir una valoración del 51,4%. Sin duda, esta condición informal por naturaleza es más estructural que coyuntural. De ahí, que desde las primeras ediciones del Informe GEM, esta condición esté ocupando las primeras posiciones en el ranking. Por otro lado, a diferencia de los expertos en el ámbito de España (54,3%) que las sitúan en la segunda posición, en la CAPV las políticas gubernamentales ocupan la tercera posición (41,18%) de los obstáculos de la actividad emprendedora.

Cuadro 5.2.1. Obstáculos de la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012

Tipo	Condiciones citadas por los expertos como obstáculos a la creación de empresas, 2012	% de la tabla	Rankings								
			2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	64,71%	1	1	1	1	4	2	4	2	2
CI	Normas sociales y culturales	55,88%	2	2	4	2	1	1	1	1	1
CF	Políticas gubernamentales	41,18%	3	4	2	5	3	4	5	5	4
CF	Clima económico	32,35%	4	3	3	3	7	8	10	7	5
CF	Educación, formación	23,53%	5	4	6	5	2	7	3	4	3
CI	Capacidad emprendedora	23,53%	5	5	12	6	6	3	11	8	9
CF	Contexto político, social e intelectual	14,71%	6	6	7	8	9	5	9	10	7
CF	Programas gubernamentales	8,82%	7	7	5	4	5	10	2	3	6
CF	Transferencia de I+D	8,82%	7	7	8	8	10	9	12	6	8
CF	Infraestructura comercial y profesional	5,88%	8	7	9	9	14	11	13	13	13
CF	Apertura de mercado, barreras	5,88%	8	9	10	9	11	13	8	12	12
CF	Estado del mercado laboral	0,00%	—	7	13	7	8	6	6	11	10
CI	Composición percibida de la población	0,00%	—	8	—	9	12	14	14	14	14
CF	Acceso a infraestructura física	0,00%	—	—	11	9	13	12	7	9	11

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas). CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

5.2.2. Los apoyos del entorno a la actividad emprendedora

En base a la opinión de los expertos de la CAPV, en el 2012, los tres principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora han sido el clima económico, los programas gubernamentales y la capacidad emprendedora (véase Cuadro 5.2.2). Un aspecto de interés es que tanto el clima económico como las políticas gubernamentales también habían ocupado las primeras posiciones en el ranking de los obstáculos a la actividad emprendedora en la CAPV.

Al respecto, los estudios sobre el crecimiento económico evidencian que, en épocas de recesión económica el efecto en la actividad emprendedora es muy ambiguo.¹³ Mientras que algunos autores como Evans y Leighton (1990) encuentran que los niveles más altos de desempleo sirven de catalizador para la creación de empresas, otros como Audretsch y Fritsch (1994) han encontrado que el desempleo reduce la cantidad de actividad emprendedora.

Cuadro 5.2.2. Apoyos a la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos en la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012

Tipo	Condiciones citadas por los expertos como generadoras de apoyos a la actividad emprendedora, 2012	% de la tabla	Rankings								
			2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Clima económico	50,00%	1	1	—	4	9	8	10	7	5
CF	Programas gubernamentales	37,50%	2	2	4	1	1	2	1	1	1
CI	Capacidad emprendedora	31,25%	3	8	9	5	5	3	2	4	8
CF	Contexto político, social e intelectual	28,13%	4	7	—	8	12	10	11	10	12
CF	Infraestructura comercial y profesional	28,13%	4	11	7	9	11	13	14	9	9
CF	Políticas gubernamentales	21,88%	5	3	1	2	2	1	6	2	2
CF	Transferencia de I+D	18,75%	6	4	6	6	6	5	7	11	7
CI	Normas sociales y culturales	15,63%	7	9	5	7	8	4	3	3	3
CF	Educación, formación	9,38%	8	5	2	6	4	9	5	5	6
CF	Apertura de mercado, barreras	9,38%	8	6	8	7	14	11	12	13	10
CF	Acceso a infraestructura física	6,25%	9	5	—	6	7	7	4	8	14
CF	Apoyo financiero	6,25%	9	6	3	3	3	6	8	6	4
CI	Composición percibida de la población	3,13%	10	—	—	9	13	14	13	14	13
CF	Estado del mercado laboral	0,00%	—	10	—	8	10	12	9	12	11

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas). CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

Así, mientras que el 50,0% de los expertos vascos considera el clima económico como la condición del entorno más relevante para la actividad emprendedora, el 42,9% de los expertos del ámbito de España se refieren al clima laboral como el aspecto más importante. En la misma línea, los expertos vascos y españoles coinciden en que la capacidad emprendedora impulsa la actividad emprendedora (31,25% y 42,9%, respectivamente). Cabe destacar que en el año 2011 la capacidad emprendedora ocupaba la octava posición en el ranking. Sin duda, en épocas de crisis económica, dicha condición cobra especial protagonismo ya que se vincula directamente con la identificación de oportunidades de negocio.

Asimismo, con el consenso del 35,50% de los expertos vascos, los programas gubernamentales ascendieron de la cuarta a la segunda posición (al igual que en España); mientras que las políticas gubernamentales descendieron de la tercera a la quinta posición con el soporte del 21,88% de los expertos. Finalmente, ascendiendo de la séptima y undécima posición respectivamente, tanto el con-

¹³ Para más detalle consultar estudios realizados por Audretsch y Thurik (2001) y Audretsch y Keilbach (2004).

texto político, social e intelectual como la infraestructura comercial y profesional ocupan el cuarto lugar al recibir el consenso del 28,13% de los expertos. Esto revela que los expertos consideran que los diversos acontecimientos políticos y sociales han tenido un papel importante en la actividad emprendedora.

5.2.3. Recomendaciones de los expertos para la mejora del entorno

Considerando la opinión de los expertos de la CAPV, por segundo año consecutivo, las tres principales recomendaciones para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son las siguientes: el «apoyo financiero», las «políticas gubernamentales» y la «educación y formación» (véase Cuadro 5.2.3). Cabe destacar que los expertos en el ámbito de España también coincidieron en estos tres aspectos. Estas recomendaciones relativas a las condiciones formales del entorno, deberían contextualizarse en el uso eficiente y a la austeridad de los recursos públicos que suele experimentarse en épocas de crisis, es decir, tener en cuenta que debido a la escasez de los recursos disponibles, será necesario destinar los mismos a aquellas finalidades estratégicamente más relevantes.

Resulta interesante que en el 2012 el 38,24% de los expertos de la CAPV hayan recomendado que la educación y formación sea la tercera condición del entorno en ser atendida, ya en el 2011 el 60% de ellos la situaba en una primera posición. Sin duda, aún es una asignatura pendiente en la CAPV ya que desde el 2006 se ha situado entre las primeras dos posiciones del ranking, excepto el año 2010 que ocupó la séptima posición. Esta condición representa una de las principales fuentes de capital humano innovador y emprendedor¹⁴ para impulsar el rejuvenecimiento y la transformación del tejido empresarial de la CAPV. De igual manera, condiciones informales como las normas sociales y culturales (35,29%) y la capacidad emprendedora (26,45%) ocupan la cuarta y quinta posición en las recomendaciones de los expertos vascos entrevistados.

Cuadro 5.2.3. Medidas y recomendaciones para el apoyo de la actividad emprendedora en 2012, según la opinión de los expertos de la CAPV. Ranking CAPV 2004-2012

Tipo	Clasificación de los temas citados por los expertos al hacer recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en la CAPV, 2012	% de la tabla	Rankings								
			2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CF	Apoyo financiero	58,82%	1	3	2	3	3	4	4	6	3
CF	Políticas gubernamentales	55,88%	2	2	6	4	2	3	3	2	2
CF	Educación, formación	38,24%	3	1	7	1	1	2	2	5	1
CI	Normas sociales y culturales	35,29%	4	5	9	3	5	5	5	3	4
CI	Capacidad emprendedora	26,47%	5	6	8	7	9	7	6	4	11
CF	Programas gubernamentales	23,53%	6	4	1	2	4	1	1	1	5
CF	Transferencia de I+D	20,59%	7	8	4	5	7	6	11	11	6
CF	Infraestructura comercial y profesional	8,82%	8	7	—	10	10	8	10	9	8
CF	Estado del mercado laboral	5,88%	9	8	10	10	8	12	9	12	13
CF	Apertura de mercado, barreras	5,88%	9	8	11	8	12	10	14	13	9
CF	Contexto político, social e intelectual	2,94%	10	6	5	6	6	11	8	10	7
CF	Clima económico	2,94%	10	9	3	8	14	14	13	7	12
CI	Composición percibida de la población	0,00%	—	—	—	10	13	13	12	14	14
CF	Acceso a infraestructura física	0,00%	—	—	12	9	11	9	7	8	10

Tabla multi-respuesta donde cada experto podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas). CF= Condiciones Formales; CI= Condiciones Informales.

¹⁴ Para más detalle consultar Guerrero y Urbano (2011).

Al respecto, un aspecto importante a destacar es que, durante la última década, gran parte de los apoyos presupuestales en materia de emprendimiento han estado orientados a atender la etapa de creación de empresas y tan solo unos cuantos a las etapas de sensibilización y consolidación.¹⁵ Una posible explicación ha sido que la mayoría de las acciones públicas han estado enfocadas en la obtención de resultados en el corto plazo. Por ello, la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco considera diversas medidas orientadas a fomentar el espíritu emprendedor en la educación primaria, secundaria, formación profesional y universitaria. De esta manera, en el mediano y largo plazo, se podrían observar resultados en la identificación de oportunidades y capacidad emprendedora.

5.3. Análisis de las principales condiciones entorno valoradas por los expertos de la CAPV en 2012

A manera de síntesis, el *Cuadro 5.3.1* presenta una radiografía de las principales condiciones que, según la opinión de los expertos de la CAPV, incidieron por su valoración media, evolución o posición en los diversos rankings (obstáculos, apoyos y recomendaciones). En términos generales, las condiciones formales más destacadas fueron el apoyo financiero, el clima económico, la educación y formación, las políticas gubernamentales, los programas gubernamentales y la transferencia de I+D; mientras que las condiciones informales fueron las normas sociales y culturales.

Cuadro 5.3.1. Radiografía de las principales condiciones del entorno valoradas por los expertos de la CAPV 2012

Tipo	Condiciones del Entorno	Valoración media		Evolución		Ranking Obstáculos		Ranking Apoyos		Ranking Recomendaciones	
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
CF	Apoyo financiero	2,18	1,96	↓	↓	1	1	6	9	3	1
CF	Clima económico										
	Dinámica de mercado	2,45	2,40	↔	↔	3	4	1	1	9	10
	Barreras de mercado	2,32	2,50	↓	↑						
CF	Educación y formación										
	Primaria y secundaria	1,55	1,66	↓	↔						
	Media y superior	2,48	2,53	↓	↔	4	5	5	8	1	3
CI	Normas sociales y culturales	2,48	2,59	↔	↔	2	2	9	7	5	4
CI	Capacidad emprendedora	2,09	2,35	↓	↓	5	5	8	3	6	5
CF	Políticas gubernamentales										
	Apoyo	2,68	3,29	↔	↑						
	Fiscales	2,67	2,53	↓	↓	4	3	3	5	2	2
CF	Programas gubernamentales	3,13	3,11	↔	↔	7	7	2	2	4	6
CF	Transferencia I+D	2,51	2,54	↓	↔	7	7	4	6	8	7

Nota: ↓ = Empeora; ↑ = Mejora; ↔ = Estable

En relación al año anterior, no hay diferencias significativas, la mayoría de las condiciones continúan presentando valoraciones estables o con leves retrocesos. Sin duda, esto solo es un reflejo de los efectos de la recesión económica en el entorno emprendedor. Según Eustat (201a, b), tan sólo en el cuarto trimestre, el PIB de la CAPV registró una caída interanual del 1,7% y una tasa de paro del 12,8% concentrada en la población de 16 a 24 años. Por todo ello, durante el 2012, se ha observado una contracción

¹⁵ Para más detalle consultar el Informe de Competitividad del País Vasco (Orkestra, 2013).

de la demanda interna, una caída del gasto en el consumo final de los hogares y en el gasto en el consumo final de las administraciones públicas. Ante esta situación, algunas empresas han orientado sus acciones a mercados internacionales entre ellos algunos países europeos y latinoamericanos (Eusko Ganberak, 2012).

En particular, la actividad emprendedora puede ser uno de los mecanismos para afrontar los impactos de la crisis económica. Si bien el emprendimiento ha sido un tema importante en las actuaciones públicas, aún hay un camino por recorrer y más aún cuando los recursos públicos son escasos. Por ello, es de vital importancia canalizar dichos recursos públicos de manera eficiente, equilibrada y sostenible, atendiendo las diversas etapas del proceso emprendedor (identificación de oportunidades, creación y crecimiento) y tipologías de emprendimiento (autoempleo, innovador, tecnológico, intraemprendimiento, etc.). Al respecto, en el informe *Start-up Ecosystem*¹⁶ se describen las condiciones que caracterizan a los entornos emprendedores más atractivos tanto para los mismos emprendedores como para inversores y *policy makers*, destacándose:

- La diferenciación en el mercado
- El atractivo del mercado de capital riesgo
- La dotación de capital humano cualificado (experiencia, asunción de riesgos, conocimiento de la industria, visión de negocio y componentes éticos) para emprender en el territorio
- La calidad en la red de apoyo y acompañamiento
- La rápida transferencia, gestión y comercialización de las innovaciones / conocimiento tecnológico

En el caso de la CAPV, podría decirse que existen los cimientos para conseguir un entorno emprendedor más favorable, aunque es necesario seguir trabajando en cada una de las condiciones mencionadas. En este sentido, la Ley de apoyo al emprendimiento y a las pequeñas empresas vascas, ya mencionada anteriormente, contempla una serie de medidas que pueden tener repercusiones relevantes en esta línea. En concreto,

- En el capítulo I, en las disposiciones generales se contempla que para efectos de esta ley la actividad emprendedora es tanto a nivel individual (persona emprendedora) como aquella que se desarrolla al interior de empresas existentes (intraemprendimiento) que inician una actividad productiva en el mercado.
- En el capítulo II, se establecen las medidas para fortalecer el espíritu emprendedor en los diversos sistemas educativos (secundaria, formación profesional y universitario) tales como promover la ética empresarial, los valores de responsabilidad social, garantizar la importancia del espíritu empresarial, la adecuación de la oferta formativa, y el fortalecimiento de los vínculos entre la empresa - el sistema educativo.
- En el capítulo III, se incluyen las actuaciones para la simplificación administrativa tales como la reducción de cargas administrativas, analizar un informe de impacto de las empresas, la accesibilidad normativa, elaboración de un índice de carga y simplificación administrativa, y la puesta en funcionamiento de los puntos de asesoramiento e iniciación de trámites.
- En el capítulo IV, se describen las medidas de apoyo a la actividad emprendedora a través de ventanillas únicas, impacto de competencia y libertad empresarial, facilitar la financiación (líneas de microcréditos, creación de fondos de capital semilla,), compensación de las tasas municipales al inicio de la actividad, potenciar e incentivar el capital humano/talento, potenciar la creación de empresas de alto valor agregado, entre otras.
- En el capítulo V, se concentra en lo relativo a las inversoras e inversores privados de carácter informal. Concretamente, definiendo las ayudas a las redes (subvenciones, esquema de co-inversión con el Gobierno Vasco), y de la creación de un directorio vasco de las redes (personalidad jurídica, la estructura y sus funciones).

¹⁶ Para más detalle consultar el *Start-up Ecosystem Report 2012* (Herrmann et al., 2012).

Conclusiones

El año 2012 representa el segundo año consecutivo de recuperación de la actividad emprendedora vasca. Tras el profundo retroceso del año 2010, que redujo a la mitad la capacidad de creación empresarial de la CAPV, nos encontramos ante un escenario de estancamiento en España, la UE y EEUU, de leves retrocesos en Francia y Alemania que solo se materializan en avances significativos en países como Reino Unido y Países Bajos.

El protagonismo de la recuperación de la actividad emprendedora vasca se sitúa en aquellas iniciativas todavía en estado naciente, si bien todavía queda mucho recorrido para recuperar los niveles tradicionales de presencia de empresas nuevas, entre 3 meses y 3,5 años. El mantenimiento de la cifra de cierres en niveles record, unido a la gran fortaleza que presenta la tasa de empresas consolidadas es nuestro entorno, parece estar sugiriendo un contexto de mortalidad empresarial temprana, que no permite la consolidación de los esfuerzos emprendedores en los últimos años.

La cifra de emprendedores potenciales se mantiene en niveles que hasta el año pasado eran desconocidos en la CAPV por lo que el pronóstico de actividad emprendedora para el año 2013 debería ser positivo. De todos modos, tal y como ya apuntamos en la edición anterior, el incremento de la creación de empresas por razones de necesidad puede estar incidiendo de manera significativa en este fenómeno, entre aquellos colectivos con dificultades de acceso al empleo o sin perspectivas futuras.

A la vista de estos datos, la intención emprendedora de la población vasca parece estar más activa que nunca. Además, a juzgar por los resultados obtenidos en el informe, se contempla que el perfil emprendedor en la CAPV responde a un varón, entre 35-45 años, y con estudios superiores. Estos datos evidencian que los colectivos que continúan experimentando más barreras para emprender siguen siendo las mujeres, adultos desempleados y jóvenes en paro con estudios superiores.

El aumento del TEA en el 2012 ha venido también acompañado de un ligero salto cualitativo en las características de los negocios emprendedores. No sólo aumentó el peso de los proyectos emprendedores con orientación innovadora desde el punto de vista de la novedad del producto o servicio para los clientes, sino también en cuanto a la ausencia o poca presencia de competidores que ofrecen el mismo producto o servicio.

Asimismo, en consistencia con su capacidad innovadora, mejoró ligeramente la orientación internacional de los proyectos emprendedores. Esta mejora en la calidad de los proyectos sin embargo contrasta con el tamaño organizacional de los mismos. El reducido número de empleados de los negocios emprendedores es un problema que sobresale cada vez que se analizan las características de los negocios resultantes de la actividad emprendedora. De hecho, el tamaño medio de los negocios emprendedores experimentó una disminución en el 2012.

Como ya destacaban los informes de años anteriores, la situación económica actual está limitando el acceso a los recursos financieros necesarios para ayudar al crecimiento de los negocios, así como también está influenciando el riesgo percibido por los emprendedores a la hora de involucrarse en proyectos ambiciosos en términos de contratación de empleo. No obstante, las expectativas de empleo esperado en el futuro por los negocios emprendedores son optimistas, por lo que resulta imperioso facilitar los medios y el acceso a recursos necesarios para que las expectativas de crecimiento de los proyectos emprendedores se cumplan y aumente así su tamaño.

Bajo esta perspectiva, la financiación es un elemento clave a lo largo de todo proceso y ecosistema emprendedor. Los proyectos en fases iniciales desarrollo cuentan con una serie de características (mayor riesgo e incertidumbre, ausencia de una trayectoria pasada, escasez de garantías, etc.) que complican de forma severa su acceso a fuentes tradicionales de financiación, fundamentalmente de naturaleza bancaria.

Los datos que aporta el proyecto GEM manifiestan que la crisis está haciendo que los proyectos de negocio puestos en marcha en la CAPV nazcan con unas necesidades de capital semilla menores respecto a los años precedentes a la crisis. Sin embargo, y a pesar de esta tendencia, detectamos que el grupo de proyectos nacientes en la CAPV de mayor envergadura (con un capital semilla requerido superior a 150.000 euros) aumenta contra pronóstico en un año de fuerte recesión económica. Este dato es muy positivo por cuanto demuestra que la CAPV está siendo capaz de albergar iniciativas emprendedoras de cierta dimensión a pesar de la desfavorable coyuntura económica.

Así, los datos de este informe siguen revelando la gran importancia que ejerce la inversión informal en la CAPV como fuente de financiación del proceso emprendedor. La fuerte restricción al crédito bancario y la falta de fondos de capital semilla, hacen que las únicas fuentes externas de captación de fondos para los emprendedores sean en muchos casos personas próximas al emprendedor (familiares o amigos) o inversores particulares más profesionales, conocidos como *business angels*, que apuestan por revalorizar una buena idea de negocio aportando su conocimiento y experiencia empresarial.

En general, en el año 2012 se produjeron una serie de acontecimientos económicos, políticos y sociales que de forma directa o indirecta afectan las condiciones del entorno de la actividad emprendedora. Tan sólo en el cuarto trimestre, el PIB de la CAPV registró una caída interanual del 1,7% y una tasa de paro del 12,8% concentrada en la población de 16 a 24 años. Por todo ello, durante el 2012, se ha observado una contracción de la demanda interna, una caída del gasto en el consumo final de los hogares y en el gasto en el consumo final de las administraciones públicas. Ante esta situación, algunas empresas han orientado sus acciones a mercados internacionales entre ellos algunos países europeos y latinoamericanos.

En este sentido, en el informe se presenta una radiografía de las principales condiciones del entorno para emprender que, según la opinión de los 36 expertos de la CAPV, incidieron por su valoración media, evolución o posición en los diversos rankings (obstáculos, apoyos y recomendaciones). En relación a los últimos tres años, no hay diferencias significativas, la mayoría de las condiciones continúan presentando valoraciones estables o con leves retrocesos. Se destaca el papel relevante de la infraestructura física como la condición mejor valorada, mientras que, la educación, el apoyo financiero y la dinámica de mercado como las condiciones peor valoradas.

En síntesis, este informe evidencia que la actividad emprendedora puede ser uno de los mecanismos para afrontar los impactos de la crisis económica. Si bien, el emprendimiento ha sido un tema importante en las actuaciones públicas, aún hay un camino por recorrer y más aún cuando los recursos públicos son escasos. Por ello, es de vital importancia canalizar dichos recursos públicos de manera eficiente, equilibrada y sostenible.

Ante todo, atendiendo las barreras y aumentando los incentivos en las diversas etapas del proceso emprendedor (identificación de oportunidades, creación y crecimiento) y considerando tipologías de emprendimiento (autoempleo, innovador, tecnológico, intraemprendimiento, etc.). Todo ello, sin descuidar la política de promoción económica en el ámbito de la I+D+i e internacionalización, que nos permitirá competir y mantener la fortaleza de nuestro tejido empresarial consolidado.

En el caso de la CAPV existen los cimientos para conseguir un entorno emprendedor más favorable, aunque es necesario seguir trabajando en cada una de las condiciones mencionadas. En este sentido, la Ley de apoyo al emprendimiento y a las pequeñas empresas vascas contempla una serie de medidas que pueden tener repercusiones relevantes en esta línea. Una tarea pendiente es la de evaluar el resultado de las políticas y acciones diseñadas e implementadas desde instancias públicas.

Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). *The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*. Discussion Paper No. 4783. London, UK: Center for Economic Policy Research.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A. y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Arenius, P., y Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Audretsch, D. B., y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Audretsch, D.B. y Thurik, R. (2001). *Linking entrepreneurship to growth*. OECD working papers.
- Audretsch, D.B., y Fritsch, M., (1994). The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359-365
- Audretsch, D.B., y Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38(8), 949-959.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson College, London Business School, y Global Entrepreneurship Research Consortium.
- Eusko Ganberak (2012). *El 46% de las empresas vascas prevé aumentar sus exportaciones en el 2012*. Cámaras de Comercio Vascas - Eusko Ganberak. Comunicado de prensa.
- Eustat (2012a). *El PIB de la C.A. de Euskadi registró una caída interanual del 1,7% en el cuarto trimestre del 2012*. Nota de Prensa.
- Eustat (2012b). *Encuesta de Población en Relación con la Actividad*. Estadísticas.
- Evans, D., y Leighton, L. (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 313-330.
- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574.
- Gonzalez-Pernía, José L. (2012). *Antecedents and Outcomes of Export-oriented Entrepreneurship*. Tesis doctoral, Universidad de Deusto, San Sebastián, España.
- Guerrero, M and Urbano, D. (2011). *The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain: An Institutional Approach*. New York: Nova Publishers.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012*. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Hessels, J., y van Stel A. (2010). Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Kelley, D.J., Bosma, N. y Amorós, J.E. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor 2010*. Global Report. Obtenida el 11 de agosto de 2011, de <http://www.gemconsortium.org/docs/266/gem-2010-global-report>
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Orkestra (2013). *Informe de competitividad del país vasco 2013. Transformación productiva para el mañana*. Publicaciones Deusto; Instituto Vasco de Competitividad-Fundación Deusto. Bilbao.

- Parlamento Vasco (2012). Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco. Ley 16/2012 del 28 de Junio del 2012. Obtenida el 20 de septiembre de 2012, <http://www.boe.es/boe/dias/2012/07/19/pdfs/BOE-A-2012-9666.pdf>
- Van Stel, A., Carree, M., y Thurik, R. (2005) The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Wong, P.K., Ho, Y.P., y Autio, E. (2005) Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Glosario de términos

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

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

El índice de Actividad Emprendedora Total, **TEA** (*Total Entrepreneurial Activity*) o **en fase de Gestión** se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

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

La variable denominada **Cierres** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado una empresa o negocio.

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

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

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

Denominamos **inversores informales** a aquellas personas que invierten en la creación de una empresa, siendo ajenas a este negocio y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión,...).

Ficha técnica. Encuesta a la población de 18-64 años

Universo: Población residente en la Comunidad Autónoma de 18 a 64 años.

Muestra: 2.000 individuos.

Metodología: Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI).

Nivel de confianza: 95,5%.

Error muestral: $\pm 2,19\%$ para el conjunto de la muestra.

Varianza: Máxima indeterminación (P=Q=50%).

Periodo de realización de encuestas: Mayo-Julio de 2012.

Trabajo de campo: Instituto Opinometre.

Grabación y creación de base de datos: Instituto Opinometre.

La distribución de las 2000 entrevistas de la muestra de País Vasco por género, edad, ámbito y provincia se han distribuido de la siguiente manera:

Provincia	Muestra total	Género		Edad					Ámbito	
		Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural	Urbano
Araba	291	145	145	30	48	80	64	69	47	244
Bizkaia	1.060	525	535	129	191	269	248	223	106	954
Gipuzkoa	649	327	322	59	130	166	145	138	59	590
Total	2.000	997	1.003	228	369	515	457	431	212	1.788

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 equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argelia, Argentina, Austria, Barbados, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Botsuana, Brasil, Colombia, Costa Rica, República de Corea del Sur, Croacia, Chile, China, Dinamarca, Ecuador, EE.UU., Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, España, Etiopía, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Hungría, Italia, Irán, Irlanda, Israel, Japón, Letonia, Lituania, Macedonia, Malasia, Malawi, Méjico, Namibia, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Palestina, Panamá, Paquistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumania, Rusia, Sudáfrica, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Taiwán, Trinidad Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay y Zambia. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Cataluña, Castilla La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid CA, Madrid ciudad, Murcia, Navarra, País Vasco, diez regiones de Chile y una de Méjico. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en el Informe Nacional Español y en el de las Comunidades Autónomas. Asimismo, existe el Informe **Global Entrepreneurship Monitor** y los Informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: www.gemconsortium.org.

GEM Global agradece a todos los investigadores del proyecto, a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, y a sus patrocinadores, su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año.

Bibliographic Section

Global Entrepreneurship Monitor
Region of the Basque Country. 2012 Executive Report

99 p., 2013
ISSN: 1889-5468

Peña Legazkue, Iñaki (dir.) (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad. Univ. de Deusto. Mundaiz, 50. 20012 Donostia-San Sebastián): **Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2012** (Global Entrepreneurship Monitor. Region of the Basque Country. 2012 Executive Report) (Orig. es)

In: *Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo 2012*. 1-99

Abstract: The 2012 ACBC Global Entrepreneurship Monitor study carries out a diagnosis of entrepreneur activity in the Autonomous Community of the Basque Country. On one hand, this report analyses entrepreneur activity of the región comparing it with that of other countries and other regions in Spain, and on the other hand, there is an internal comparison of the reality of entrepreneurs who live in the three historical territories of Araba, Bizkaia and Gipuzkoa.

Key Words: Entrepreneurship. Economic growth. Indicators of survival and growth. Company creation policies. Autonomous Community of the Basque Country.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2012, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora de la Comunidad Autónoma del País Vasco. Por un lado, este informe analiza la actividad emprendedora de dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales y, por otro lado, se contrasta internamente la realidad de los emprendedores que residen en los tres territorios históricos de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2012 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Alde batetik, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez, Araba, Bizkaia eta Gipuzkoa lurralde historikoetan bizi diren ekintzaileen errealitatea kontrastatzen da.

L'étude Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2012, réalise un diagnostic de l'activité entreprenante de la Communauté Autonome du Pays Basque. D'un côté, ce rapport analyse l'activité entreprenante de cette région en la comparant avec celle d'autres pays et régions étatiques, et d'un autre côté, on compare intérieurement la réalité des entrepreneurs qui résident dans les trois territoires historiques d'Araba, Bizkaia et Gipuzkoa.

