



# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME EJECUTIVO  
NAVARRA 2017



# **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR INFORME EJECUTIVO 2017-NAVARRA**

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

## **UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA**

### **Director**

Ignacio Contín Pilart

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

### **Equipo de investigación**

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

Ignacio Contín Pilart

Martin Larraza Kintana

Raquel Orcos Sánchez

*King's Business School – King's College London (Reino Unido)*

Victor Martin-Sanchez

## Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2017

| Unidad           | Institución                                 | Miembros  | Colaboradores  |
|------------------|---|---|--|
| <b>Nacional</b>  | UCEIF-CISE<br><br>Asociación RED GEM España | Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España)<br>Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España)<br>Iñaki Peña (Director Técnico GEM España)<br>Inés Rueda (Secretaria GEM España)<br>Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España)<br>Manuel Redondo<br>Antonio Fernández (Web máster)<br>Asociación RED GEM España | Banco Santander<br>UCEIF-CISE<br>Asociación RED GEM España<br>Fundación Rafael del Pino  |
| <b>Andalucía</b> | Universidad de Cádiz                        | José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)<br>Salustiano Martínez Fierro<br>José Aurelio Medina Garrido<br>Antonio Rafael Ramos Rodríguez   | Universidad de Cádiz<br><br>Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz  |
| <b>Aragón</b>    | Universidad de Zaragoza                     | Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón)<br>Cristina Bernad Morcate<br>Elisabet Garrido Martínez<br>Jaime Gómez Villascuerna<br>Consuelo González Gil<br>Juan Pablo Maícas López<br>Raquel Ortega Lapiedra   | Fundación Emprender en Aragón<br><br>Cátedra Emprender<br><br>Universidad de Zaragoza<br><br>Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón |

|                  |   |  |  |
|------------------|---|--|--|
|                  |   | Sergio Palomas Doña  | Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)                                   |
| <b>Asturias</b>  | Universidad de Oviedo   | Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora)<br>Jesús Ángel del Brío González<br>Begoña Cueto Iglesias<br>Matías Mayor Fernández   | Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento                             |
| <b>Baleares</b>  | Universidad de las Islas Baleares                                       | Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares)<br>María Sard Bauzá<br>Joan Garau Vadell<br>Marco Antonio Robledo Camacho<br>M. Vanessa Díaz Moriana<br>Abel Lucena Pimentel<br>Francina Orfila Sintés   |  |
| <b>Canarias</b>  | Universidad de Las Palmas de Gran Canaria<br>Universidad de La Laguna   | Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias)<br>Alicia Bolívar Cruz<br>Alicia Correa Rodríguez<br>Desiderio García Almeida<br>Ana L. González Pérez<br>Esther Hormiga Pérez<br>Pino Medina Brito<br>Silvia Sosa Cabrera<br>Domingo Verano Tacoronte | Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento                             |
| <b>Cantabria</b> | Universidad de Cantabria<br>Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria | Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria)<br>Carlos López Gutiérrez<br>Paula San Martín Espina (Coordinadora)<br>Estefanía Palazuelos Cobo   | Santander<br>Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo |

|                           |   |  |   |
|---------------------------|---|--|---|
|                           |   | Andrea Pérez Ruiz<br>Lidia Sánchez Ruiz  |   |
| <b>Cataluña</b>           | Institut d'Estudis Regionals i<br>Metropolitans de Barcelona<br><br>Universitat Autònoma de Barcelona | Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña)<br>Joan Lluís Capelleras<br>Marc Fíguls<br>Enric Genescà<br>Teresa Obis   | Diputació de Barcelona. Àrea de<br>Desenvolupament Econòmic Local.<br><br>Generalitat de Catalunya<br>Departament d'Empresa i Coneixement |
| <b>Castilla La Mancha</b> | Universidad de Castilla La Mancha   | Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-<br>Castilla La Mancha)<br>Ángela González Moreno<br>Francisco José Sáez Martínez<br>Rafael Minami Suzuki<br>Adrián Rabadán Guerra<br>José M <sup>a</sup> Ruiz Palomo   | Universidad de Castilla La Mancha<br>Junta de Comunidades de Castilla La Mancha<br>Fundación Globalcaja HXXII                             |
| <b>Castilla y León</b>    | Grupo de Investigación en Dirección<br>de Empresas (GIDE), Universidad de<br>León                     | Mariano Nieto Antolín (Director GEM-<br>Castilla y León)<br>Nuria González Álvarez<br>Constantino García Ramos<br>José Luis de Godos Díez<br>Daniel Alonso Martínez  | Universidad de León<br><br>Centro Internacional Santander<br>Emprendimiento (CISE)  |
| <b>Ceuta</b>              | Universidad de Granada  | Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-<br>Ceuta)<br>María del Carmen Haro Domínguez<br>María José González López<br>Sara Terrón Ibáñez<br>Virginia Fernández Pérez<br>Dainelis Cabezas Pulles<br>María del Carmen Pérez López<br>Sara Rodríguez Gómez | Universidad de Granada<br><br>Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la<br>Universidad de Granada                                    |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|   |   | <p>José Aguado Romero<br/> Manuel Hernández Peinado<br/> Gabriel García-Parada Ariza<br/> María Elena Gómez Miranda<br/> Antonia Ruiz Moreno<br/> María Teresa Ortega Egea</p>  | <p>Centro Internacional Santander<br/> Emprendimiento (CISE)</p>  |
| <p><b>Comunidad Autónoma<br/> de Madrid</b></p> | <p>Centro de Iniciativas Emprendedoras<br/> (CIADE) Universidad Autónoma de<br/> Madrid</p> <p>Deusto Business School</p> | <p>Isidro de Pablo López (Director GEM-<br/> Madrid)<br/> Yolanda Bueno Hernández<br/> Begoña Santos Urda<br/> Miguel Angoitia Grijalba<br/> Esperanza Valdés Lías<br/> Iñaki Ortega Cachón<br/> Iván Soto San Andrés</p>   | <p>Universidad Autónoma de Madrid</p> <p>Centro Internacional Santander<br/> Emprendimiento (CISE)</p>  |
| <p><b>Comunidad Valenciana</b></p>              | <p>Universidad Miguel Hernández de<br/> Elche</p>   | <p>José María Gómez Gras (Director GEM-C.<br/> Valenciana)<br/> Ignacio Mira Solves (Director Técnico)<br/> Jesús Martínez Mateo<br/> Marina Estrada De la Cruz<br/> Antonio J. Verdú Jover<br/> M<sup>a</sup> José Alarcón García<br/> M<sup>a</sup> Cinta Gisbert López<br/> Lirios Alós Simó<br/> Domingo Galiana Lapera<br/> M<sup>a</sup> Isabel Borreguero Guerra</p> | <p>Instituto Valenciano de Competitividad<br/> Empresarial (IVACE)<br/> Centros Europeos de Empresas Innovadoras de<br/> la Comunidad Valenciana<br/> Diputación Provincial Alicante<br/> Air Nostrum<br/> Catral Garden<br/> Fundación Juan Perán-Pikolinos<br/> Fundación Manuel Peláez Castillo<br/> Grupo Eulen<br/> Grupo Soledad<br/> Mustang<br/> Panter<br/> Seur<br/> Vectalia<br/> Escuela de Empresarios (EDEM)<br/> Universidad Miguel Hernández de Elche</p> |

|                           |  |  |  |
|---------------------------|--|--|--|
| <p><b>Extremadura</b></p> | <p>Fundación Xavier de Salas –<br/>Universidad de Extremadura</p>  | <p>Ricardo Hernández Mogollón<br/>(Director Ejecutivo GEM-Extremadura)<br/>J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico)</p> <p>Mari Cruz Sánchez Escobedo<br/>Antonio Fernández Portillo<br/>Manuel Almodóvar González<br/>Ángel Manuel Díaz Aunión<br/>Raúl Rodríguez Preciado</p>  | <p>Universidad de Extremadura<br/>Junta de Extremadura<br/>Sodiex<br/>CC. NN. Almaraz-Trillo<br/>Philip Morris Spain, S.L.<br/>Grupo Ros Multimedia<br/>Diputación de Badajoz<br/>Iberdoex<br/>Tambo<br/>Tany Nature</p> |
| <p><b>Galicia</b></p>     | <p>Universidad de Santiago de<br/>Compostela (USC)</p> <p>Instituto Gallego de Promoción<br/>Económica (IGAPE)</p> | <p>Loreto Fernández Fernández (Directora<br/>GEM-Galicia)<br/>Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica<br/>GEM-Galicia)<br/>Sara Fernández López (Coordinadora<br/>Equipo GEM-USC)<br/>María Bobillo Varela<br/>Nuria Calvo Babío<br/>Jacobo Feás Vázquez<br/>Marta Portela Maseda<br/>Lucía Rey Ares<br/>David Rodeiro Pazos<br/>M<sup>a</sup> Milagros Vivel Búa<br/>Guillermo Andrés Zapata Huamaní</p> <p>Norberto Penedo Rey<br/>Guillermo Viña González<br/>Enrique Gómez Fernández</p> | <p>Instituto Galego de Promoción Económica<br/>(IGAPE)</p> <p>Universidade de Santiago de Compostela (USC)</p> <p>Federación Galega de Xoves Empresarios<br/>(FEGAXE)</p> <p>Secretaría Xeral de Universidades</p>       |

|                      |   |   |  |
|----------------------|---|---|--|
|                      | Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)                               | Marcos Balboa Beltrán   |  |
| <b>La Rioja</b>      | Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas<br>Universidad de La Rioja          | Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja)<br>Rubén Fernández Ortiz<br>Mónica Clavel San Emeterio<br>Jorge Pelegrín Borondo<br>Emma Juaneda   | Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja<br>EmprendeRioja<br>Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca<br>Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas |
| <b>Madrid ciudad</b> | Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)<br>Universidad Autónoma de Madrid | Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)<br>Yolanda Bueno Hernández<br>Begoña Santos Urda<br>Miguel Angoitia Grijalba<br>Esperanza Valdés Lías   | Ayuntamiento de Madrid   |
| <b>Melilla</b>       | Universidad de Granada  | María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla)<br>Juan Antonio Marmolejo Martín<br>Carlos Antonio Albacete Sáez<br>Ana María Bojica<br>Rocío Llamas Sánchez<br>Matilde Ruiz Arroyo<br>Jenny María Ruiz Jiménez | Universidad de Granada<br>Ciudad Autónoma de Melilla<br>Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)   |
| <b>Murcia</b>        | Universidad de Murcia   | Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia)<br><br>Juan Samuel Baixauli Soler   | Consejería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación<br>Instituto de Fomento de la Región de Murcia<br>Banco Mare Nostrum                          |

|                                    |  |  |  |
|------------------------------------|--|--|--|
|                                    |  | Nuria Nevers Esteban Lloret<br>José Andrés López Yepes<br>María Feliz Madrid Garre<br>Catalina Nicolás Martínez<br>Mercedes Palacios Manzano<br>Gregorio Sánchez Marín   | Fondo Europeo de Desarrollo Regional<br>Plan emprendemos<br>Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia<br>Cátedra de Emprendedores<br>Universidad de Murcia |
| <b>Navarra</b>                     | Universidad Pública de Navarra-INARBE<br><br>King's College London (UK)<br><br>CEIN  | Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra)<br>Martin Larraza Kintana<br>Raquel Orcos Sánchez<br><br>Víctor Martín Sánchez<br><br>Lucía Nieto Sádaba<br>María Sanz de Galdeano (Co-Directora GEM-Navarra)              | Universidad Pública de Navarra-INARBE<br><br>Gobierno de Navarra   |
| <b>País Vasco</b>                  | Universidad del País Vasco UPV/EHU<br><br>Deusto Business School<br><br>Mondragón Unibertsitatea<br>Universidad del País Vasco UPV/EHU<br>Deusto Business School<br><br>Newcastle Business School<br>Universitat Autònoma de Barcelona | María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco)<br>José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco)<br>Nerea González<br>Jon Hoyos<br>Iñaki Peña<br>Javier Montero Villacampa<br>Maribel Guerrero<br>David Urbano | SPRI<br>Diputación Foral de Bizkaia<br>Diputación Foral de Gipuzkoa<br>Diputación Foral de Araba<br>Fundación Emilio Soldevilla                                    |
| <b>Trabajo de campo GEM España</b> | Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)  | Josep Ribó (Director gerente)<br>Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)   | Asociación RED GEM España  |



## **PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO GEM-NAVARRA 2017**

El Proyecto GEM es el estudio más ambicioso que se realiza en el contexto internacional sobre la actividad emprendedora. Más de 70 equipos de investigación de otros tantos países y regiones de toda la geografía mundial se han sumado a esta iniciativa hasta la fecha. El presente informe analiza, por noveno año consecutivo, el fenómeno emprendedor y la creación de empresas en la Comunidad Foral de Navarra y compara los datos extraídos con los correspondientes a las otras regiones participantes de España y con otros países del mundo. Este documento aporta una información clave para conocer la situación y el proceso del fenómeno emprendedor en Navarra. El Informe GEM Navarra constituye una herramienta esencial para la planificación y programación de políticas y actuaciones que impulsen la iniciativa empresarial en nuestra región.

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

*Ignacio Contín Pilart,*  
Universidad Pública de Navarra  
Director GEM Navarra 2017

## Índice de contenidos

|  |    |
|--|----|
| Resumen ejecutivo.....   | 12 |
| 1. Introducción.....   | 15 |
| 2. Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra.....                     | 19 |
| 3. Tipos de comportamiento emprendedor.....  | 30 |
| 4. Perfil socioeconómico de la persona emprendedora residente en Navarra.....        | 35 |
| 5. Características de las actividades emprendedoras y empresariales en Navarra ..... | 43 |
| 6. Financiación del Proceso Emprendedor en Navarra.....                              | 56 |
| 7. Motivación y capacidad para emprender en la población adulta navarra.....         | 64 |
| Apéndice metodológico.....   | 69 |

## Resumen ejecutivo

Los datos del GEM Navarra 2017 muestran que la actividad emprendedora en Navarra en el año 2017, medida a través del índice TEA, o porcentaje de la población de 18 a 64 años involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial (las que tienen entre 0 y 42 meses de vida), fue del 4,8%. En concreto, el 2,0% corresponde a personas emprendedoras con negocios nacientes (de hasta tres meses de funcionamiento); y el otro 2,8%, a personas con negocios nuevos (cuya edad se sitúa entre 3 y 42 meses). Al igual que en España, en Navarra el TEA ha aumentado con respecto a 2016 (3,8%), y lo han hecho tanto en negocios nacientes como en nuevos. Asimismo, el TEA de Navarra se sitúa en 2017, al igual que en años anteriores, por debajo del observado en el conjunto de España (6,2%). No obstante, la tasa de actividad emprendedora en Navarra en 2017 es la segunda mayor desde el año 2009, cuando la Gran Depresión hundió el emprendimiento. No obstante, la recuperación económica de estos últimos años no ha permitido, ni en Navarra ni en España en su conjunto, alcanzar los niveles de emprendimiento previos a la crisis económica de 2008 (ver Figura nº 2.1 del Capítulo 2). Habrá que esperar a próximas ediciones del GEM para ver si la tendencia creciente del emprendimiento se consolida y si se alcanzan los niveles previos a la última crisis económica.

Asimismo, el abandono y cierre de empresas en Navarra en 2017 fue menor que el del conjunto de España y el porcentaje de personas identificadas como propietarios de negocios consolidados (aquellos de más de 42 meses de vida) sobre la población adulta fue en Navarra (7,8%), y como suele ser habitual, mayor al observado en el conjunto de España (7,0%). Este porcentaje también es mayor en Navarra que en Aragón y en el País Vasco. Asimismo, Navarra mantiene en 2017, al igual que en ediciones anteriores, una buena posición en lo que se refiere a este último indicador si la comparamos con los países europeos que participan en el GEM. Este conjunto de datos indican que, si bien los niveles de emprendimiento en Navarra son más bien reducidos, la calidad del mismo parece ser alta, puesto que un porcentaje elevado de nuevas iniciativas empresariales logra sobrevivir a lo largo del tiempo.

Desde el año 2014, el GEM analiza el “intra-emprendimiento”. Define intra-emprendimiento como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores de organizaciones existentes (EEA [*Entrepreneurial Employee Activity*]) cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos/servicios, y/o, la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs/spin-outs/start-ups*). Más concretamente, el nivel de EEA se mide a partir del porcentaje de la población adulta que lleva a cabo este tipo de actividades en organización ya existentes. Este porcentaje tanto en Navarra (1,9%) como en España disminuyó en 2017 con respecto a 2016. No obstante el intra-emprendimiento fue mayor en Navarra que en España (1,4%), y se situó a la cabeza de las CCAA, junto con Madrid y Cataluña. Sin embargo, el intra-emprendimiento, tanto en Navarra como en España, está por debajo de la media que alcanza en el

grupo de países de la UE28 basados en la innovación que participaron en la edición 2017 del GEM.

Asimismo, sigue predominando en Navarra, al igual que en otros países y regiones desarrolladas, el emprendimiento por oportunidad frente al emprendimiento por necesidad. Así, contamos en nuestra comunidad con aproximadamente un emprendedor en fase inicial por necesidad por cada tres por oportunidad. Asimismo, el deseo de lograr “una mayor independencia” se revela durante la última década cómo la primera motivación que subyace al aprovechamiento de una oportunidad de negocio.

Si bien el perfil de las personas involucradas en actividades empresariales en Navarra en el año 2017 es, a grandes rasgos, similar al descrito en ediciones anteriores, aparecen algunas variaciones. Quizá la más significativa de ellas es que parece constatarse una mayor participación del colectivo femenino en el proceso emprendedor. Si bien, y a diferencia del pasado año, las mujeres solo son mayoritarias en la categoría de iniciativas empresariales con menos de 42 meses de existencia, puede intuirse un presencia más continuada y significativa de las mujeres en las actividades emprendedoras. Es necesario seguir observando el perfil de los emprendedores en futuras ediciones para valorar si esta tendencia, que ahora solo entrevemos, se consolida. También parece aumentar el porcentaje de personas involucradas en las diferentes fases del proceso emprendedor que declara poseer formación específica para emprender. Así pues, si bien el perfil medio presenta algunas variaciones según sea el tipo de emprendedor analizado (potencial, TEA o consolidado), estamos ante un hombre o mujer de unos 40 o 45 años de edad, con educación secundaria, que declara poseer formación específica para emprender, con un nivel de renta medio, y que vive en un hogar de tres miembros. Conforme nos acercamos de los emprendedores potenciales a los consolidados, crece la edad media pero en términos generales baja el nivel de estudios medio.

Más de la mitad (53,3%) de las iniciativas emprendedoras registradas en Navarra en el 2017 que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, pertenecen al sector orientado al consumo. Tanto las nuevas empresas como las consolidadas actúan mayoritariamente en el sector orientado al consumo. Las nuevas empresas son microempresas con predominio de las entidades con un solo trabajador (autoempleo), aunque en su mayoría, tanto aquellas en fase inicial como en consolidada, tienen expectativas de crecer en los siguientes cinco años. En esta edición de 2017 se sigue observando una evolución positiva respecto a la inversión en innovación por parte de las nuevas iniciativas emprendedoras. Además, en esta edición también se observa un cambio de tendencia positivo en las empresas completamente innovadoras incrementando de un 3,1% en 2016 a un 8,8% en 2017. Por tanto, aquellas empresas consolidadas que no son nada innovadoras disminuyen ligeramente de un 89,1% en 2016 a un 83,6% en 2017. Finalmente, respecto a la percepción de la competencia, ésta es mayor entre los emprendedores de iniciativas consolidadas.

El capital semilla necesario para la financiación de una iniciativa emprendedora en Navarra se sitúa en 2017 por encima de los 14.000 euros. Esta cifra es 6.000 euros inferior a la del conjunto nacional. Respecto a la participación del inversor privado en la financiación de negocios ajenos, se observa en Navarra un incremento importante de la misma durante el año 2017. Mientras que en 2016 la población adulta navarra que efectúa inversiones en proyectos ajenos se sitúa en 2,5%, en 2017 el porcentaje asciende al 4,4%. Si se compara la participación del inversor privado en Navarra con la del resto de España, se observa que la inversión privada en iniciativas ajenas de nuestra comunidad es un 1,2 puntos porcentuales superior a la de la media española. Dentro del territorio nacional, Navarra es la Comunidad Autónoma que presenta un mayor porcentaje de inversión privada en negocios ajenos. En el caso del entorno europeo GEM, nuestra comunidad se sitúa ligeramente por debajo de la media (4,9%). Al igual que en años anteriores, la inversión privada principalmente se concentra en los negocios de familiares directos.

El porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra aumenta en 2017 6,7 puntos. Rompiendo con la tendencia decreciente del año anterior, en 2017 el 31,7% de la población adulta navarra entiende que emprender permite aprovechar buenas oportunidades de negocio. A nivel nacional, la percepción de buenas oportunidades se sitúa por encima de la media (29,9%). Sin embargo, al comparar la situación de Navarra con la de otros países de la UE que han participado en el informe GEM 2017, se observa que la percepción de buenas oportunidades para emprender se sitúa por debajo de la media (42%).

En cuanto al entorno social del emprendedor, se observa como en la Comunidad Foral existe un conocimiento importante sobre la figura del emprendedor (un 31,8% de la población adulta afirma conocer a algún emprendedor). En 2017, el 44,5% de la población adulta navarra considera que posee los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha una iniciativa empresarial y el 44,7% sostiene que el temor a fracasar supone un obstáculo para la puesta en marcha de un negocio. En general, las personas de entre 18 y 64 años que residen en Navarra consideran que emprender es una buena opción profesional (53,6 % de la población encuestada), que los empresarios gozan de un buen estatus social (51,7% de la población encuestada) y que existe una buena cobertura mediática de las noticias relacionadas con emprendedores de éxito (58,8 % de la población encuestada).

# Capítulo 1

## Introducción

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

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

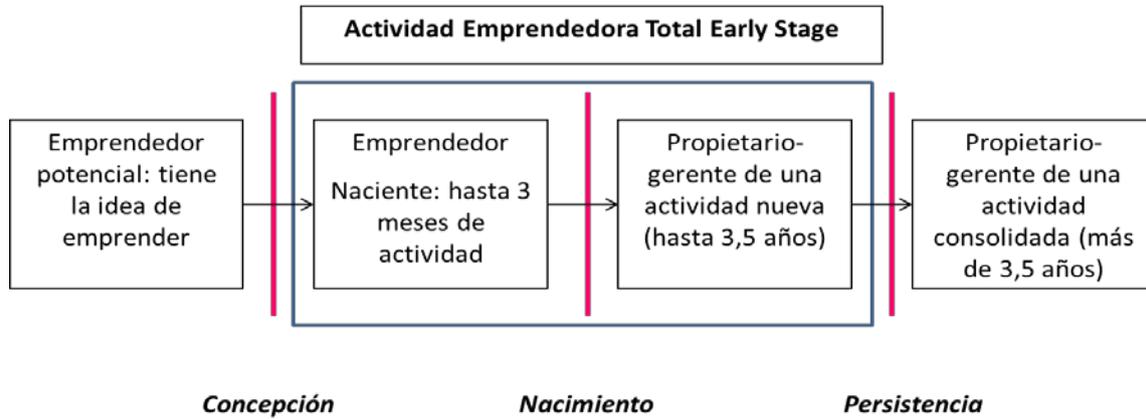
GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea de negocio; continúa con las acciones relacionadas con la puesta en marcha y lanzamiento de una nueva iniciativa empresarial para explotar dicha idea de negocio; entrando, posteriormente, la nueva empresa en una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

---

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

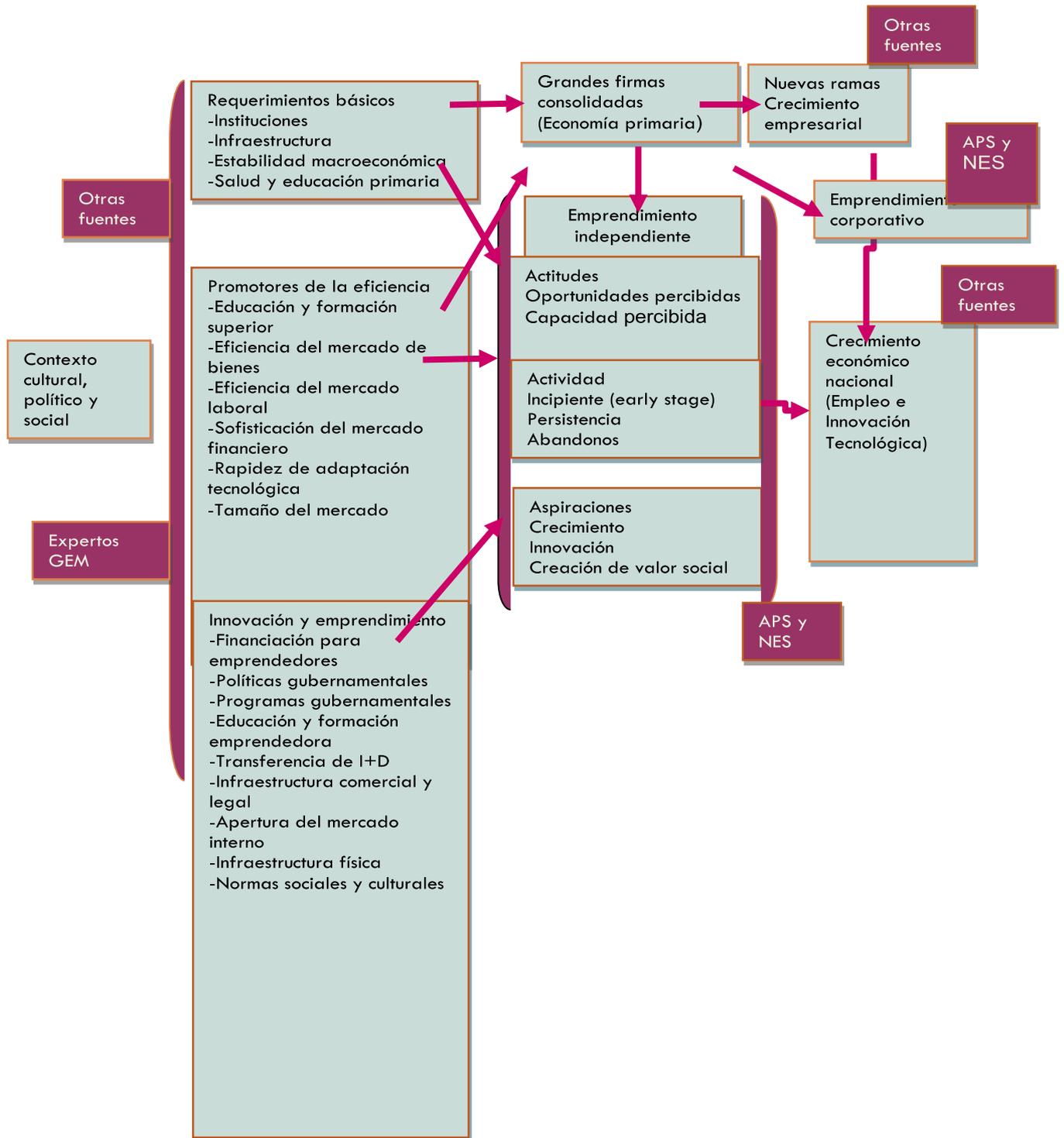
**Figura nº 1.1**

**El proceso emprendedor según el Proyecto GEM**



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

**Figura nº 1.2**  
**Modelo teórico GEM y fuentes de información que lo nutren**



GEM proporciona información acerca de las partes que componen el modelo teórico, en la forma en que se describe en el apartado metodológico. En el modelo se indican las fuentes de información del Proyecto que son básicamente tres: variables secundarias (VS), encuesta a la población de 18-64 años (APS) y encuesta a expertos en el marco institucional (NES).

**Variabes secundarias:** recopiladas en los organismos más reconocidos mundialmente en temas relacionados con la demografía, el desarrollo económico, la educación, la competitividad, la innovación, la transferencia de I+D y otros temas considerados relevantes en relación al análisis de la actividad emprendedora. FMI, OCDE, ONU, Eurostat, INE, WYB, etc. son los principales proveedores.

**Encuesta a la población de 18-64 años:** conocida como Adult Population Survey o APS, contiene una amplia batería de preguntas diseñadas por GEM.

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

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

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

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

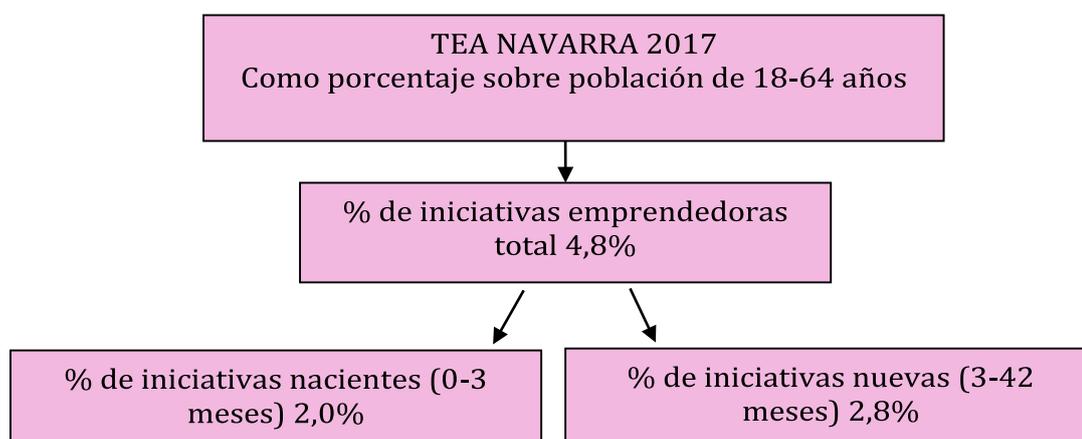
## Capítulo 2

### Actividad emprendedora y dinámica empresarial en Navarra

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

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

Entendiendo que una iniciativa emprendedora es todo aquel negocio o actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, **la tasa de actividad emprendedora registrada por GEM en la población adulta navarra**, o lo que es lo mismo el porcentaje de la población adulta involucrado en actividades emprendedoras en fase inicial (TEA), **fue del 4,8 % en el año 2017**. Dicha tasa se calcula a partir de 1.000 cuestionarios realizados a la población navarra de 18 a 64 años de edad. A su vez, la citada tasa puede desagregarse en dos componentes: la tasa relativa a las iniciativas nacientes (que no sobrepasan los 3 meses de vida), y la relativa a las iniciativas nuevas (entre 3 y 42 meses de vida), que para el año 2017 arrojan unos valores del 2,0% y del 2,8%, respectivamente.

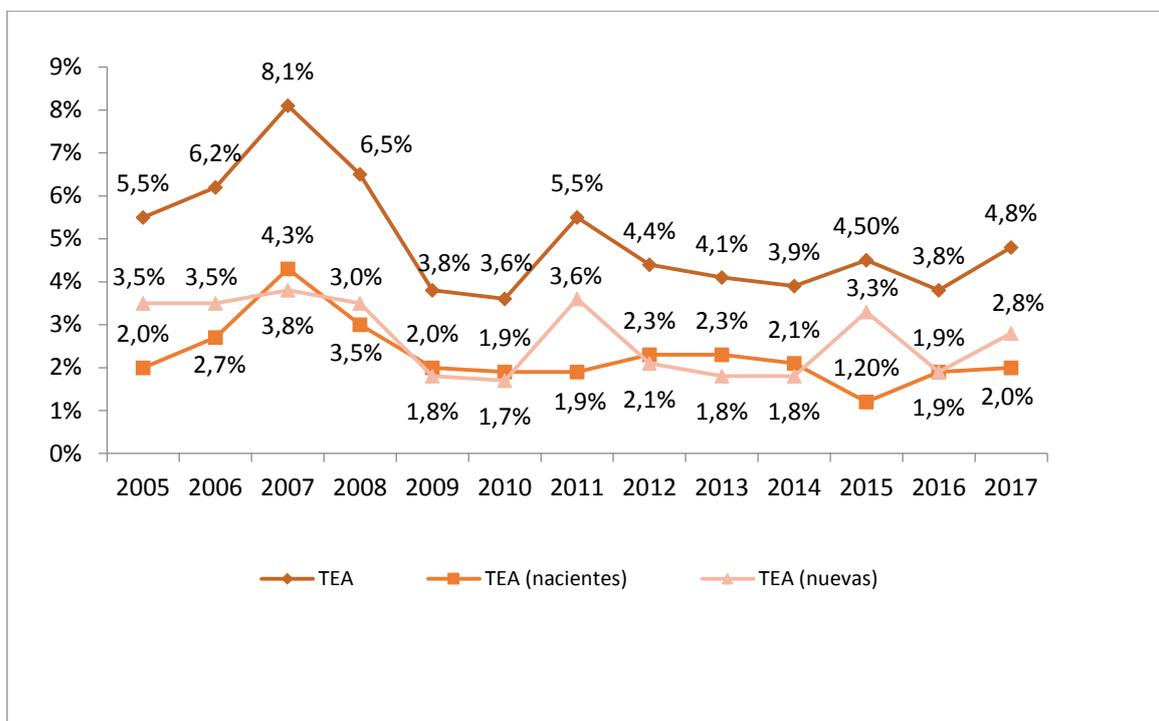


##### Análisis de la evolución temporal del TEA

La Figura nº 2.1 muestra cómo el TEA ha aumentado en Navarra, al igual que en España (ver Figura nº 2.2), en el año 2017 con respecto al 2016 un punto porcentual, al pasar del 3,8% al 4,8%. Por lo tanto, la tasa de actividad emprendedora en Navarra en 2017 es la segunda mayor desde el año 2009,

cuando la Gran Depresión hundió el emprendimiento. Esta figura también muestra que tanto las iniciativas nacientes como las nuevas aumentaron en el año 2017 con respecto al 2016.

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

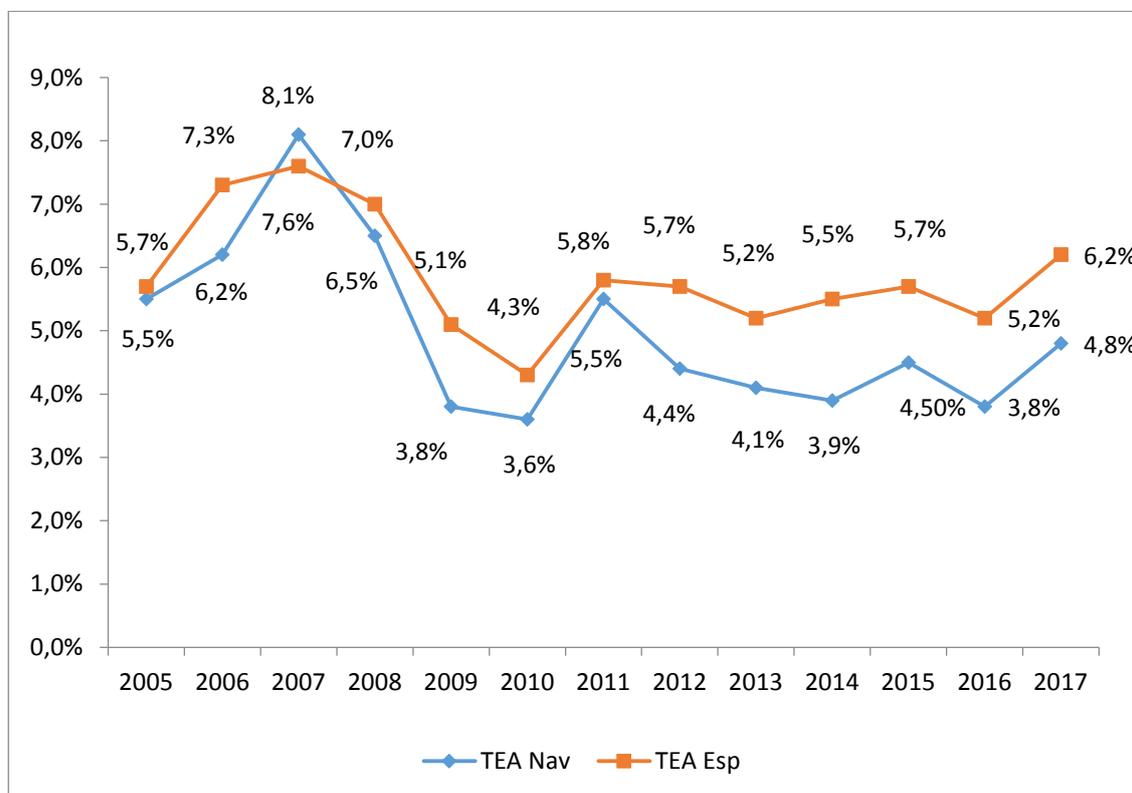


Como se puede observar en la Figura nº 2.2, el índice TEA de Navarra se sitúa por debajo del de España durante prácticamente todo el período 2005-2017 (únicamente en el año 2007 se situó por encima). Este dato sugiere que el nivel de emprendimiento en la Comunidad Foral es menor que el de España en su conjunto. El peor año de actividad emprendedora fue el 2010, consecuencia del impacto en la actividad económica de la última gran crisis económica que hemos vivido. Los datos indican que la recuperación económica de estos últimos años no ha permitido alcanzar los niveles de emprendimiento previos a la gran crisis económica del año 2008.

Este comportamiento se puede deber a que la recuperación económica actual puede estar generando alternativas de ocupación más atractivas para los emprendedores que la creación (o mantenimiento) de una nueva empresa. No obstante, el hecho de que en Navarra la actividad emprendedora haya crecido en el año 2017 con respecto al 2016 indica que están aumentando la creación de nuevas empresas, lo que se podría traducir en los próximos años en un crecimiento de la actividad emprendedora. Habrá que esperar a próximas ediciones del GEM para ver si tendencia se consolida y si se alcanzan los niveles previos a la Gran Depresión.

**Figura nº 2.2**

**Comparativa de la evolución temporal del índice TEA en Navarra y España**

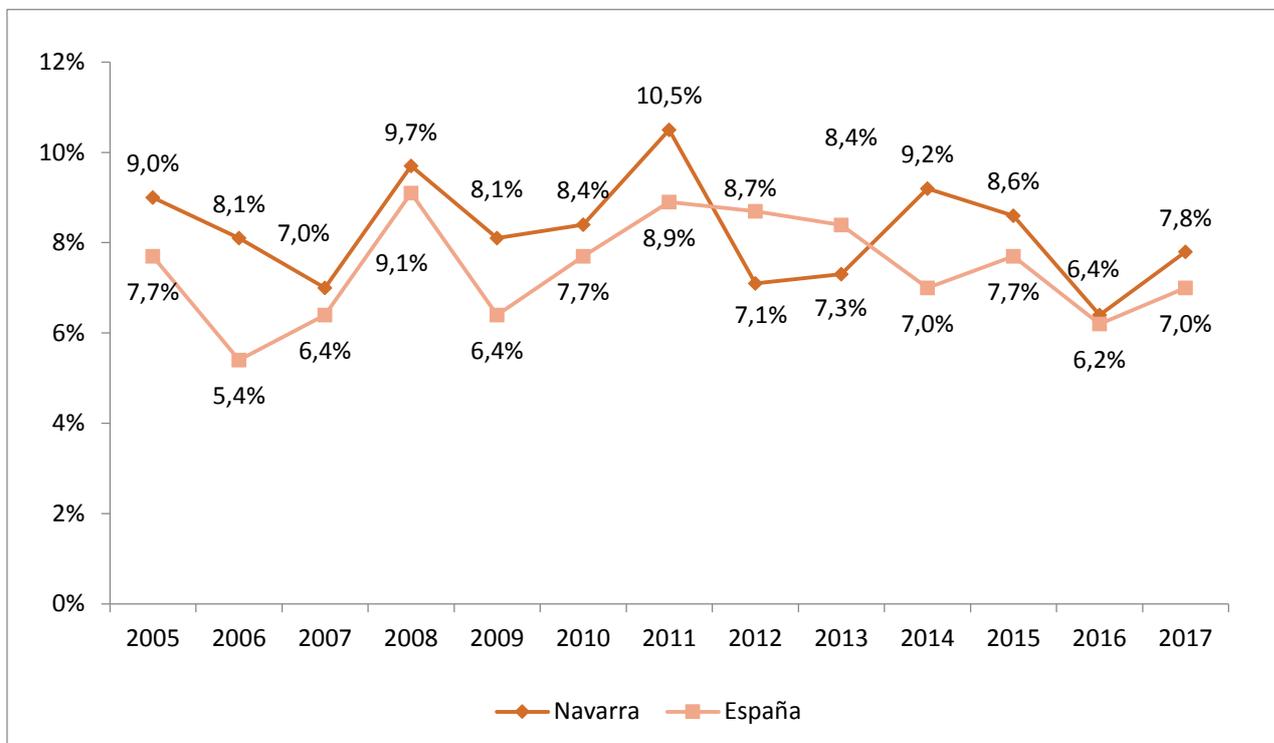


**2.2. Dinámica empresarial en la población adulta navarra**

Además de proporcionar datos sobre la actividad emprendedora, el proyecto GEM nos permite estimar anualmente el porcentaje de empresarios consolidados; esto es, aquellos empresarios que poseen y gestionan un negocio que ha sobrepasado la barrera de los 42 meses de vida, sobre la población adulta. La Figura nº 2.3 muestra que dicho porcentaje ha sido en Navarra mayor que el observado en el conjunto de España durante el periodo 2005-2017, con dos excepciones: los años 2012 y 2013. Este dato es muy positivo puesto que indica que, si bien los niveles de emprendimiento son más bien reducidos en Navarra, la calidad del mismo parece ser alta, puesto que un porcentaje elevado de nuevas iniciativas empresariales logra sobrevivir a lo largo del tiempo. Asimismo, el porcentaje de la población adulta que fue identificado como empresarios consolidados experimentó, al igual que el TEA, y tanto en Navarra como en España, un aumento en 2017 con respecto a 2016.

**Figura nº 2.3**

**Evolución temporal del porcentaje de empresarios consolidados sobre la población adulta en Navarra y España**

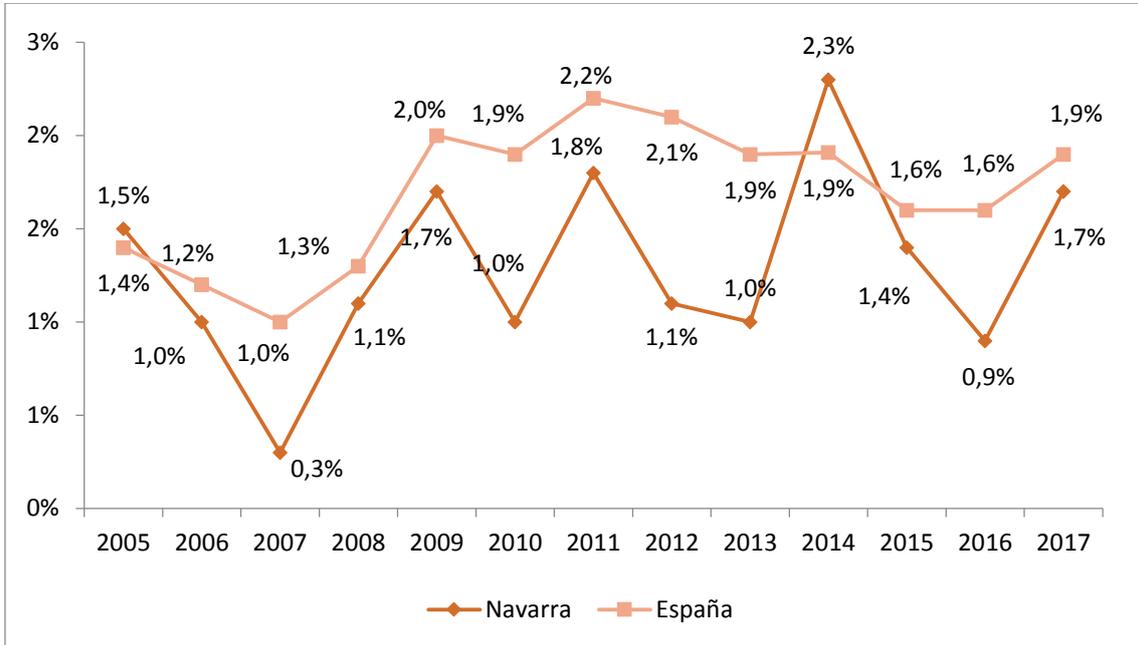


**Abandonos de iniciativas empresariales**

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

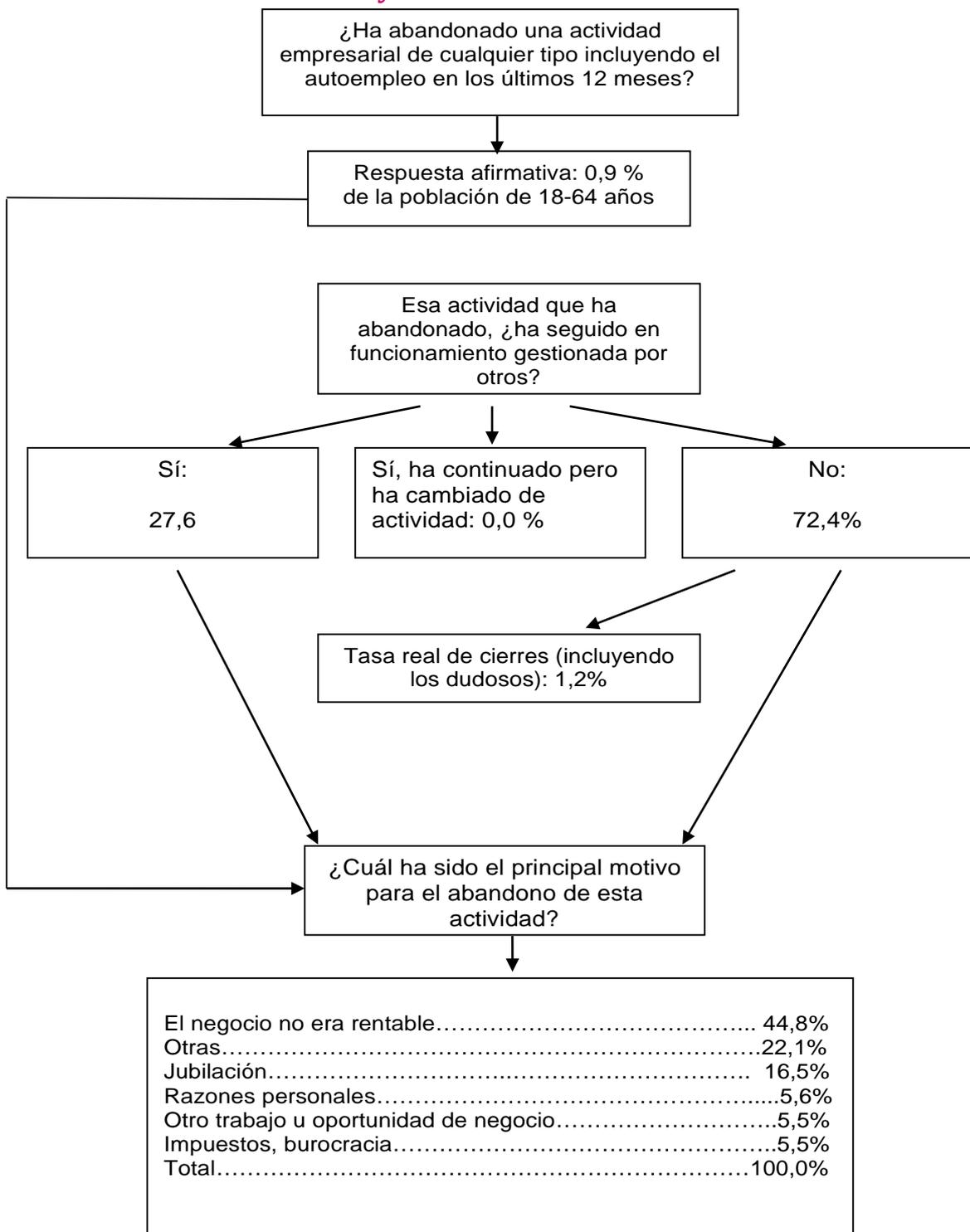
Tal y como se desprende de la Figura nº 2.4 tanto en Navarra como en España se ha producido en el año 2017 con respecto a 2016 un incremento del porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en el último año sobre la población adulta, situándose de nuevo este indicador en Navarra por debajo del observado en España. Asimismo, la Figura nº 2.5 muestra los datos referido a abandonos y cierres en Navarra en 2017, así como las razones que explicarían el abandono de los negocios por parte de los propietarios. Es importante señalar que el abandono no significa necesariamente el cierre empresarial. De hecho, la tasa real de cierres se estimó para 2017 en el 1,2%.

**Figura nº 2.4**  
**Evolución del porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en el último año sobre la población adulta en Navarra y España**



Entre los motivos de abandono, destacan la falta de rentabilidad del negocio (44,8%) y la jubilación de los emprendedores (16,5%).

**Figura nº 2.5**  
**Abandono de iniciativas y su motivación en Navarra en el año 2016**

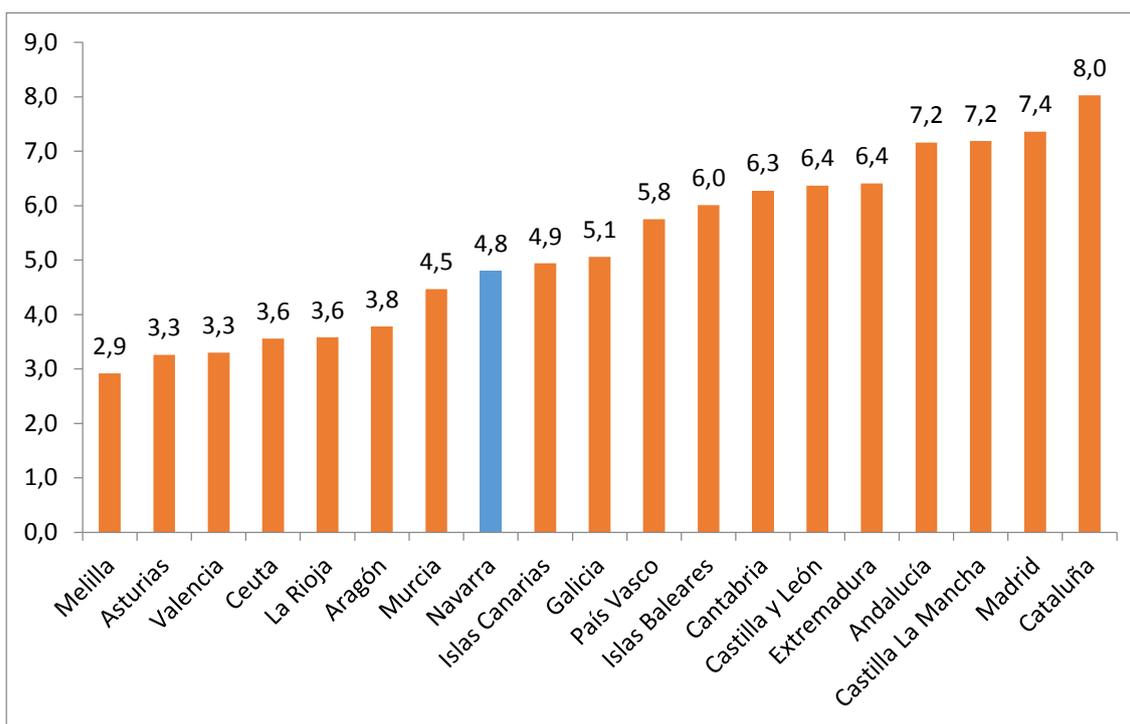


### 2.3. Actividad emprendedora en el contexto nacional e internacional

En la Figura nº 2.6 se muestra la posición relativa de Navarra entre las comunidades autónomas españolas en función del índice TEA del año 2016. Navarra se sitúa en el segundo cuartil de manera que su posición relativa en

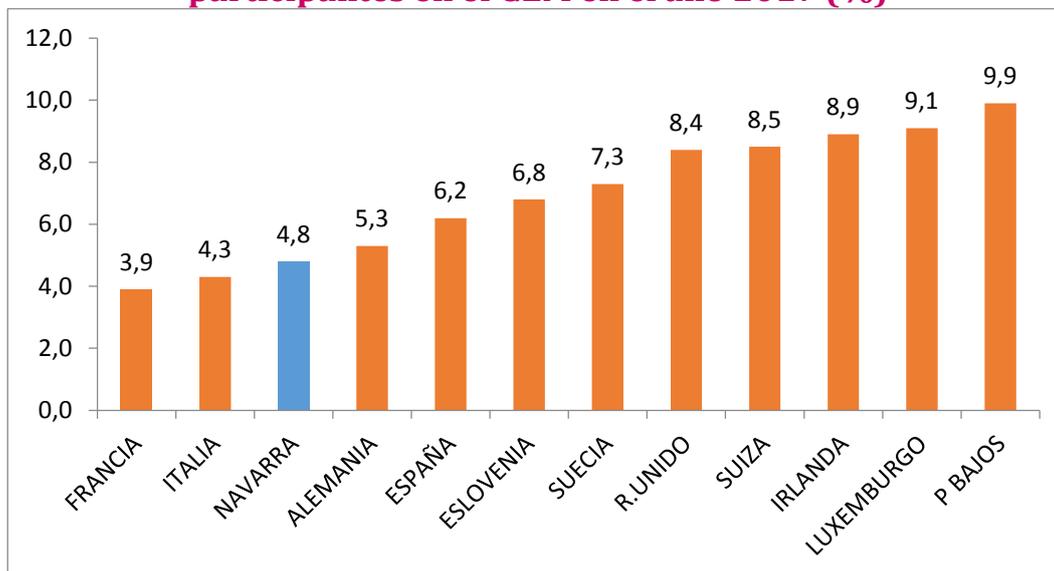
el conjunto del Estado ha mejorado con respecto a ediciones anteriores (en 2014, por ejemplo, se situó en el primer cuartil). Con respecto a nuestras CCAA vecinas, el TEA de Navarra es menor que el del País Vasco, aunque es mayor que el de Aragón y La Rioja. En todo caso, es inferior al observado en Cataluña y Madrid.

**Figura nº 2.6**  
**TEA 2017 en las CC.AA. españolas (%)**



El índice de actividad emprendedora de Navarra en 2017 se sitúa por primera vez por encima del de Francia e Italia, y muy cerca del observado en Alemania, si bien está lejos del de los países más emprendedores como Países Bajos, Irlanda y Reino Unido.

**Figura nº 2.7**  
**Comparación del TEA de Navarra y del TEA de países europeos**  
**participantes en el GEM en el año 2017 (%)**



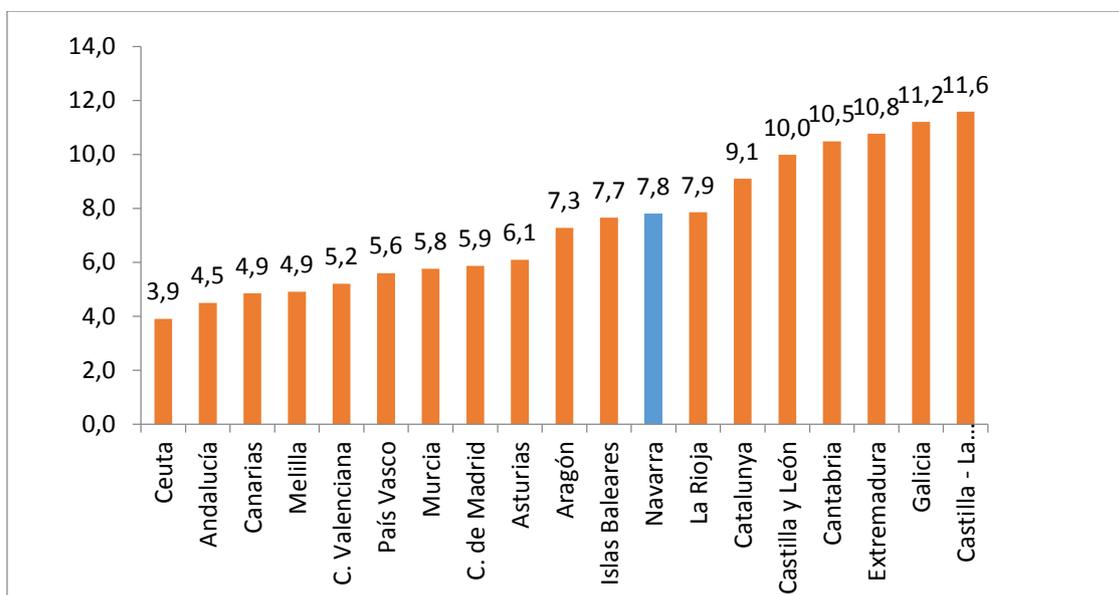
#### **2.4. Dinámica empresarial en el contexto nacional e internacional**

La Figura nº 2.8 muestra el porcentaje de empresarios consolidados sobre la población de 18-64 años en 2017 para todas la comunidades autónomas españolas. Se trata, como ya hemos señalado, de empresario que poseen y gestionan negocios que llevan operando más de 42 meses. El valor de este indicador en Navarra se sitúa por encima de la media española y del de Aragón y del País Vasco.

La Figura nº 2.9 muestra el mismo indicador para Navarra y para algunos de los países europeos participantes en la edición GEM 2017. El porcentaje de empresarios consolidados sobre la población adulta en Navarra se sitúa únicamente por debajo del de Suiza y el de los Países Bajos, y por encima de países con altos niveles TEA, como Inglaterra o Irlanda, lo que sugiere que aunque el índice de emprendimiento en nuestra comunidad es bajo la calidad del mismo es alta.

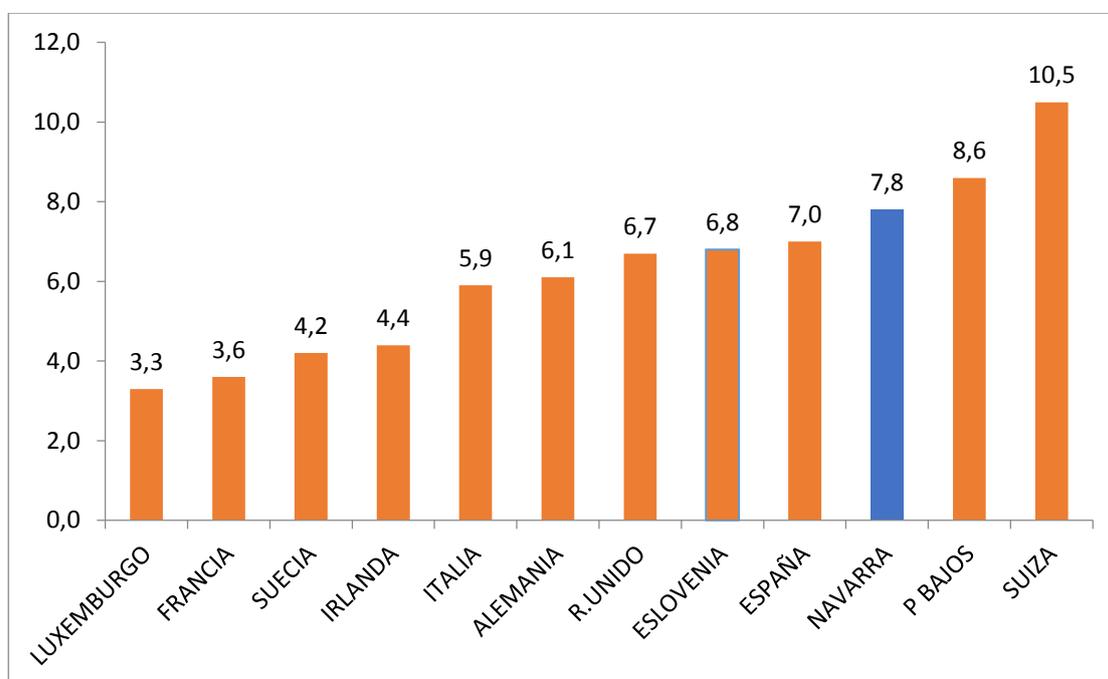
**Figura nº 2.8**

**Tasa de actividad empresarial consolidada (incluyendo autoempleo y todos los sectores) en 2017 en las CC.AA.**



**Figura nº 2.9**

**Comparación de la tasa de actividad consolidada de Navarra y de países europeos participantes en el GEM en el año 2017**



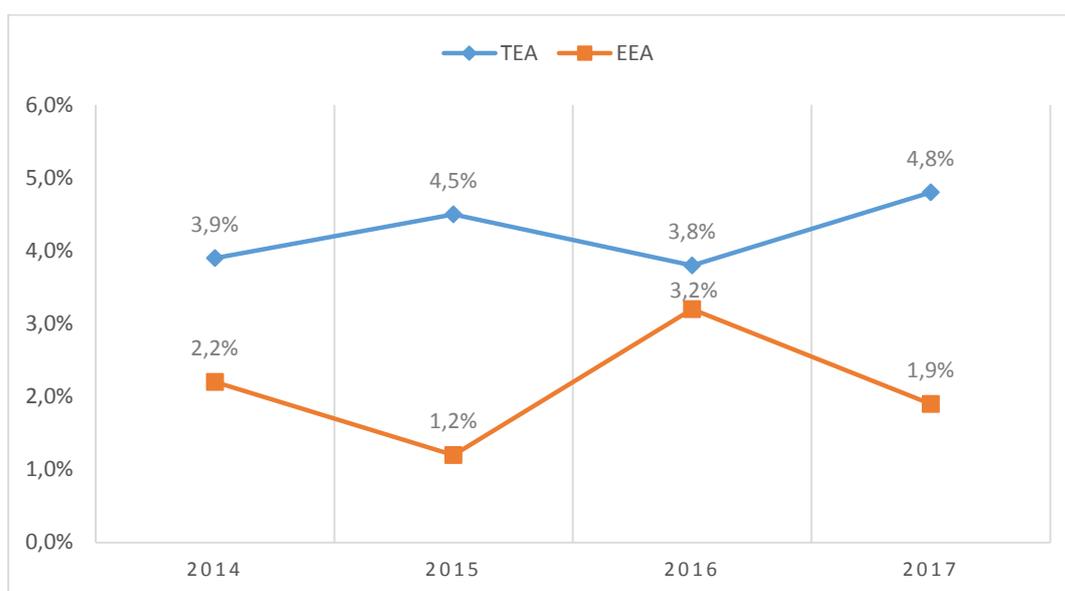
## 2.5- Actividad emprendedora en el interior de organizaciones existentes.

Desde sus inicios, el proyecto GEM ha centrado su atención en el análisis de iniciativas emprendedoras que se llevan a cabo con la finalidad de poner en marcha

un negocio a iniciativa de una persona particular y de manera independiente. Sin embargo, desde una perspectiva más amplia, la actividad emprendedora también puede llevarse a cabo desde el interior de organizaciones existentes basada en una decisión estratégica de rejuvenecimiento, diversificación o desempeño económico. Desde la perspectiva del capital humano, en organizaciones que tienen una orientación emprendedora, este tipo de actividad emprendedora genera una serie de bondades para aquellos empleados que las desarrollan tales como experiencias y habilidades muy particulares que refuerzan su capital humano.

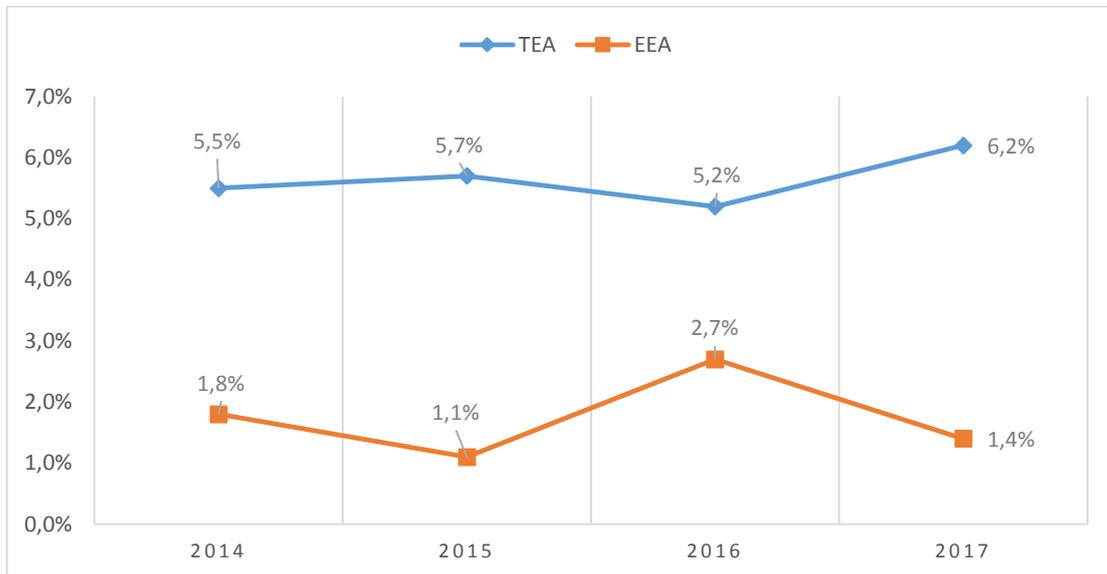
GEM concibe el (intra)emprendimiento como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores de organizaciones existentes (EEA [Entrepreneurial Employee Activity]) cuando participan activamente liderando el desarrollo de nuevos productos/servicios, y/o, la creación de nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs/spin-outs/start-ups*). Más concretamente, el nivel de EEA se mide a partir del porcentaje de la población adulta que lleva a cabo este tipo de actividades en organización ya existentes. Al igual que en ediciones anteriores, en 2017 se incluyeron una serie de preguntas, a nivel internacional, para analizar el comportamiento (intra)emprendedor que se realiza en organizaciones existentes. En este sentido, la Figura nº 2.10 muestra que en 2017 el 1,9% de la población navarra de 18 a 64 años participó activamente liderando la generación y puesta en marcha de ideas/iniciativas emprendedoras al interior de las organizaciones en las que desempeñaban su trabajo. Por lo tanto, el nivel de intra-empresariado en Navarra en el año 2017 se situó claramente por debajo del de emprendimiento (4,8%).

**Figura nº 2.10**  
**Evolución en el porcentaje de la población navarra de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido en el interior de organizaciones existentes (EEA) en Navarra.**



Asimismo, este indicador de intra-empredimiento fue mayor en Navarra que en el conjunto de España en 2017 (Figura nº 2.11). No obstante, continúa posicionándose por debajo de la media (5,1%) del grupo de países de la UE28 basados en la innovación que participaron en la edición del GEM 2017. En el contexto español, Navarra se encuentra entre las Comunidades Autónomas que presentaron mayores porcentajes de personas adultas involucradas en actividades intra-emprededoras, junto con Cataluña (2,2%) y la Comunidad de Madrid (2,0%)

**Figura nº 2.11**  
**Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido en el interior de organizaciones existentes (EEA) en España.**



## Capítulo 3

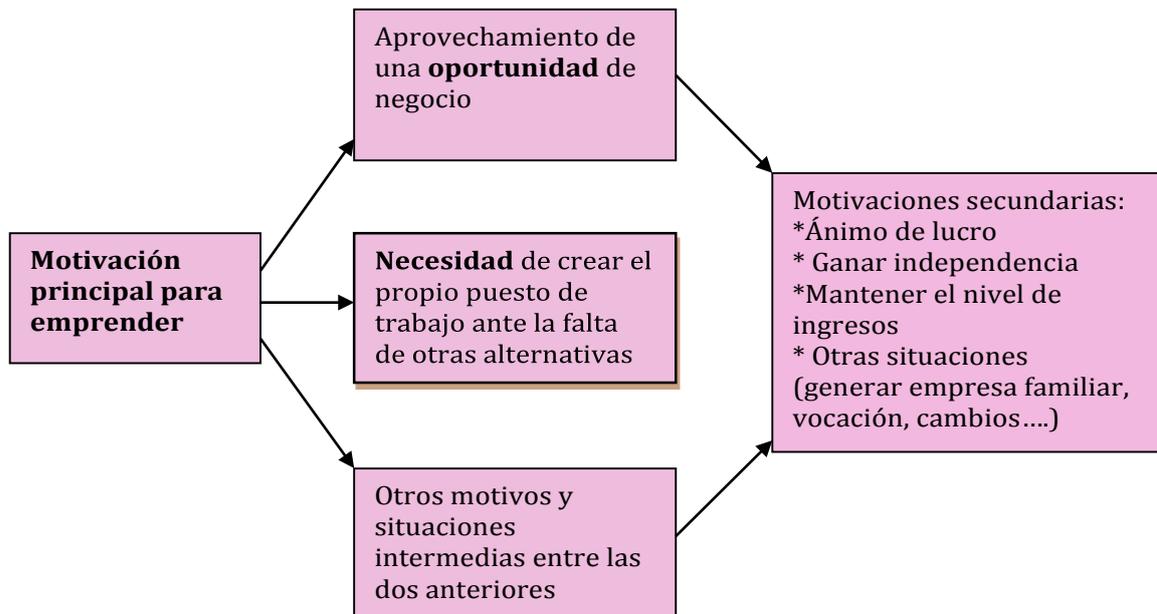
### Tipos de comportamiento emprendedor

#### 3.1. Introducción

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

Figura nº 3.1

**Motivación principal para poner en marcha una iniciativa que da lugar a diferentes comportamientos emprendedores**



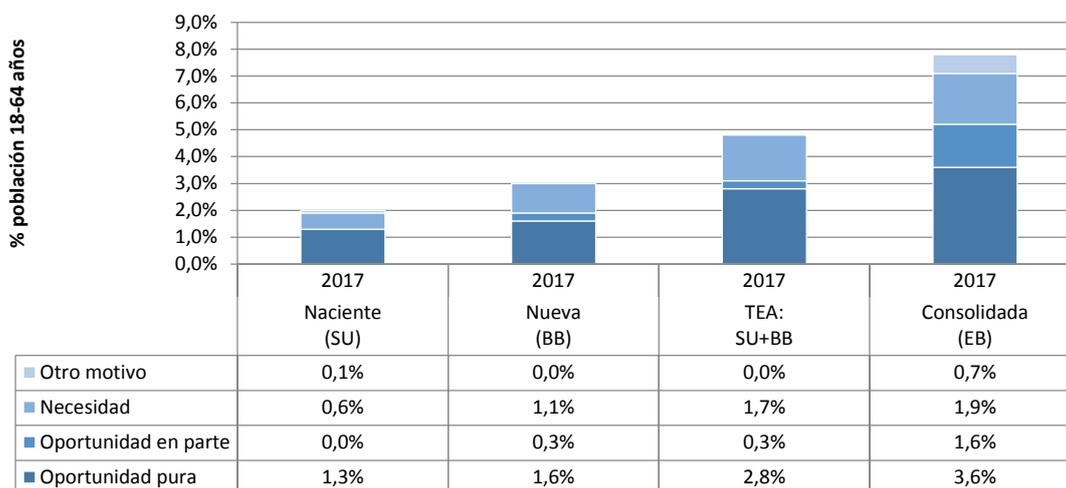
Por tanto, podemos observar cómo la motivación para emprender es analizada fundamentalmente bajo dos perspectivas: el aprovechamiento de oportunidades de negocio, detectadas fundamentalmente por emprendedores potenciales, y la necesidad de emprender ante la falta de alternativas de trabajo. En el lenguaje GEM la primera de ellas se denomina **emprender por oportunidad** mientras que la segunda recibe el nombre de **emprender por necesidad**. Hacer esta distinción es relevante para estimar el impacto de la actividad emprendedora, ya que quienes emprenden por necesidad son más propensos a abandonar sus negocios que quienes emprenden por oportunidad en el momento en que se encuentra un trabajo remunerado por cuenta ajena, desaprovechando así los esfuerzos y recursos invertidos en la puesta en marcha.

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

La Figura nº 3.2 muestra que del 4,8% de la población adulta navarra que en 2017 fue identificada como emprendedores en fase inicial de acuerdo con el índice TEA, un 3,1% corresponden a emprendedores que crearon sus empresas motivados por la explotación de una oportunidad de negocio, bien sea por oportunidad pura (2,8%) o por oportunidad en parte (0,3%), mientras que un 1,7% corresponde a emprendedores que lo hicieron por necesidad. Por otra parte, dentro del 7,8% de la población adulta navarra que en 2017 fue identificada como empresarios consolidados, un 3,6% corresponde a empresarios que en su momento emprendieron puramente por oportunidad, un 1,6% corresponde a aquellos que emprendieron en parte por oportunidad, un 1,9% corresponde a aquellos que lo hicieron por necesidad y un 0,7%, a aquellos que emprendieron por otros motivos. La figura nº 3.3 los datos anteriores para el caso de España.

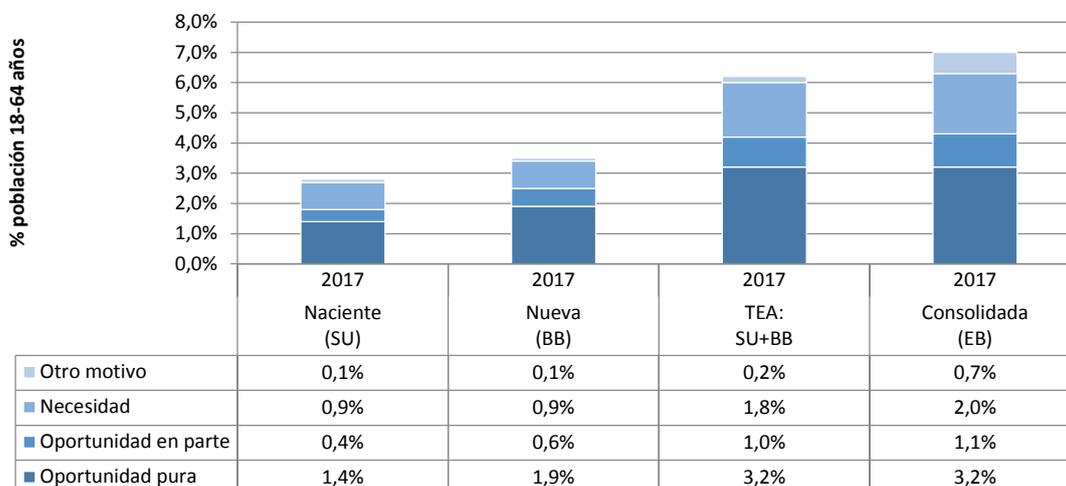
**Figura nº 3.2**

#### El proceso emprendedor en Navarra, según el motivo para emprender



**Figura nº 3.3**

#### El proceso emprendedor en España, según el motivo para emprender

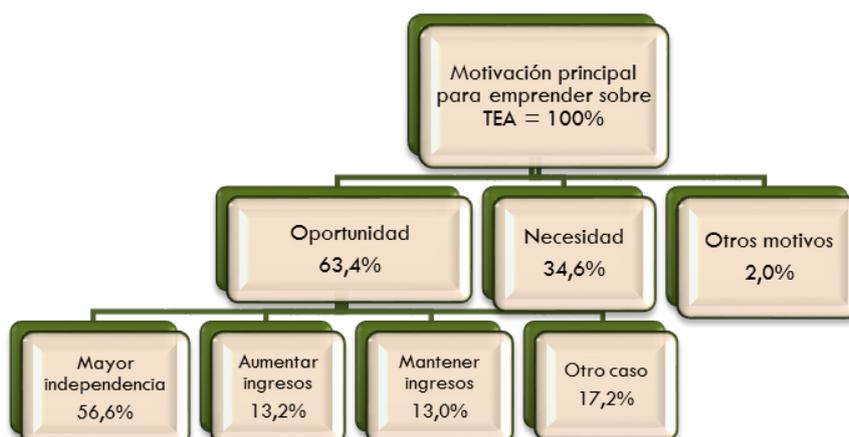


Un año más se observa un predominio de la motivación de emprender por oportunidad, tanto en el caso de Navarra como en el de España. Esta situación es una constante en los países y regiones más desarrollados, en la que la gran mayoría de las iniciativas empresariales surgen de la detección de oportunidades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

Las Figuras nº 3.4 y 3.5 muestran cómo la mayoría de nuevas iniciativas empresariales, tanto en el caso de Navarra como en el de España, se crean en 2017 para explotar una oportunidad. Más concretamente, en el caso de Navarra el 63,4% del TEA de 2017 representa a emprendedores en fase inicial motivados por oportunidad (pura o en parte), mientras que el 34,6% corresponde a emprendedores en fase inicial por necesidad. A su vez, la mayoría de los emprendieron para explotar una oportunidad de negocio buscaba o bien una mayor independencia (56,6%) o bien aumentar ingresos (13,2%).

**Figura nº 3.4**

**Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Navarra, en función del principal motivo para emprender en 2017**



**Figura nº 3.5**

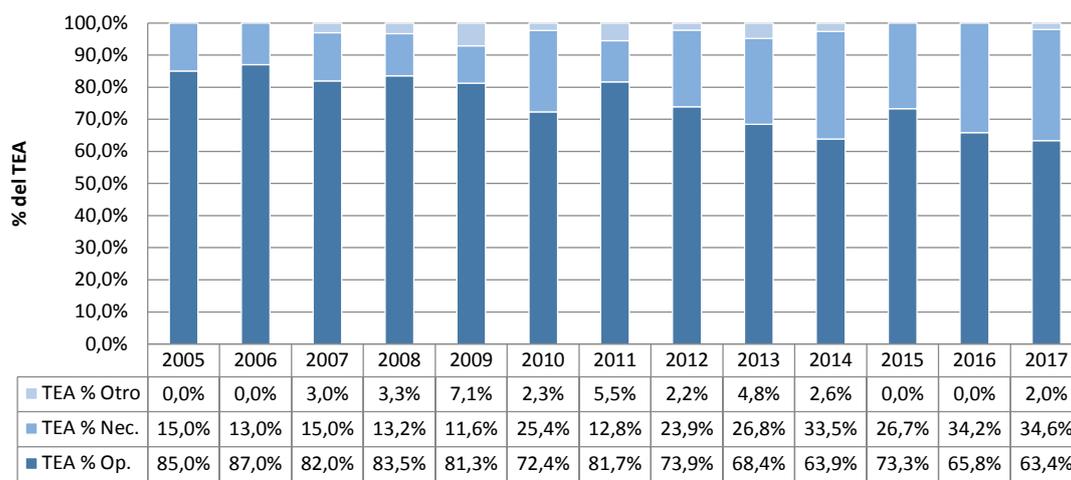
**Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en España, en función del principal motivo para emprender en 2017.**



Las Figuras nº 3.6 y 3.7 muestran que en 2017, tanto en el caso de Navarra como en el de España, aumentó ligeramente el porcentaje de emprendedores por necesidad y disminuyó el de emprendedores por oportunidad, si bien esta tendencia es más acentuada en el caso de Navarra. En todo caso, los valores de 2017 son muy parecidos a los de 2016.

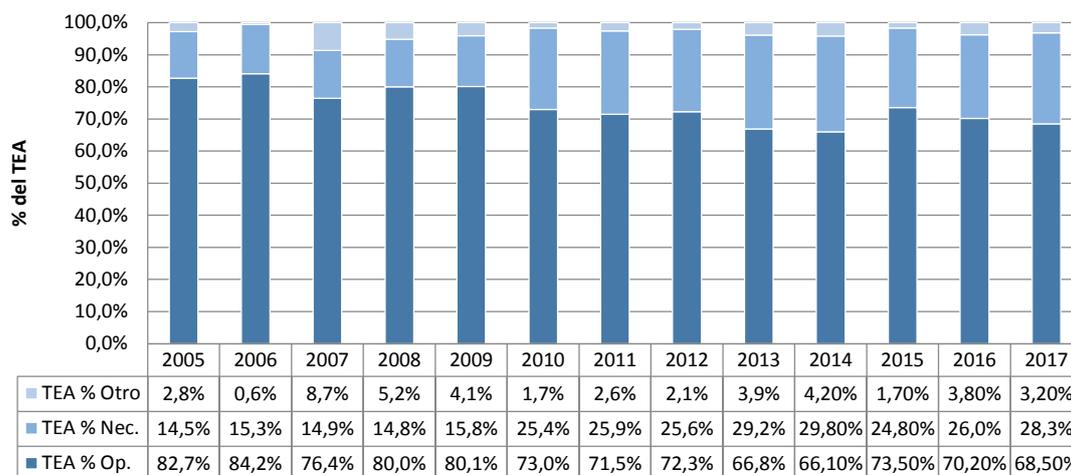
**Figura nº 3.6**

**Evolución del índice TEA en Navarra durante el período 2005-2017, según el motivo para emprender**



**Figura nº 3.7**

**Evolución del índice TEA en España durante el período 2005-2017, según el motivo para emprender**

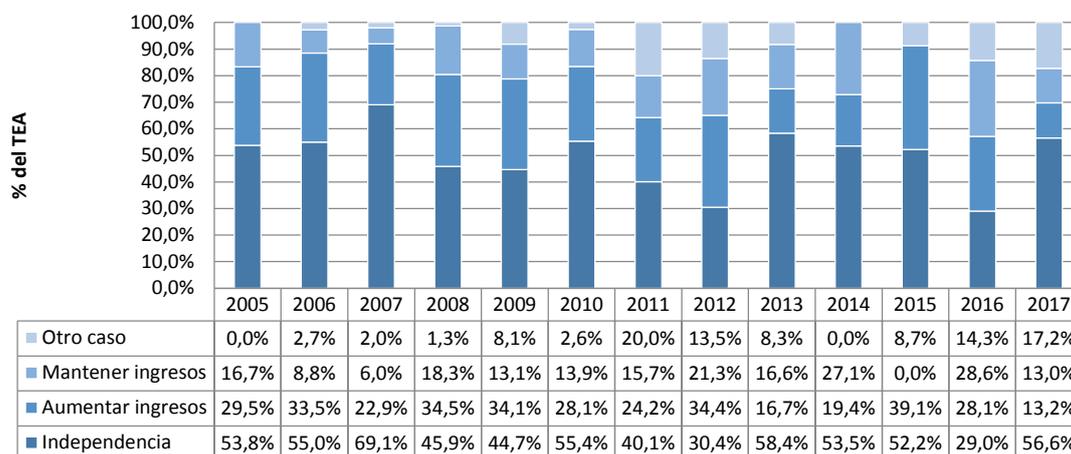


### 3.3 Análisis de otros motivos complementarios que subyacen bajo el impulso de emprender por oportunidad.

Cuando un emprendedor detecta una oportunidad y toma la decisión de poner en marcha una iniciativa empresarial, tras esa intención subyacen, otros motivos de índole más personal, relacionados, generalmente, con el desarrollo personal y profesional. Las Figuras nº 3.8 y 3.9 expuestas a continuación muestran la evolución de la distribución de estas motivaciones subyacentes, tanto en Navarra como en el conjunto de España. En el caso de Navarra, la Figura nº 3.8 muestra cómo en 2017 los emprendedores por oportunidad mayoritariamente crean sus empresas “buscando una mayor independencia” (56,6%), y en mucho menor medida para mantener o aumentar los ingresos

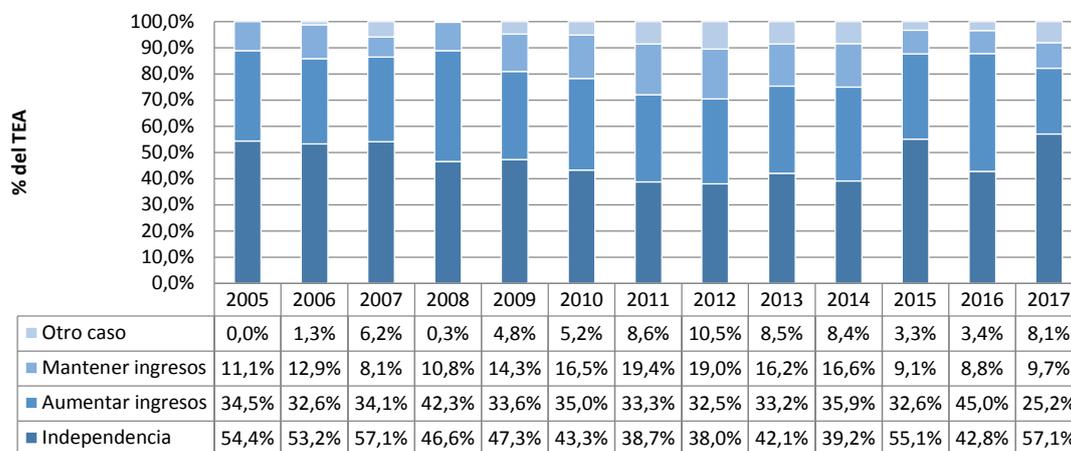
**Figura nº 3.8.**

#### **Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender en Navarra**



**Figura nº 3.9.**

#### **Evolución de la distribución de las motivaciones que subyacen al aprovechamiento de una oportunidad para emprender en España**



## Capítulo 4

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

#### 4.1. Introducción

Hasta el momento se han analizado importantes y diversos aspectos acerca de las personas emprendedoras. Se ha estudiado la evolución del porcentaje de personas emprendedoras en Navarra, y comparado con el de otras regiones y naciones. A su vez se ha explorado qué es lo que ha impulsado a estas personas a embarcarse en una aventura empresarial. Pero, ¿quiénes son estas personas?, ¿cómo son? Para responder a estas cuestiones, en el presente capítulo se va a analizar el perfil medio de los emprendedores residentes en Navarra en el año 2017. Las variables que se han analizado son: el sexo, la edad, el nivel de estudios, el nivel de renta, el tamaño medio del hogar, el estatus laboral y la posesión de formación específica para emprender. El colectivo se ha dividido en: emprendedores potenciales (que tienen en mente emprender en los próximos tres años), TEA (emprendedores con negocios de hasta 42 meses en el mercado) y consolidados (más de 42 meses en el mercado).

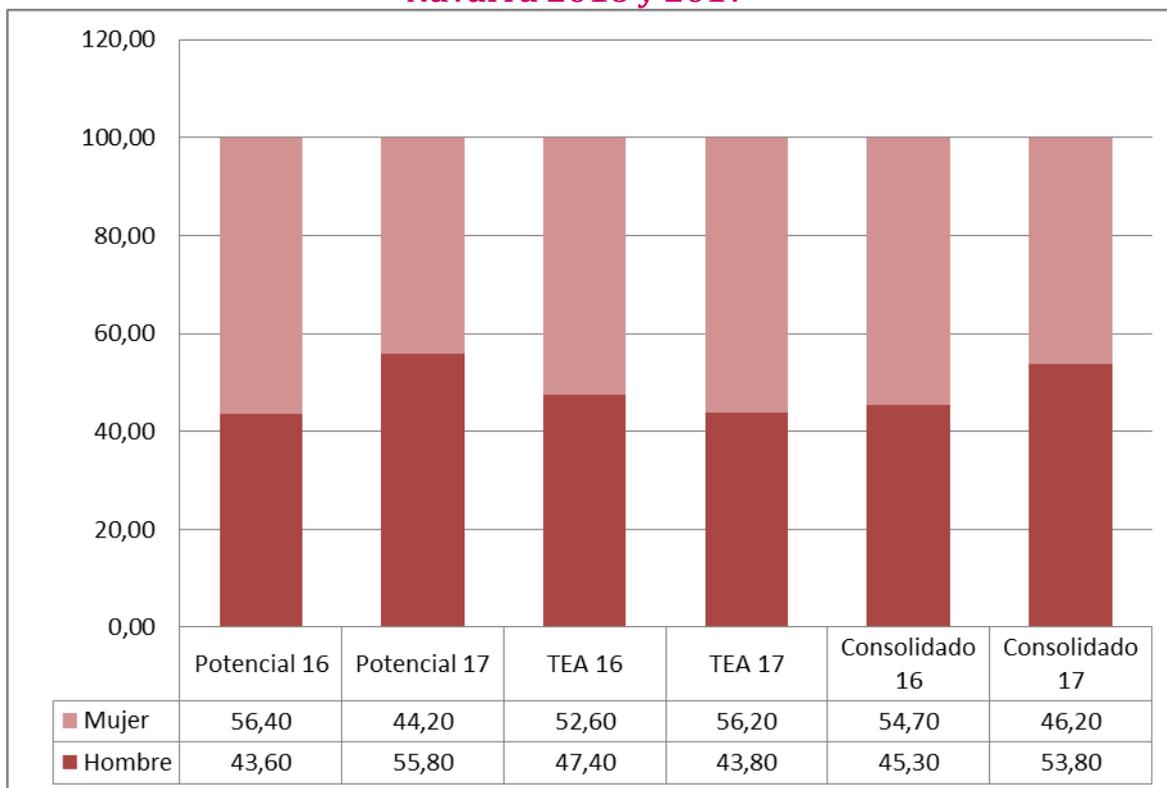
#### 4.2. Sexo

Lo más habitual en los estudios sobre los perfiles de los emprendedores es observar una proporción de mujeres inferior a la de hombres en las diferentes categorías consideradas. Sin embargo, los datos del pasado año mostraron para Navarra una imagen diferente, pues el porcentaje de mujeres superaba al de hombres en las tres categorías. Un año antes, en 2015, este porcentaje de mujeres era solamente mayor en el caso de los emprendedores potenciales. En el informe del pasado año nos congratulábamos de esta mayor presencia de mujeres en las distintas fases del proceso emprendedor, puesto que de confirmarse en futuras ediciones, ofrecería una prueba de que finalmente el colectivo femenino ha conseguido superar algunas de las barreras que según los datos recogidos hasta la fecha reducían su participación como emprendedores en la economía. Indicábamos, no obstante, que era conveniente ser cauteloso en estas valoraciones y esperar a futuras ediciones para valorar si esta tendencia se mantiene en el tiempo.

Pues bien, tal y como se muestra en la siguiente figura, la presencia de mujeres ha caído en relación al año anterior, aunque se sigue observando un porcentaje mayor entre los emprendedores con negocios de hasta 42 meses de vida. Si bien los datos de emprendedores potenciales y consolidados vuelven a mostrarnos una predominancia de los hombres, la mayor proporción de mujeres entre los nuevos emprendedores efectivos (i.e. TEA)

no deja de ser un hecho alentador, pues puede sugerir que efectivamente el colectivo femenino participa más en el proceso emprendedor. Futuras ediciones nos permitirán valorar con mayor precisión si en efecto esta incorporación de las mujeres se consolida. Esperemos que así sea.

**Figura nº 4.1**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por sexo y fase.**  
**Navarra 2016 y 2017**

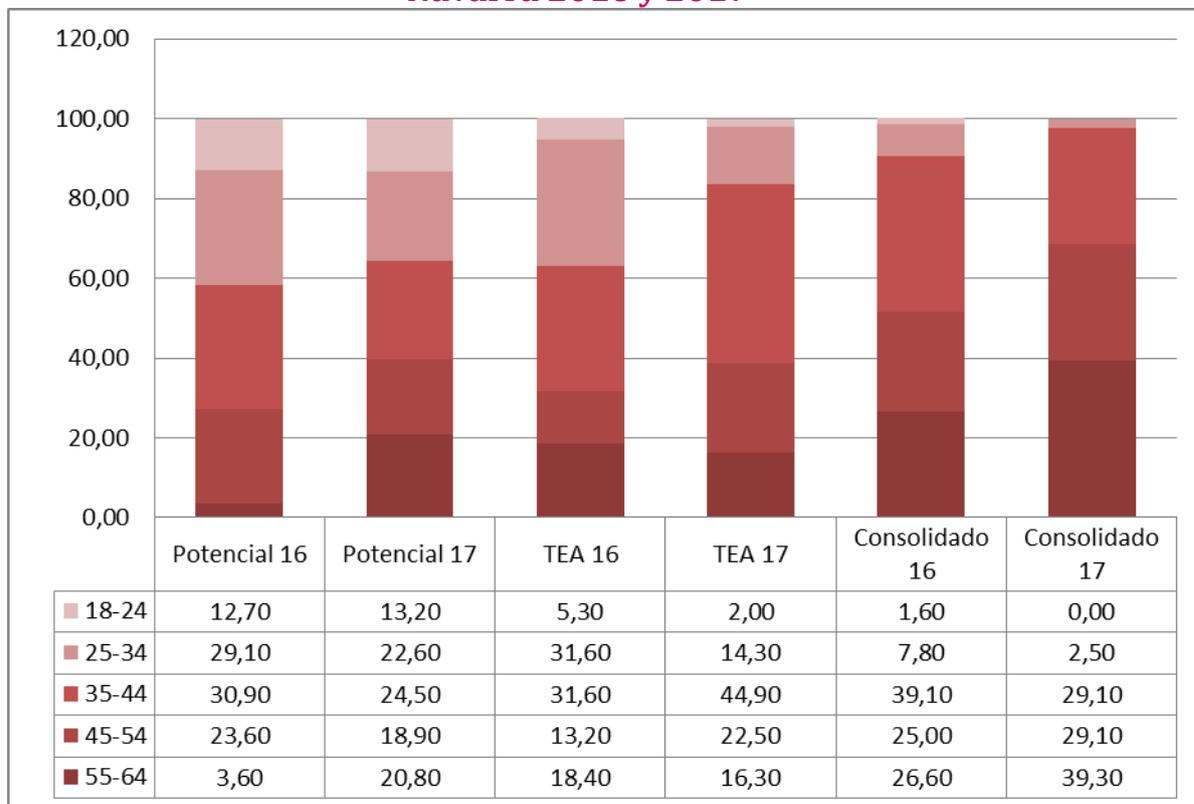


### 4.3. Edad

A continuación pasamos a describir la distribución de los emprendedores en Navarra en función de su edad y fase del proceso emprendedor en el que se encuentran. La Figura nº 4.2 recoge dicha distribución para Navarra en los años 2016 y 2017. Tal y como se viene observando en ediciones anteriores del informe tanto en la fase potencial como en la que engloba a los emprendedores con iniciativas de menos de 42 meses, la mayoría de los emprendedores se encuentran en el rango 35-44 años de edad. Normalmente los porcentajes de emprendedores potenciales y emprendedores nuevos (i.e. TEA) tienden a decrecer conforme nos movemos a los segmentos de edad más extremos. Esto es, a los más jóvenes y a los mayores. Los porcentajes tienden a ser algo mayores entre los más jóvenes cuando hablamos de emprendimiento potencial, y por el contrario son algo más elevados entre los mayores, en comparación con los más jóvenes, cuando hablamos de personas que han puesto en marcha realmente alguna iniciativa empresarial. No obstante, este año, hay un repunte

significativo del porcentaje de emprendedores potenciales en el segmento de 55 a 64 años de edad.

**Figura nº 4.2**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por edad y fase.**  
**Navarra 2016 y 2017**



Señalábamos en la pasada edición de este informe que en el año 2016, y a diferencia de lo observado en años previos, en el caso de los emprendedores consolidados el segmento mayoritario era el de 35-44 años. Este año, si bien ese segmento sigue siendo muy importante, parece que se tiende a restablecer la tónica observada en el pasado y ganan peso aquellos del segmento de 45-54 años, y en particular los del segmento de 55 a 64 años.

Una regularidad que se observa año tras año, y que es plenamente lógica, es que la edad media de los emprendedores aumenta a medida que avanzamos en el proceso emprendedor. Así la media de edad es de 40,6 años entre los potenciales y 43,6 entre aquellos con iniciativas de menos de 42 meses, la edad media es de 50,6 años entre los consolidados. Estos valores medios son ligeramente superiores en todas las categorías a los registrados en la edición anterior.

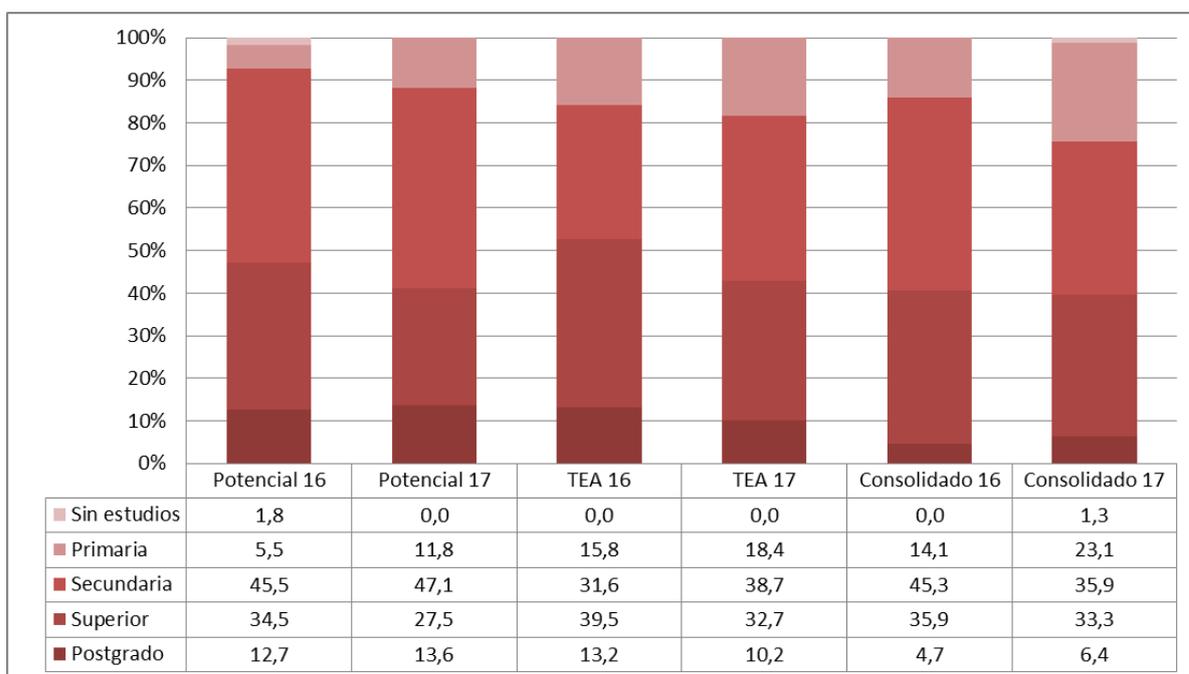
#### 4.4. Nivel de estudios

En cuanto al nivel de estudios y siguiendo la metodología establecida por el proyecto GEM a nivel mundial se distinguen cinco posibles niveles

educativos: sin estudios, estudios primarios, estudios secundarios, educación superior y posgrado. Tal y como se recoge en la Figura nº 4.3 la gran mayoría de las personas implicadas en las diferentes fases del proceso emprendedor poseen estudios secundarios y superiores. Esta distribución se pudo observar ya el año pasado y en ediciones anteriores del informe GEM para Navarra. A su vez es el patrón que emerge cuando se considera España en su conjunto.

Es interesante resaltar que la presencia de postgraduados entre los emprendedores potenciales muestra porcentajes similares, incluso superiores, a los del año anterior. Tal y como señalamos en el informe del pasado año, hace dos años observábamos una disminución de la presencia de postgraduados entre los emprendedores potenciales. Sin embargo, ese dato de hace dos años parece ser un dato aislado, y en las dos últimas ediciones vuelve a elevarse de manera significativa. Por tanto parece no consolidarse una tendencia potencialmente negativa, y es que la caída de postgraduados podría señalar un alejamiento del emprendimiento de la población activa con mayor capital humano. El porcentaje de postgraduados también sube en la categoría de empresas consolidadas, y muestra un ligero descenso, pero manteniéndose en un significativo 10,2% entre los emprendedores con iniciativas de menos de 42 meses.

**Figura nº 4.3**  
**Distribución del porcentaje de emprendedores por nivel educativo y fase. Navarra 2016 y 2017**



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

Los informes GEM Navarra de los últimos años han puesto de manifiesto una mejora en la de formación específica para emprender de los emprendedores. Esta mejora, reflejada en el hecho de que comienzan a observarse porcentajes superiores al 50% de emprendedores que manifiestan tener formación específica para emprender. En particular, en la edición de este año más de la mitad de los emprendedores potenciales, como aquellos con iniciativas de menos de 42 meses de vida, tienen formación para emprender. En el caso de los consolidados que poseen esta formación aún no se ven reflejados esos mayores porcentajes de formación en las fases anteriores.

No obstante, queda aún margen para la mejora, pues toda vez que la formación se ha vinculado con mayores tasas de supervivencia y crecimiento entre las actividades empresariales, sería necesario seguir haciendo esfuerzos para hacer llegar este tipo de formación específica a más emprendedores. En este sentido, y como hemos señalado en informes anteriores se debe seguir insistiendo en extender la formación en emprendimiento, ofrecido por distintas instituciones públicas y privadas, a un amplio colectivo de personas.

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

| Formación          | Tipo de emprendedor |       |             |
|--------------------|---------------------|-------|-------------|
|                    | Potencial           | TEA   | Consolidado |
| No contesta        | 0%                  | 0%    | 2,6%        |
| No sabe            | 0%                  | 2%    | 0%          |
| Tiene formación    | 59,6%               | 54,2% | 42,3%       |
| No tiene formación | 40,4%               | 43,8% | 55,1%       |

#### 4.6. Nivel de renta

Como viene ocurriendo desde ediciones anteriores, es de destacar la proliferación de emprendedores con rentas medias, en detrimento de las rentas bajas y, sobre todo, de las altas. Tal y como puede apreciarse en la Tabla nº 4.2, el grueso de los emprendedores declara que su renta oscila entre los 20.000 y los 40.000 euros anuales.

Uno de los cambios más apreciables en la distribución de rentas en relación al informe del pasado año es el incremento del porcentaje de emprendedores nuevos (menos de 42 meses) y consolidados con rentas superiores a los 60.000 euros anuales. En concreto un 6,2% de los nuevos declaran rentas en ese rango, cuando en el informe del pasado año ese porcentaje era del 0%. En el caso de los consolidados este porcentaje es del 9% en 2017, cuando en 2016 era del 2,6%. No obstante, estas variaciones interanuales no alteran el perfil mayoritario, que como hemos señalado

corresponde a personas con rentas entre los 20.000 y los 40.000 euros anuales. Este patrón de rentas es el que también se observa mayoritariamente en España.

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

| Nivel de renta  | Tipo de emprendedor |        |             |
|-----------------|---------------------|--------|-------------|
|                 | Potencial           | TEA    | Consolidado |
| ≤ 10.000€       | 3,00%               | 6,30%  | 3,60%       |
| 10.001-20.000€  | 18,20%              | 9,40%  | 32,10%      |
| 20.001-30.000€  | 39,40%              | 50,00% | 19,60%      |
| 30.001-40.000€  | 12,10%              | 21,80% | 23,20%      |
| 40.001-60.000€  | 15,20%              | 6,30%  | 12,50%      |
| 60.001-100.000€ | 9,00%               | 3,10%  | 5,40%       |
| >100.000€       | 3,00%               | 3,10%  | 3,60%       |

#### 4.7. Tamaño del hogar

Al igual que ocurre en ediciones anteriores, en la del año 2017, no se aprecian diferencias significativas en la composición de los hogares de los diferentes tipos de emprendedores. En todas las categorías, el emprendedor vive en un hogar que cuenta mayoritariamente con tres o cuatro miembros

**Tabla nº 4.3**  
**Distribución del tamaño medio del hogar de los emprendedores en las distintas fases para Navarra en los años 2013-2017**

| Tamaño medio del hogar | Tipo de emprendedor |     |             |
|------------------------|---------------------|-----|-------------|
|                        | Potencial           | TEA | Consolidado |
| 2013                   | 3,7                 | 3,6 | 3,3         |
| 2014                   | 3,5                 | 3,1 | 3,2         |
| 2015                   | 3,8                 | 3,1 | 3,0         |
| 2016                   | 3,4                 | 2,8 | 3,1         |
| 2017                   | 3,3                 | 3,4 | 3,4         |

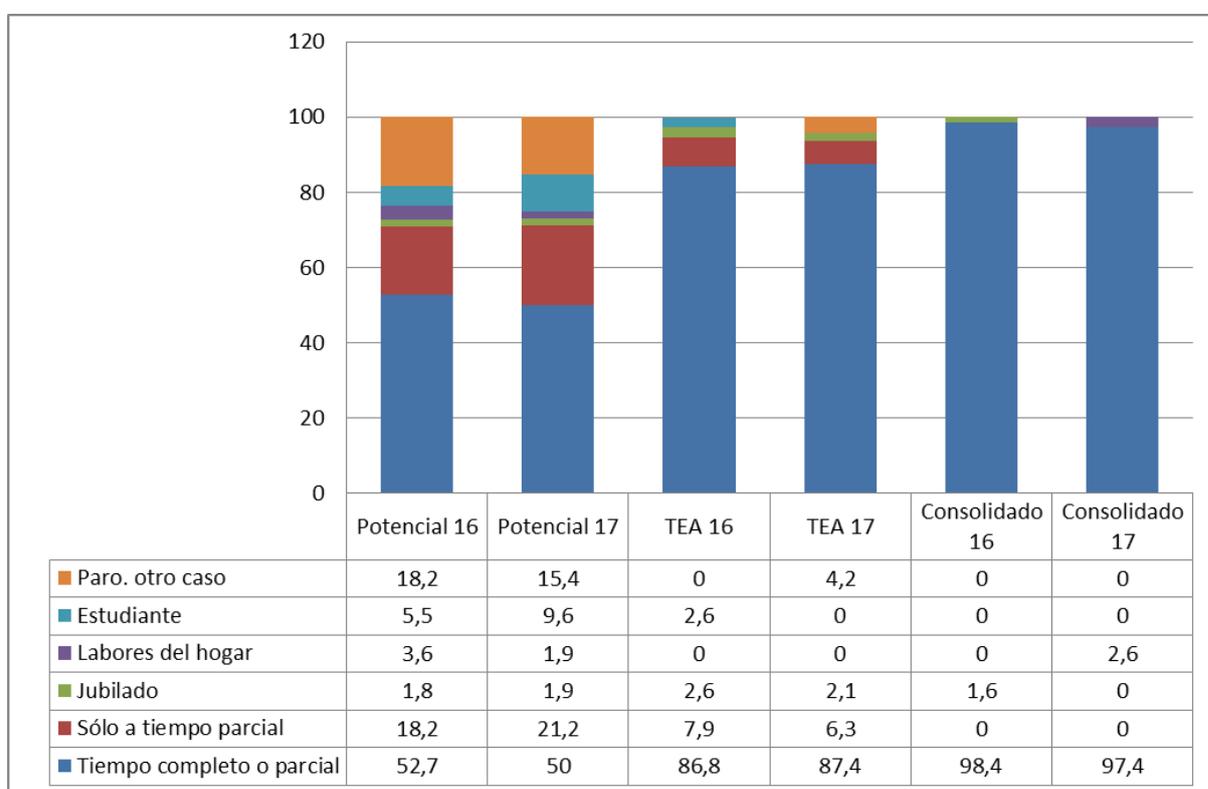
#### 4.8. Situación laboral

De acuerdo con los datos sobre la distribución de la situación laboral de los emprendedores, los porcentajes son, en líneas generales, similares a los observados en ediciones anteriores. Así, para todas las categorías, la mayoría de los emprendedores son trabajadores a tiempo completo o parcial. No se

observan por tanto, variaciones importantes en relación a los valores de años anteriores.

Referíamos en el informe del año pasado la aparición de un pequeño porcentaje (2,6%) de emprendedores jubilados en la categoría de emprendedores con iniciativas de menos de 42 meses. Este año esa categoría sigue teniendo una presencia similar (2,1%). También los jubilados mantienen porcentajes similares a los del año pasado (1,8% en 2016 frente a un 1,9% en 2017) en la categoría de emprendedores potenciales. Será interesante ver que evolución sigue esta categoría para valorar si podemos hablar de un fenómeno de emprendedores entre la población jubilada.

**Figura nº 4.4**  
**Distribución de la situación laboral de los emprendedores en las distintas fases. Navarra 2016 y 2017**



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

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

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

|             | Sexo | Edad | Nivel de estudios | Posee formación | Nivel de renta | Tamaño hogar | Situación laboral |
|-------------|------|------|-------------------|-----------------|----------------|--------------|-------------------|
| Potencial   | Mas. | 40,6 | Secundaria        | Si              | Medio          | 3,4          | Activo            |
| TEA         | Fem. | 43,6 | Secundaria        | Si              | Medio          | 3,3          | Activo            |
| Consolidado | Mas. | 50,6 | Secundaria        | No              | Medio          | 3,4          | Activo            |

Este perfil no ha sufrido variaciones importantes a lo largo de las últimas ediciones del proyecto GEM. Quizá, la presencia de un mayor porcentaje de mujeres entre los emprendedores con iniciativas de menos de 42 meses de antigüedad, que junto con los datos del pasado año, sugieren una presencia más activa que antaño de las mujeres en las diferentes fases del proceso emprendedor, sea el aspecto más destacado de este perfil medio.

## Capítulo 5

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

#### 5.1. Introducción

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

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

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

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

#### 5.2. Sector general de actividad en que operan las iniciativas emprendedoras navarras en 2017

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

Tal y como muestra la Tabla nº 5.1, más de la mitad de las iniciativas emprendedoras registradas en Navarra en el 2017 que tienen entre 0 y 42 meses de operatividad, pertenecen al sector orientado al consumo (53,3% del total).

El sector de servicios a empresas, que representa tradicionalmente el segundo sector en importancia, aumenta ligeramente en el 2017 respecto al año anterior, situándose en un 20,2%. Cabe recordar que el sector de servicios a empresas es uno de los puntos a desarrollar marcados por el Modelo de Desarrollo Económico de Navarra (MODERNA) del Gobierno de Navarra, por englobar empresas dedicadas a la consultoría, I+D y de apoyo a la gestión, fundamentales para crear y consolidar empresas fuertes y competitivas ligadas al conocimiento y a la innovación.

El sector transformador también se recupera ligeramente en esta edición representando un 22,5%, peso parecido al sector servicios. Finalmente, el sector extractivo o primario, por su parte, es habitualmente el que menor actividad registra. Sin embargo, en la edición del 2017 ha recuperado levemente respecto a la del 2016 situándose en un 4% del total.

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

| Sector               | Año 2013 | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Extractivo           | 4,9%     | 5%       | 6,7%     | 2,9%     | 4%       |
| Transformador        | 14,8%    | 23,2%    | 17,8%    | 19,4%    | 22,5%    |
| Servicios a empresas | 22%      | 13,2%    | 24,5%    | 19,3%    | 20,2%    |
| Orientado al consumo | 58,4%    | 58,6%    | 51,1%    | 58,4%    | 53,3%    |

**Tabla nº 5.2**  
**Distribución de la actividad (%) emprendedora total en Navarra y España en el año 2017 (entre 0 y 42 meses) en cuatro grandes sectores**

| Sector               | Navarra | España |
|----------------------|---------|--------|
| Extractivo           | 4%      | 3,5%   |
| Transformador        | 22,5%   | 17,3%  |
| Servicios a empresas | 20,2%   | 27%    |
| Orientado al consumo | 53,3%   | 52,2%  |

A grandes rasgos, la imagen de la distribución sectorial de las nuevas iniciativas emprendedoras en Navarra en 2017 es similar a la de España. En ambos casos observamos un predominio de las iniciativas orientadas al consumo (también por encima del 50% en el caso de España en su conjunto).

La Tabla nº 5.3, por su parte, muestra la distribución de la actividad emprendedora de las empresas consolidadas en Navarra en el año 2017.

**Tabla nº 5.3****Distribución (%) de la actividad emprendedora consolidada en Navarra (de más de 42 meses) en cuatro grandes sectores**

| Sector               | Año 2013 | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Extractivo           | 20,8%    | 16,8%    | 17,4%    | 6,4%     | 17,5%    |
| Transformador        | 20,7%    | 17,5%    | 19,8%    | 14,3%    | 21,8%    |
| Servicios a empresas | 20,8%    | 15,0%    | 27,9%    | 31,7%    | 21,8%    |
| Orientado al consumo | 37,7%    | 50,7%    | 34,9%    | 47,6%    | 39%      |

En esta edición vemos que los datos respecto al 2016 han vuelto a variar de forma significativa, situándose en valores similares a los que había en años anteriores. Se observa un descenso en los sectores orientado al consumo y servicios a empresas. Por lo contrario, se observa un ascenso en los sectores extractivo y transformador. Con estos nuevos datos se pone de manifiesto que la orientación al consumo sigue siendo el sector predominante en la economía navarra. Sin embargo, la novedad en esta edición es que los sectores transformador y servicios a empresas tendrían el mismo peso. Además, el sector extractivo toma fuerza en esta edición de 2017 doblando su peso y alcanzando un 17,5%. Por consiguiente, los datos insinúan que el peso del sector extractivo y transformador toman más fuerza mientras que los servicios a empresas y la orientación al consumo disminuyen ligeramente. Estos nuevos resultados muestran de nuevo un cambio de tendencia, por tanto, se requerirá de los informes de los años venideros para poder ver la evolución de este porcentaje y por tanto observar cual es la tendencia sobre la distribución sectorial en Navarra.

**Tabla nº 5.4****Distribución de la actividad (%) consolidada en Navarra y España en el año 2017 (operativa en más de 42 meses) en cuatro grandes sectores**

| Sector               | Navarra | España |
|----------------------|---------|--------|
| Extractivo           | 17,5%   | 13,6%  |
| Transformador        | 21,8%   | 25,3%  |
| Servicios a empresas | 21,8%   | 24,3%  |
| Orientado al consumo | 39%     | 36,8%  |

La Tabla nº 5.4 compara la distribución de la actividad consolidada de Navarra y España en 2017. A grandes rasgos, se observa una estructura de peso relativo bastante similar entre Navarra y España en su conjunto. Así, el sector de mayor tamaño en las dos regiones es el orientado al consumo, con un peso relativo en Navarra superior al del conjunto de España. Al igual que en el caso de Navarra el peso del sector extractivo en España es mayor entre las empresas consolidadas que entre las nuevas empresas. Sin embargo, el peso del sector transformador en el caso de España es mayor en las consolidadas, pero en el contexto de Navarra es ligeramente superior este peso en las iniciativas emprendedoras en fase inicial.

### 5.3. Número de propietarios de las iniciativas emprendedoras navarras en 2017

El número de propietarios de las iniciativas emprendedoras en fase inicial y consolidadas constituye un primer dato acerca de la dimensión de la empresa. Este es un dato relevante ya que el modo de funcionamiento y de gestión de la empresa varía muchas veces en función del número de propietarios de la misma.

La siguiente tabla (nº 5.5) recoge la distribución de esta variable para las actividades nacientes (hasta 3 meses de actividad), nuevas (entre 3 y 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses ejerciendo la actividad), comparando los resultados de los tres últimos años (desde 2015).

| <b>Tabla nº 5.5</b>   |                  |             |             |               |             |             |                     |             |             |
|---|------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------------|-------------|-------------|
| <b>Distribución del número de propietarios de las iniciativas nacientes, nuevas, emprendedoras en general y consolidadas en Navarra</b> |                  |             |             |               |             |             |                     |             |             |
| <b>Iniciativas</b>  | <b>Nacientes</b> |             |             | <b>Nuevas</b> |             |             | <b>Consolidadas</b> |             |             |
| <i>Año</i>  | <i>2015</i>      | <i>2016</i> | <i>2017</i> | <i>2015</i>   | <i>2016</i> | <i>2017</i> | <i>2015</i>         | <i>2016</i> | <i>2017</i> |
| Media   | 1,83             | 1,79        | 1,70        | 1,48          | 2,89        | 1,92        | 1,59                | 1,61        | 1,59        |
| Mediana   | 1,49             | 1           | 1           | 1             | 2           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Moda  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Des.Estándar  | 0,94             | 1,18        | 2,051       | 1             | 2,90        | 1,897       | 1,281               | 0,954       | 1,055       |
| Mínimo  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Máximo  | 3                | 5           | 10          | 6             | 10          | 10          | 10                  | 6           | 6           |
| Percentil 10  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Percentil 20  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Percentil 30  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Percentil 40  | 1                | 1           | 1           | 1             | 1           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Percentil 50  | 1,49             | 1           | 1           | 1             | 2           | 1           | 1                   | 1           | 1           |
| Percentil 60  | 2                | 1,96        | 1           | 1             | 2           | 1           | 1                   | 2           | 1           |
| Percentil 70  | 3                | 2           | 1           | 1,77          | 3           | 2           | 2                   | 2           | 2           |
| Percentil 80  | 3                | 3           | 1           | 2             | 5           | 2,76        | 2                   | 2           | 2           |
| Percentil 90  | 3                | 3,98        | 2,92        | 2,6           | 9,97        | 3,87        | 3                   | 3           | 3           |

Como puede observarse el perfil de las iniciativas, al menos en lo referente al número de socios se mantiene bastante similar entre las iniciativas nacientes y consolidadas. Sin embargo, la media de número de propietarios en las empresas nuevas ha vuelto a disminuir, a pesar de la ligera subida respecto a la edición anterior, de 2.89 propietarios en media en 2016 a 1,92 propietarios en media en la edición de este año 2017. En términos generales se observa que el tamaño de las nuevas iniciativas emprendedoras sigue siendo pequeño, en la mayor parte nos referimos a empresas fundadas por un único individuo.

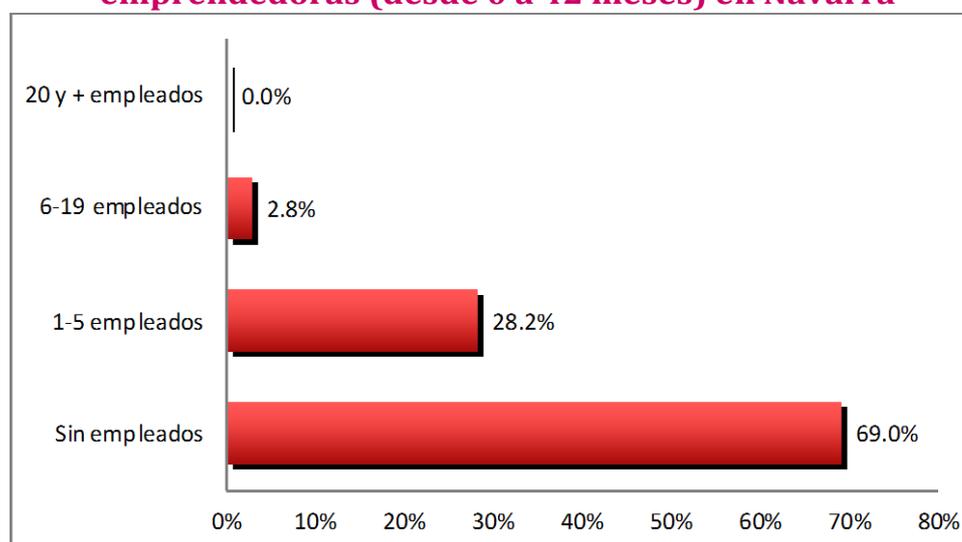
### 5.4. Dimensión de las iniciativas emprendedoras navarras medidas a través del número de empleados en julio de 2017

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

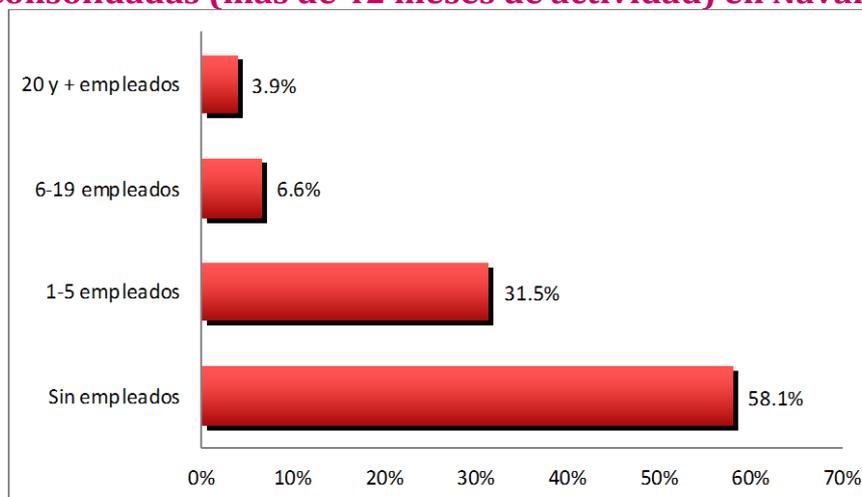
| <b>Tabla nº 5.6</b>  |                     |
|--|---------------------|
| <b>Clasificación de la PYME en función del número de empleados</b> |                     |
| <b>Tipo de empresa</b>   | <b>Trabajadores</b> |
| Microempresa   | Menos de 10         |
| Pequeña empresa  | Entre 10 y 49       |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

Las figuras 5.1, 5.2 y 5.3 muestran para Navarra, respectivamente, la distribución en cuanto a número de empleados de las iniciativas de menos de 42 meses de antigüedad, de aquellas con más de 42 meses de antigüedad, y la comparación con los valores para el conjunto de España. En consonancia con lo observado en el apartado anterior, y con la amplia evidencia a nivel internacional, se concluye que el tamaño de las iniciativas empresariales, tanto nuevas como consolidadas, es pequeño. La mayoría de las nuevas iniciativas empresariales o bien no tienen empleados (autoempleo) o el número de empleados oscila entre 1 y 5. Estamos por tanto ante microempresas.

**Figura nº 5.1**  
**Distribución del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses) en Navarra**

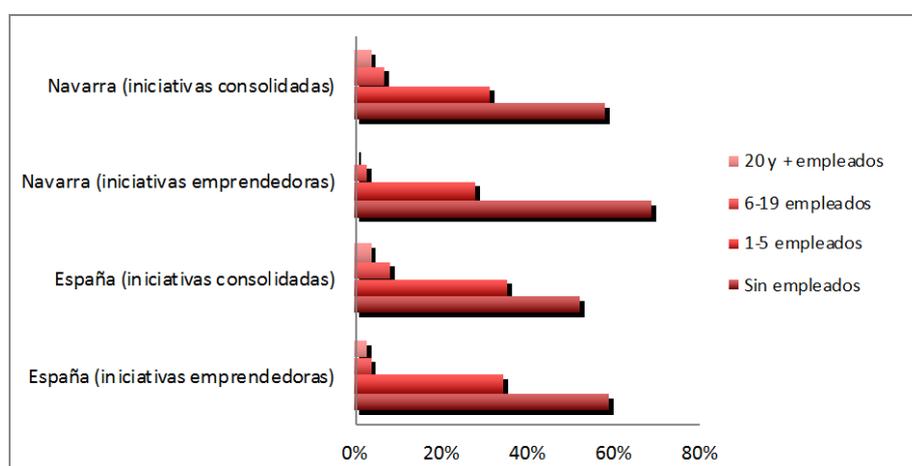


**Figura nº 5.2**  
**Distribución del número actual de empleados de las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad) en Navarra**



Tal y como se puede ver en la Figura nº 5.3, que realiza una comparación entre Navarra y España en el número de empleados de las iniciativas emprendedoras en fase inicial y consolidadas, la imagen del tamaño de las empresas es bastante similar concretamente en los consolidados. Sin embargo, en esta edición, el aspecto de la comparativa más destacable es respecto a la distribución en el número de empleados en las iniciativas emprendedoras en fase inicial. En la edición de 2017 el autoempleo sigue siendo mayor en Navarra (69%) respecto al resto del Estado (59.2%). Asimismo, en consonancia con los datos internacionales disponibles para otros países, la mayoría de los negocios existentes tanto en España como en Navarra son microempresas.

**Figura nº 5.3**  
**Comparación del número actual de empleados de las iniciativas emprendedoras (desde 0 a 42 meses) y consolidadas (más de 42 meses de actividad) en Navarra y en España**



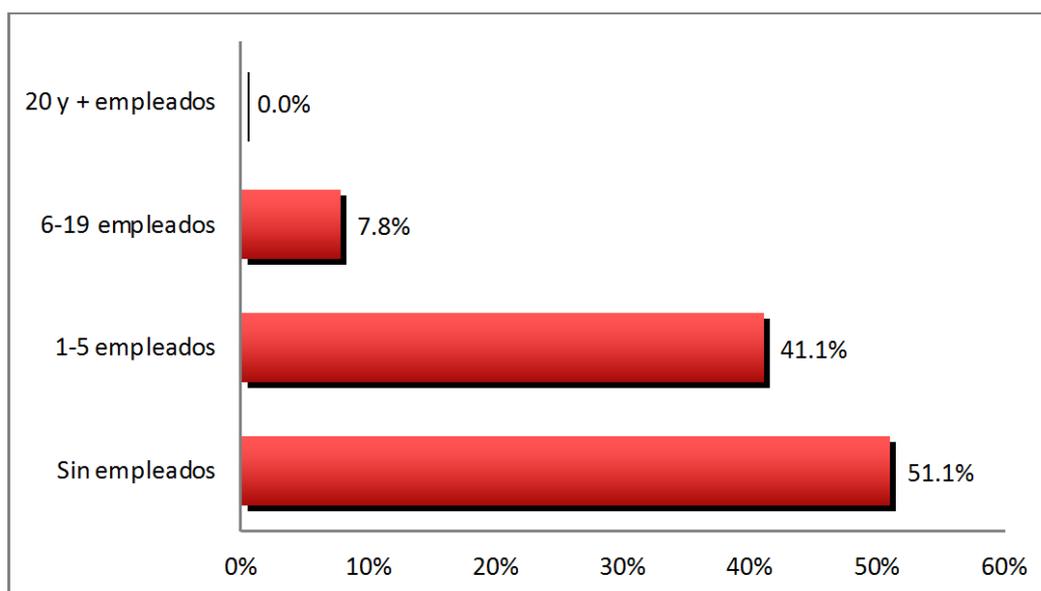
## 5.5. Potencial de crecimiento en empleo de las empresas integradas en el proceso emprendedor y consolidado

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

La Figura nº 5.4 muestra, como dato positivo, que la mayoría de las nuevas iniciativas emprendedoras en Navarra esperan crecer en el horizonte temporal de 5 años. La mayoría de los individuos encuestados (51,1%) esperan crecer entre 1 y 5 empleados, un 7,8% (porcentaje significativamente mayor que el 3,3% del 2016) aspiran crecer entre 6 y 19 empleados. Sin embargo, si bien en esta edición no se registran emprendedores en la muestra con aspiraciones de crecimiento por encima de los 20 empleados, el incremento de aspiraciones de crecimiento en el rango entre 6 y 19 empleados es positivo. Parece que la confianza de los emprendedores respecto a las previsiones económicas vía creación de empleo empezaría a presentar brotes positivamente esperanzadores. Se requerirá seguir los datos venideros con detalle para ver cómo sigue esta tendencia.

**Figura nº 5.4**

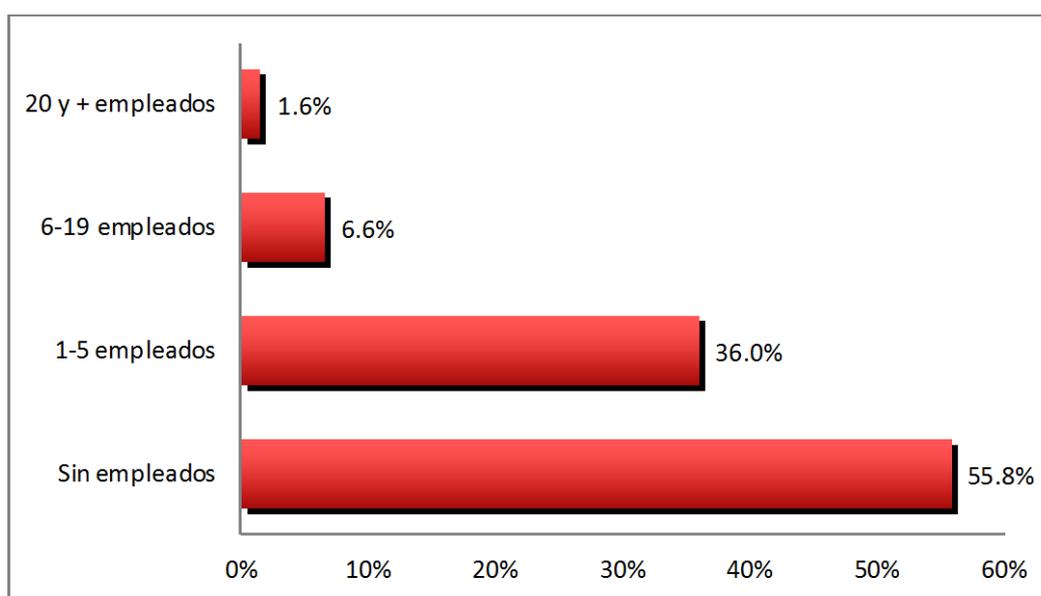
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas emprendedoras (TEA) en su conjunto (desde 0 a 42 meses de actividad)**



Relativo a las iniciativas consolidadas en 2017 la tendencia es similar a la de las nuevas iniciativas emprendedoras en fase inicial siendo mayoría aquellos

que esperan crecer entre 1 y 5 empleados en cinco años (36%, ligeramente inferior a los resultados de la edición de 2016 que alcanzaban un 48,2%). Tal y como muestra la Figura nº 5.5 el 55,8% de las iniciativas consolidadas no esperan crecer, cifra muy similar a las nuevas iniciativas emprendedoras cuyo valor se sitúa en 51,1%. El 6.6% espera crecer entre 6 y 19 empleados. En el caso de las iniciativas consolidadas, algunos emprendedores esperan crecer por encima de los 20 empleados (1,6%). Esta cifra retrocede a valores similares registrados en la edición del 2015 (1,3%). Sin embargo, esta tendencia positiva media de crecimiento esperado podría explicarse a una posible percepción de recuperación económica que los empresarios prevén de cara a los próximos cinco años, igual que ocurría en el caso de las iniciativas emprendedoras en fase inicial. Asimismo, sus propietarios, una vez superado el test de supervivencia del mercado, suelen tener unas expectativas quizá más ajustadas del potencial restante en sus negocios.

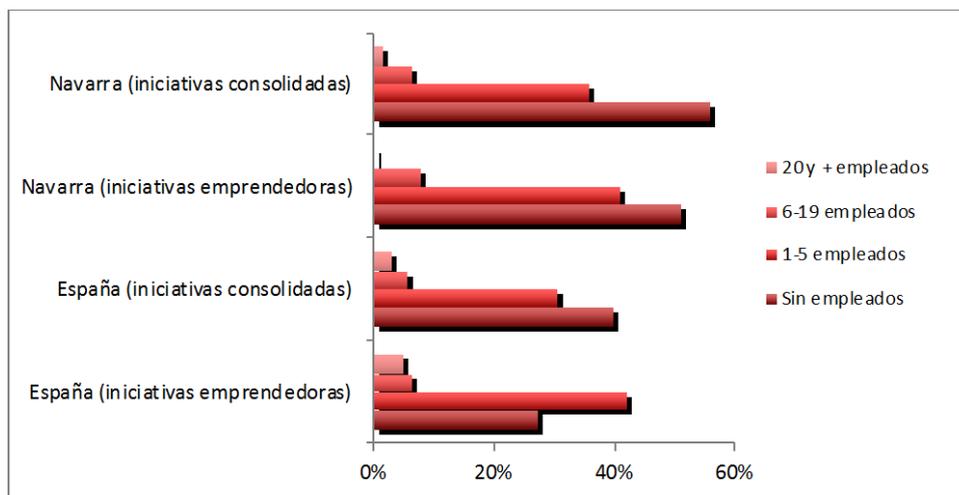
**Figura nº 5.5**  
**Distribución del número esperado de empleados dentro de cinco años en 4 categorías las iniciativas consolidadas (más de 42 meses de actividad)**



La comparativa con España (Figura nº 5.6) muestra, a grandes rasgos, las principales diferencias de expectativa de crecimiento con Navarra. Como novedad en esta edición de 2017, el rasgo más destacable sería que los emprendedores en fase inicial en Navarra ajustan sus aspiraciones de crecimiento y en esta edición no esperarían crecer por encima de 20 empleados, pero por lo contrario el porcentaje de aspiraciones de crecimiento entorno a 6-19 empleados aumentan de 3,3% en 2016 a 7,8% en esta edición de 2017. Además, en Navarra, las aspiraciones de crecimiento para los emprendedores tanto en fase inicial como en fase consolidada son significativas menores que en resto del estado. Se requerirá de los informes de los años venideros para poder ver la evolución de esta tendencia a la baja en las expectativas de crecimiento en Navarra.

**Figura nº 5.6**

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



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

El desarrollo empresarial de una región está sujeto en gran medida al grado de innovación que las empresas llevan a cabo durante su periodo de actividad. La Tabla nº 5.7 muestra la distribución de las iniciativas emprendedoras y consolidadas en base al grado de innovación de sus productos o servicios recogidas en las ediciones de 2015, 2016 y 2017.

El dato más significativo que se observa cuando se analiza la evolución de este indicador es que en el año 2017 se continúa observando el cambio positivo de tendencia respecto a los años anteriores y por tanto aquellas empresas que son completamente innovadoras aumentan en esta edición hasta un 16,4%. En este sentido, aquellas empresas que no innovan mantienen niveles muy similares a los de años anteriores.

Por lo contrario, dentro de las iniciativas consolidadas los datos parecen indicar que la tendencia respecto a la innovación es ligeramente opuesta a la que se venía observando en las fases emprendedoras iniciales. Es decir, en esta edición se observa un cambio de tendencia positivo en las empresas completamente innovadoras incrementando de un 3,1% en 2016 a un 8,8% en 2017. En este sentido, aquellas empresas consolidadas que no son nada innovadoras disminuyen ligeramente de un 89,1% en 2016 a un 83,6% en 2017.

**Tabla nº 5.7**

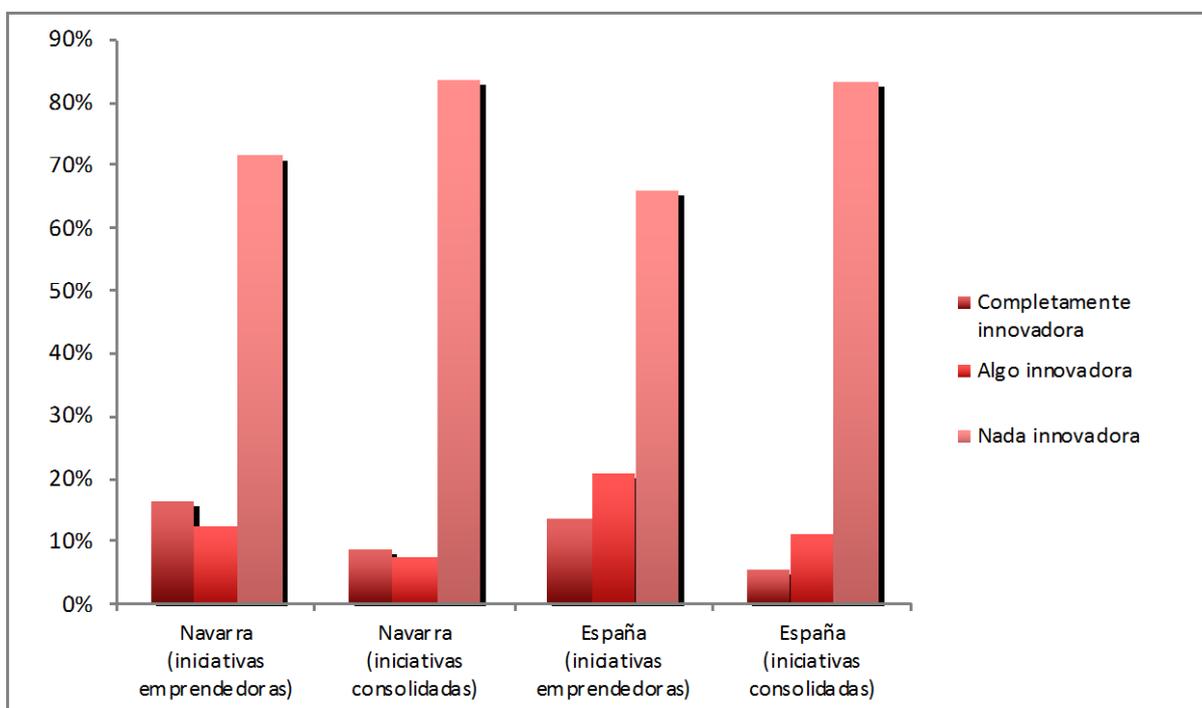
**Porcentaje de iniciativas innovadoras en las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido y evolución en los últimos años en Navarra**

| Tipo de iniciativa | Completamente innovadora |      |      | Algo innovadora |      |      | Nada Innovadora |      |      |
|--------------------|--------------------------|------|------|-----------------|------|------|-----------------|------|------|
| Año                | 2015                     | 2016 | 2017 | 2015            | 2016 | 2017 | 2015            | 2016 | 2017 |
| Emprendedora       | 8,9                      | 13,2 | 16,4 | 15,5            | 15,7 | 12,2 | 75,7            | 71,2 | 71,5 |
| Consolidada        | 6,9                      | 3,1  | 8,8  | 7               | 7,8  | 7,7  | 86,1            | 89,1 | 83,6 |

La Figura nº 5.7 realiza una comparación de las iniciativas innovadoras en fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido en Navarra y en España, observándose una distribución bastante similar en ambos casos.

**Figura nº 5.7**

**Comparación y distribución de iniciativas innovadoras de las fases emprendedora y consolidada en cuanto al producto o servicio ofrecido tanto en Navarra como en España (año 2017)**



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

Las Tablas nº 5.8 y nº 5.9 muestran para las empresas en fase emprendedora y consolidada, el nivel de competencia percibida respecto años anteriores. El 20,3% de emprendedores en fase inicial no perciben competencia en el mercado, a diferencia de un 6,4% de emprendedores con negocios consolidados.

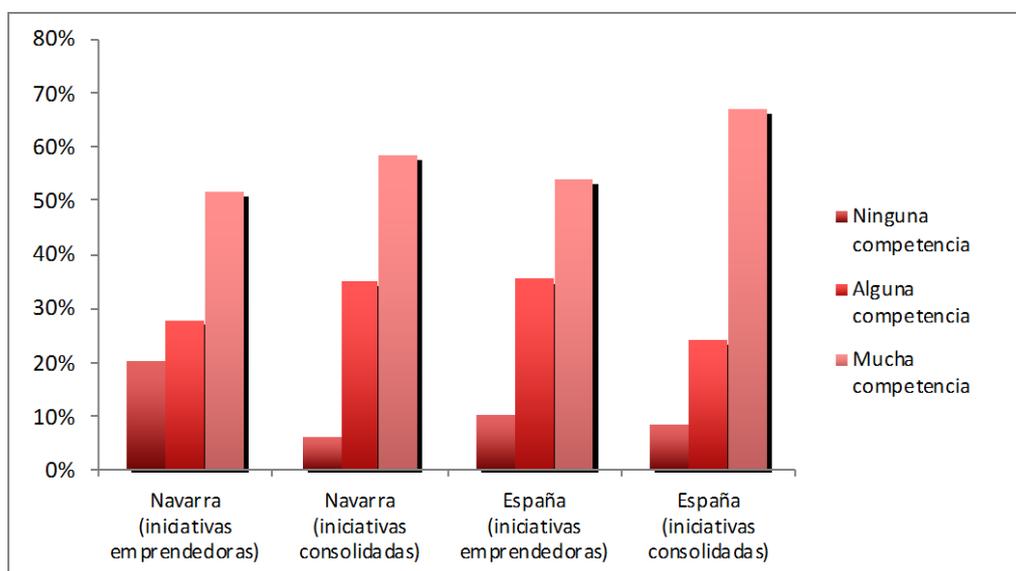
Una posible explicación a estos valores podría deberse a que los emprendedores en fase inicial en general se caracterizan por ser más optimistas que aquellos que ya llevan más años. En este sentido, los emprendedores consolidados tendrían más información sobre el entorno y la realidad empresarial y esto haría que percibieran la competencia de forma más rigurosa y precisa.

| <b>Tabla nº 5.8</b>   |       |       |       |       |       |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Distribución de las empresas en fase emprendedora según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal en Navarra</b> |       |       |       |       |       |
|   | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
| Ninguna competencia   | 14,6% | 10,5% | 2,2%  | 13,2% | 20,3% |
| Alguna competencia  | 41,4% | 30,7% | 31,2% | 44,8% | 28%   |
| Mucha competencia   | 44%   | 58,8% | 66%   | 42,1% | 51,7% |

| <b>Tabla nº 5.9</b>  |       |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Distribución de las empresas en fase consolidada según el grado de competencia afrontado y su evolución temporal en Navarra</b> |       |       |       |       |       |
| Tipo de iniciativa   | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
| Ninguna competencia  | 1,3%  | 12,0% | 6,9%  | 3,1%  | 6,4%  |
| Alguna competencia   | 33,8% | 27,3% | 21%   | 23,5% | 34,9% |
| Mucha competencia  | 64,9% | 60,7% | 72,1% | 73,4% | 58,7% |

Estas percepciones son a grandes rasgos parecidas a las que se observan en el conjunto de España (Figura nº 5.8). En términos globales los datos históricos recogidos muestran que el grado de competencia percibido por los emprendedores consolidados es superior al percibido por aquellos que lanzan nuevas iniciativas. Como comentábamos anteriormente, esta diferencia quizá esté influida por el mayor número de años que llevan los consolidados en el sector de actividad.

**Figura nº 5.8**  
**Comparación y distribución de las empresas en fase emprendedora y consolidada según el grado de competencia afrontado tanto en Navarra como en España (Año 2017)**



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

Los datos muestran (Tabla nº 5.10) que las empresas en fase inicial vuelven a apostar por la renovación tecnológica con un 14,6%, cifra que se sigue recuperando después del mínimo histórico registrado durante el año 2015. Sin embargo, la tecnología de más de cinco años vuelve a incrementar respecto al año anterior alcanzando un 69,1%. Por tanto, como se puede observar en la tabla, parece que la tendencia de este año se ha normalizado y los valores respecto a la renovación tecnológica se sitúan a niveles similares al de los años anteriores. No obstante, se requerirá de los informes de los años venideros para poder ver la evolución de la tendencia de nuevo al alza en tecnología con más de diez años.

|              | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| NT < 1 año   | 19,4% | 23,2% | 2,2%  | 13,2% | 14,6% |
| NT 1-5 años  | 24,3% | 21,2% | 17,8% | 28,9% | 16,3% |
| TEC > 5 años | 56,3% | 55,6% | 80,1% | 57,9% | 69,1% |

Por su parte, las empresas consolidadas siguen un patrón diferente al de las empresas en fase inicial. En este colectivo la no inversión en nuevas

tecnologías es más contundente. Igual que en 2016, en esta edición se observa que casi todas las empresas consolidadas cuentan con tecnología de más de cinco años de antigüedad (87,4%). Sin embargo, este año parece que se empiezan a ver brotes positivos por la apuesta de nuevas tecnologías de menos de un año (5%). En definitiva, todo parece indicar que las empresas consolidadas siguen mostrando una mayor dependencia de la tecnología más obsoleta y que se requerirá de futuros informes para ver si se confirma una nueva tendencia al alza respecto a la apuesta por las nuevas tecnologías.

| <b>Tabla nº 5.11</b>  |       |       |       |       |       |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Distribución de las empresas en fase consolidada según la antigüedad de la principal tecnología utilizada y su evolución temporal en Navarra</b> |       |       |       |       |       |
|   | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  |
| NT < 1 año  | 6,7%  | 9,5%  | 0%    | 0%    | 5%    |
| NT 1-5 años   | 17,5% | 12,8% | 1,2%  | 7,8%  | 7,7%  |
| TEC > 5 años  | 75,8% | 77,7% | 98,8% | 92,2% | 87,4% |

En el conjunto de España el patrón es bastante parecido al de Navarra, en concreto en el año 2017. La apuesta por la renovación tecnológica por parte de los emprendedores en fase inicial en Navarra se sitúa en un 14,6%, valor muy similar al del conjunto de España que sustenta un 11,9%. Sin embargo, la renovación tecnológica por parte de los emprendedores en fase consolidada cambia de tendencia en esta edición de 2017 y es ligeramente mayor en Navarra con un 5% respecto al 4% en el conjunto de España. Se requerirá de los informes de los años venideros para poder ver la evolución de este porcentaje y por tanto observar cual es la tendencia sobre la inversión en nuevas tecnologías en Navarra.

## Capítulo 6

### Financiación del proceso emprendedor en Navarra

#### 6.1. Introducción

Las necesidades de financiación de una empresa varían a lo largo de su ciclo de vida. Este capítulo analiza las necesidades de financiación de las empresas nacientes, es decir, de aquellas empresas que se hallan en el momento de puesta en marcha y que llevan menos de tres meses operando. Por tanto, cuando a lo largo del capítulo se habla de los fondos necesarios para la creación de nuevas empresas se hace referencia de forma implícita al capital semilla. El capital semilla es la cantidad monetaria destinada a la financiación de la iniciativa emprendedora en el momento en el que ésta es creada.

Los datos proporcionados por el GEM permiten explorar el fenómeno de la financiación de nuevas empresas desde dos perspectivas. En primer lugar, la encuesta a la población adulta permite estudiar la financiación de nuevas iniciativas desde el punto de vista del propio emprendedor. En segundo lugar, la encuesta también permite analizar la financiación de nuevas empresas desde la perspectiva del inversor privado. Para terminar, este capítulo recoge información sobre el estado del capital riesgo en nuestro país. Tal información procede de los informes que la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) publica anualmente.

#### 6.2. Capital semilla medio necesario para poner en marcha un start up en el año 2017 en Navarra

Antes de comenzar con el análisis de los datos, es preciso señalar que únicamente se está considerando la información ofrecida por los emprendedores nacientes. En consecuencia, en algunas ocasiones se trabaja con un número reducido de observaciones.

Tras aclarar esta cuestión, podemos pasar a analizar los datos expuestos en la Tabla nº 6.1. La misma recoge los principales estadísticos descriptivos del capital semilla que es necesario para acometer iniciativas nacientes en Navarra en 2017.

| <b>Tabla nº 6.1</b>   |  |
|---|--|
| <b>Características y distribución del capital semilla en el 2017 en Navarra</b> |  |
| <b>Estadísticos descriptivos</b>  | <b>Capital semilla necesario por start up(€)</b> |
| Media   | 18.067,04  |
| Mediana   | 14.095,11  |
| Desv. típica  | 18.873,17  |

Para analizar los datos recogidos en la Tabla nº 6.1 nos centramos en la información aportada por la mediana (medida de tendencia central) y no por la media. Esta decisión obedece al hecho de que la media puede encontrarse afectada por la presencia de valores extremos.

La tendencia central (mediana) del capital semilla necesario por start up en 2017 se sitúa en Navarra por encima de los 14.000 euros. El capital necesario para financiar una iniciativa emprendedora en la Comunidad Foral ha aumentado durante los dos últimos años, ya que en 2015 la tendencia central del capital semilla se situaba en los 10.000 euros y en 2016 en los 13.000 euros. En el caso de España la mediana en 2017 asciende a 20.000 euros, valor superior al del año 2016 cuando la tendencia central del capital semilla se situaba en 15.000 euros y al del año 2015 cuando la mediana ascendía a 17.810. En consecuencia, a nivel nacional se inicia una tendencia creciente en el capital necesario para financiar un nuevo negocio. La comparativa del conjunto nacional y de Navarra pone de manifiesto la mayor relevancia de la dimensión financiera en España. La tendencia central del capital semilla necesario por start up en Navarra es aproximadamente 6.000 euros inferior a la tendencia central en el conjunto nacional.

### **6.3. El papel del inversor privado en negocios ajenos en Navarra, España y en el entorno GEM**

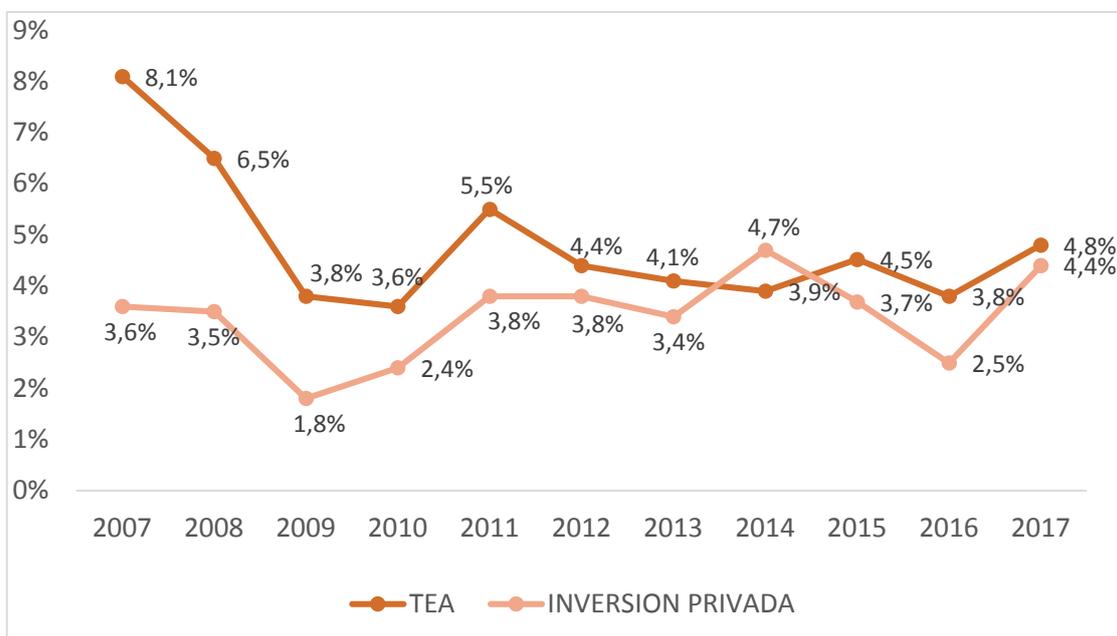
Al igual que en ediciones anteriores el Proyecto GEM mide el grado en el que la población de 18 a 64 años invierte en negocios ajenos. La Figura nº 6.1 permite observar la evolución temporal de la inversión privada en Navarra junto con la evolución del índice TEA. En el año 2017 un 4,4% de la población adulta navarra efectúa inversiones en proyectos ajenos. Dicha cifra es claramente superior a la de los dos años anteriores (en 2015 la inversión privada en Navarra ascendía al 3,7% y en 2016 al 2,5%). En este sentido, el grado en el que la población adulta invierte en negocios ajenos inicia una tendencia creciente en la Comunidad Foral.

Aunque durante el periodo analizado la inversión privada y el índice TEA muestran una evolución similar, en 2014 y 2015 se produce un ligero cambio en la tendencia de ambas variables. En 2014 el índice TEA desciende a 3,9% y la inversión privada asciende a 4,7%. En 2015 mientras que el índice TEA experimenta un aumento del 0,6%, la inversión privada sufre un descenso del 1%. Las dos variables vuelven a mostrar la misma tendencia a partir de 2016. En concreto en 2016 se observa que el valor del TEA disminuye 0,7% y el de la inversión privada 1,2% y en 2017 que el valor del TEA aumenta 1% y el de la inversión privada 1,9%.

En el conjunto nacional en 2017 el 3,2% de la población de 18 a 64 años actúa como inversor privado en negocios ajenos. Esta cifra se mantiene estable desde el año 2015. Si comparamos la inversión privada en negocios ajenos de España y Navarra podemos observar que la cifra en 2017 es un 1,2 puntos porcentuales superior en la Comunidad Foral.

**Figura nº 6.1**

**Evolución conjunta del índice de actividad emprendedora y la inversión privada en negocios ajenos en Navarra**

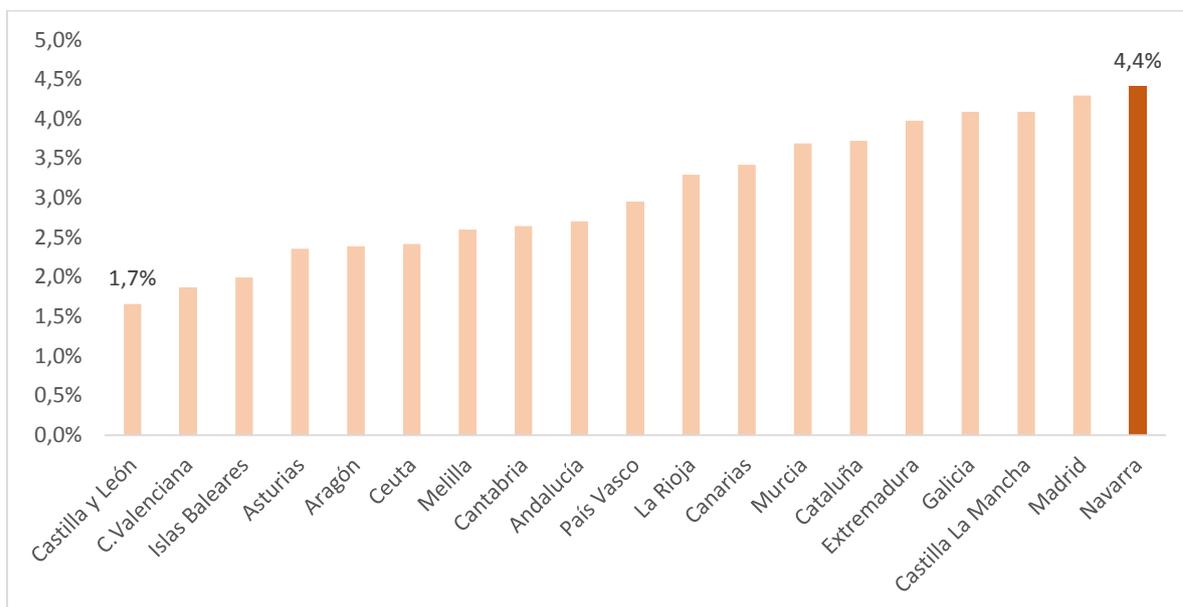


En las figuras que se exponen a continuación, Figuras nº 6.2 y nº 6.3, se puede observar la posición relativa de Navarra en cuanto a la inversión privada en negocios ajenos en comparación con el resto de las Comunidades Autónomas y los países de la UE que han participado en la edición GEM 2017.

Como se puede observar en la Figura nº 6.2, Navarra es la Comunidad Autónoma que presenta un mayor porcentaje de inversión privada en negocios ajenos. La inversión en la Comunidad Foral se sitúa por delante de comunidades como Madrid, Cataluña y País Vasco. Este dato contrasta con el del 2016, año en el que Navarra se situaba entre las regiones con una menor presencia de inversores en negocios ajenos. A nivel internacional, La Figura nº 6.3 muestra que Navarra ocupa una posición intermedia en relación a la inversión privada en negocios ajenos. En concreto, la Comunidad Foral se sitúa por delante de países como Polonia, Irlanda y Países Bajos y por detrás de países como Croacia, Alemania y Eslovaquia.

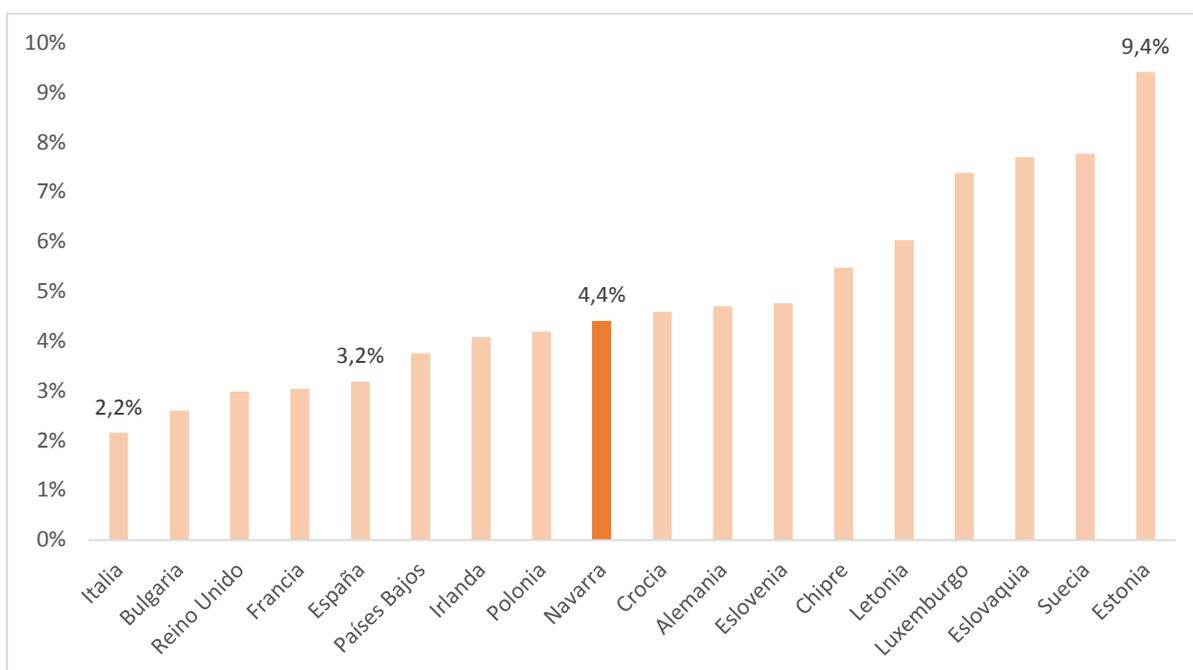
**Figura nº 6.2**

**Porcentaje de población de 18-64 años que ha invertido en negocios ajenos durante los tres últimos años en las CCAA en 2017**



**Figura nº 6.3**

**Porcentaje de población de 18-64 años que ha invertido en negocios ajenos durante los tres últimos años en Navarra y en los países de la UE participantes en GEM 2017**



#### **6.4. El perfil del inversor privado en negocios ajenos en Navarra**

La información proporcionada por la encuesta realizada a la población adulta permite establecer una radiografía del inversor privado en negocios ajenos en Navarra. Los principales aspectos que caracterizan al inversor privado aparecen recogidos en la Tabla nº 6.2.

El inversor privado en Navarra es una mujer de unos 47 años de edad, con estudios superiores, situación laboral activa, de unos ingresos que oscilan hasta los 40.000 euros y que vive en un hogar de unas 3 personas. En relación con su actitud emprendedora, en la mayoría de los casos los inversores privados no son emprendedores consolidados (85,7%), no han abandonado una actividad emprendedora durante el último año (97,7%), no se consideran emprendedores potenciales (75,3%) y tampoco perciben buenas oportunidades para emprender en los próximos seis meses (51,2%). En cuanto a su formación, la mayoría considera que posee los conocimientos, habilidades y experiencia adecuada para emprender (77,3%). Por último, el 68,1% de los inversores privados en Navarra considera que el miedo al fracaso no es un obstáculo a la hora de emprender.

**Tabla nº 6.2**

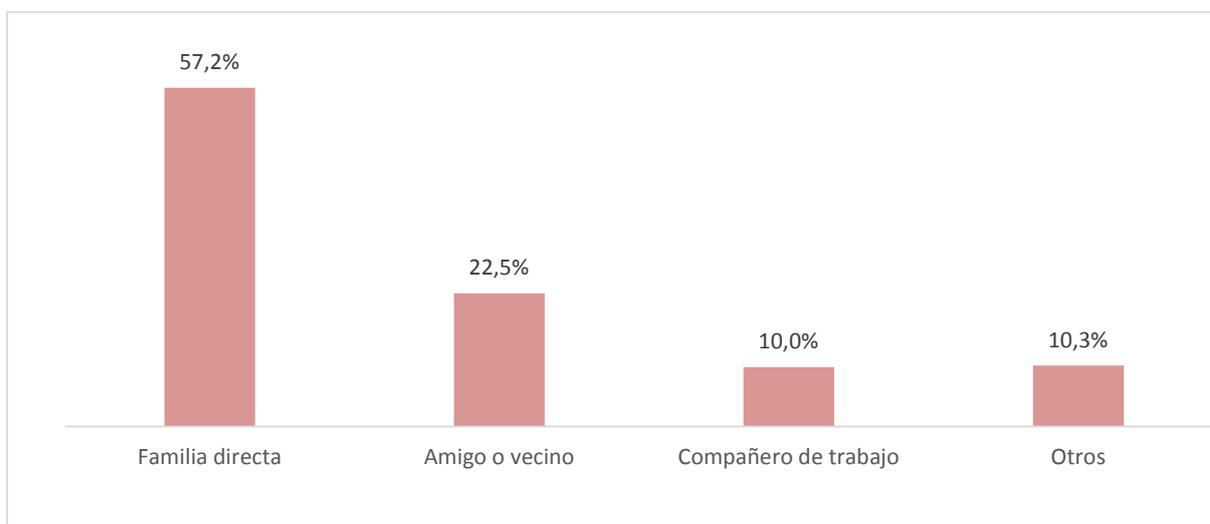
**Porcentaje de población de 18-64 años que ha invertido en negocios ajenos durante los tres últimos años en Navarra en 2017**

| Perfil demográfico  | Perfil emprendedor   |
|---|--|
| <p><b>Sexo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hombres: 48,4%</li> <li>- Mujeres: 51,6%</li> </ul>  | <p><b>Participación en iniciativas consolidadas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Son emprendedores consolidados: 14,3%</li> <li>- No son emprendedores consolidados: 85,7%</li> </ul>           |
| <p><b>Edad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Media: 46,69 años</li> <li>- Desviación típica: 11,75años</li> </ul>   | <p><b>Abandono de actividades emprendedoras en los últimos 12 meses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Han abandonado: 2,3%</li> <li>- No han abandonado: 97,7%</li> </ul>                        |
| <p><b>Nivel de estudios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bajo (hasta primaria): 16,8%</li> <li>- Medio (secundaria): 34,3%</li> <li>- Alto (estudios superiores): 48,9%</li> </ul> | <p><b>Emprendimiento potencial:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Son emprendedores potenciales: 24,7%</li> <li>- No son emprendedores potenciales: 75,3%</li> </ul>                              |
| <p><b>Situación laboral:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajan: 78,3 %</li> <li>- No trabajan: 21,7%</li> </ul>   | <p><b>Percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ven buenas oportunidades: 48,8%</li> <li>- No ven buenas oportunidades: 51,2%</li> </ul>  |
| <p><b>Nivel de renta:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hasta 20.000 euros: 24,3%</li> <li>- De 20.000 a 40.000 euros: 51,4%</li> <li>- De 40.000 a 100.000 euros: 24,3%</li> </ul>  | <p><b>Posesión de conocimientos, habilidades y experiencia para emprender:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sí poseen: 77,3%</li> <li>- No poseen: 22,7%</li> </ul>                              |
| <p><b>Tamaño del hogar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Media: 3,26</li> </ul>   | <p><b>Actitud frente al fracaso:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El miedo al fracaso les impediría emprender: 31,9%</li> <li>- El miedo al fracaso no les impediría emprender: 68,1%</li> </ul> |

La Figura nº 6.4 proporciona información sobre la relación del inversor privado navarro con el beneficiario de la inversión. Como puede observarse, en 2017 el inversor privado navarro principalmente participa en proyectos llevados a cabo por familiares directos (57,2%) y amigos o vecinos (22,5%). El inversor privado navarro colabora en menor grado con negocios desarrollados por compañeros de trabajo.

**Figura nº 6.4**

**Relación del inversor privado navarro con el beneficiario de su inversión en 2017**



### 6.5. El papel del capital riesgo

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

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

Los datos que se comentan a continuación proceden de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI). La ASCRI proporciona en su página web informes, anuarios y artículos relacionados con el capital riesgo en España (<http://www.ascricri.org>). La información que se muestra en los siguientes párrafos proviene del “Informe de actividad Venture Capital & Private Equity en España” publicado en 2018. Dicho informe resume la situación del capital riesgo en España durante el año 2017.

Según el informe de la ASCRI el año 2017 ha resultado ser muy positivo para el sector del capital privado en España. Tras un 2016 en el que el sector tuvo un comportamiento muy positivo, en 2017 por primera vez la inversión de Private Equity y Venture Capital en España ha superado cualquier máximo histórico registrado. La inversión de capital privado en España en 2017 se situó en 4.957,9 millones de euros, lo que equivale a un crecimiento del 30% respecto a 2016 (3.809,1 millones de euros). El 83% del volumen de inversión se dirigió a nuevas inversiones.

Respecto al número de inversiones realizadas en 2017, se registraron un total de 715 en 596 empresas. El 64,8% de las inversiones registradas fueron nuevas inversiones. Factores como la estabilidad económica, la confianza en el mercado español, los bajos tipos de interés, el tirón del consumo y la abundante liquidez han marcado el rumbo de la inversión en 2017. A todos estos factores hay que añadir la actividad de los fondos internacionales que invirtieron un total de 3.590,8 millones de euros, volumen que le sitúa en máximo histórico de inversión en empresas españolas y supone un crecimiento del 30,5% respecto a 2016. A nivel nacional, las Entidades de Capital Privado invirtieron un total de 1.266,2 millones de euros (un 27,4% más respecto a 2016) repartidos en 452 inversiones (un 11% más respecto a 2016). Las Entidades de Capital Privado públicas aumentaron su volumen de inversión en empresas hasta los 100,9 millones de euros, que se repartieron en 169 inversiones (un 32% más respecto a 2016).

Desde el punto de vista sectorial, el sector Productos de Consumo fue receptor del 17,5% de los recursos invertidos, seguido de Otros Servicios (16,1%), Transporte y Logística (13,7%), Servicios Financieros (13,2%) e Informática (7,6%). Según el número de empresas, el primer sector receptor fue Informática (286 inversiones que representaron el 40% del total de las 715 empresas invertidas en 2017), seguido de Productos de Consumo (10,5% sobre el total), Medicina y Salud (7,8% sobre el total) y Productos y Servicios Industriales (7,4% sobre el total).

La distribución geográfica de la inversión de capital privado pone de manifiesto la gran disparidad que hay entre las diferentes regiones de España respecto a la atracción de inversión. Madrid destacó al concentrar el 49,6% del total invertido en España, seguida de Cataluña (21%). Desde la perspectiva del número de inversiones contabilizadas según región receptora de inversión, el ranking lo encabezó Cataluña con 213 inversiones, seguido de Madrid (148), Galicia (85) y País Vasco (68).

Por último, merece ser destacado que en el mercado español de capital privado predominan las inversiones en pymes. De las 715 inversiones realizadas en España en 2017, 612 se dirigieron a pymes de menos de 100 trabajadores. Según el tamaño de la operación, de las 715 inversiones realizadas, casi la mitad (43,8%) recibieron una aportación inferior a los 250.000 euros. El 66% recibió menos de un millón de euros, el 19,6% entre 1 y 5 millones de euros, el 4,8% entre 5 y 10 millones de euros, un 4,9% entre 10 y 25 millones y un 2,9% entre 25 y 100 millones. El resto (1,8%), fueron operaciones superiores a los 100 millones.

## Capítulo 7

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

#### 7.1. Introducción

En este capítulo se analiza la percepción de la población adulta navarra sobre la existencia de oportunidades para emprender en la Comunidad Foral. Además, se realiza una comparativa sobre la percepción de buenas oportunidades para emprender en Navarra con la percepción de buenas oportunidades para emprender en otras Comunidades Autónomas y en otros países de la UE que han participado en la edición GEM 2017. Tras esto, se examina el efecto que determinados factores del entorno social producen sobre la motivación de la población adulta para emprender.

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

La Tabla nº 7.1 muestra el porcentaje de personas de entre 18 y 64 años que perciben buenas oportunidades para emprender en Navarra y en el conjunto nacional.

| <b>Tabla nº 7.1</b>   |             |             |             |             |             |             |             |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en Navarra y España</b> |             |             |             |             |             |             |             |
| <b>Año</b>  | <b>2011</b> | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
| % población Navarra que percibe buenas oportunidades  | 11,50       | 11,10       | 13,5        | 20,3        | 28,17       | 25          | 31,7        |
| % población España que percibe buenas oportunidades   | 14,40       | 13,90       | 16,00       | 22,6        | 26,00       | 25,6        | 31,9        |

En relación a la evolución de la población que considera que existen buenas oportunidades para emprender en Navarra, debe destacarse que en 2017 aumenta considerablemente su porcentaje. Rompiendo con la tendencia decreciente del año anterior, la población adulta navarra que entiende que emprender hace posible aprovechar buenas oportunidades se sitúa en un 31,7%. El aumento de casi 7 puntos que se produce en el porcentaje pone de manifiesto que la población adulta de nuestra comunidad percibe un entorno mucho más favorable para el emprendimiento.

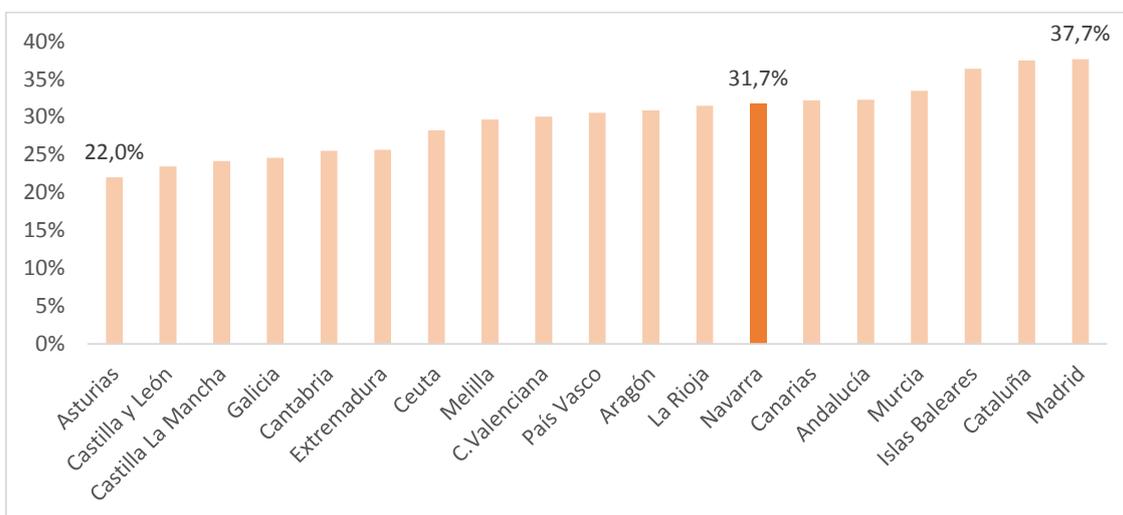
En cuanto al conjunto nacional, la Tabla nº 7.1 también muestra un importante aumento en el número de personas que perciben buenas oportunidades para iniciar un negocio en España. Se pasa del 25,6% en 2016

al 31,9% en 2017. El dato para Navarra y España es muy similar. La percepción de buenas oportunidades en el conjunto nacional tan sólo supera a la navarra en 0,2 puntos.

Si comparamos la percepción de oportunidades para emprender en Navarra con la del resto de Comunidades Autónomas (Figura nº 7.1), observamos como nuestra comunidad se sitúa por encima de la media (29,9%) y por delante de comunidades como La Rioja, Aragón y País Vasco. A nivel nacional, Madrid es la comunidad en la que reside un mayor porcentaje de población adulta que percibe buenas oportunidades para emprender (37,7%). En el extremo opuesto se sitúa Asturias con un 22% de población adulta que considera que existen buenas oportunidades de negocio.

**Figura nº 7.1**

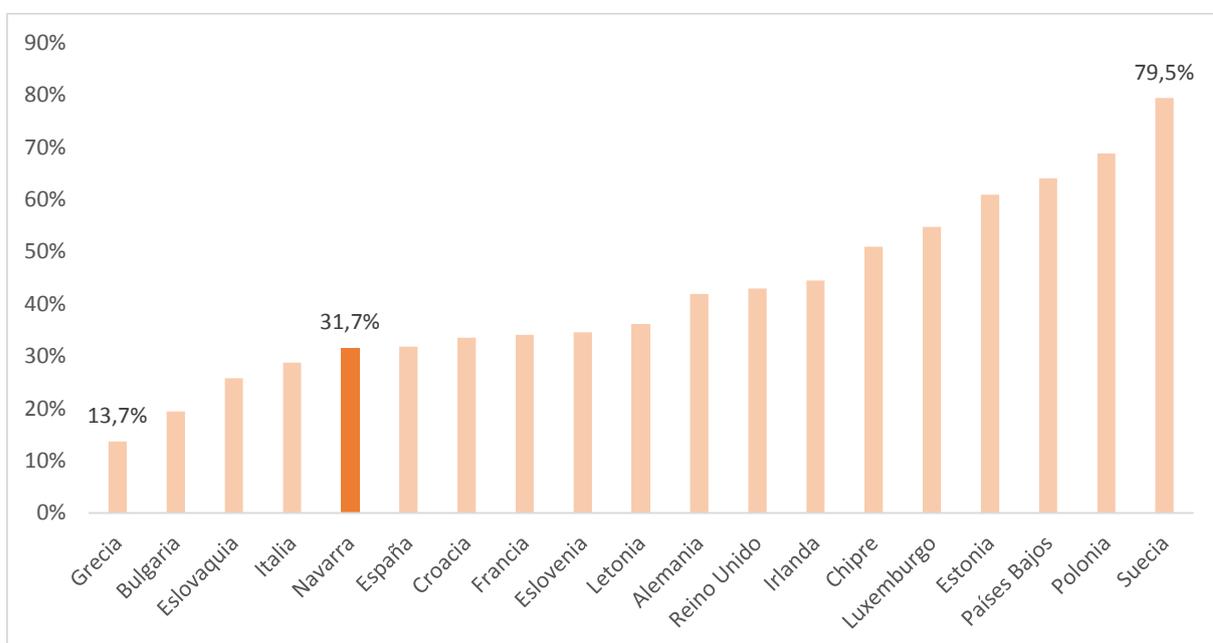
**Comparación regional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectiva región en 2017**



La Figura nº 7.2 compara la percepción de buenas oportunidades para emprender en nuestra comunidad con la percepción de oportunidades que tiene lugar en otros países de la UE que han participado en la edición GEM 2017. En este caso, Navarra se sitúa por debajo de la media (42%), tan sólo por delante de Italia, Eslovaquia, Bulgaria y Grecia. A nivel europeo son los suecos los que perciben mejores oportunidades para emprender (79,5%) y los griegos los menos favorables en cuanto a la existencia de buenas oportunidades de negocio (13,7%).

**Figura nº 7.2**

**Comparación internacional del porcentaje de población de 18-64 años que ve buenas oportunidades para emprender en su respectivo país en 2017**



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

El análisis que realiza el estudio GEM sobre la motivación para emprender también comprende variables relacionadas con el entorno social. La información sobre tales variables se obtiene mediante diversas preguntas que se plantean a la población adulta (18-64 años) de los países y regiones participantes. Las preguntas planteadas para el estudio de entorno social emprendedor tienen que ver con el conocimiento de otros emprendedores, con la consideración de emprender como una buena opción profesional, con el papel de los emprendedores de éxito en los medios de comunicación, con la predisposición a asumir riesgos y con la capacitación necesaria para poner en marcha un pequeño negocio. Las cuestiones planteadas pretenden ofrecer una mayor comprensión sobre los factores del entorno social que motivan el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

La siguiente tabla (Tabla nº 7.2) muestra los resultados de las preguntas planteadas a la población Navarra de 18-64 años en relación al entorno social y la motivación para emprender.

**Tabla nº 7.2****Evolución de los resultados a las preguntas relacionadas con el entorno social y la motivación para emprender en la población Navarra**

| <i>Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación y la capacidad para emprender</i>                     | <i>% de respuestas afirmativas</i> |             |             |             |             |             |             |
|---|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <i>Año en que se realiza la consulta</i>  | <b>2011</b>                        | <b>2012</b> | <b>2013</b> | <b>2014</b> | <b>2015</b> | <b>2016</b> | <b>2017</b> |
| <i>Ha conocido personalmente a un emprendedor en los 2 últimos años</i>   | 26,1%                              | 25,3%       | 31%         | 36%         | 33,1%       | 34,6%       | 31,8%       |
| <i>Tiene conocimientos y habilidades necesarios para poner en marcha un pequeño negocio</i>                             | 46,3%                              | 44,7%       | 47%         | 45,7%       | 42,5%       | 43,4%       | 44,5%       |
| <i>El miedo al fracaso sería un obstáculo para emprender</i>  | 45,2%                              | 52,6%       | 50%         | 47,3%       | 42,0%       | 50,1%       | 44,7%       |
| <i>Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar</i>   | 70,4%                              | 78,3%       | 79%         | 74,9%       | 74,9%       | 75,7%       | 73,4%       |
| <i>Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional</i>  | 59,3%                              | 63,9%       | 55%         | 54,6%       | 52,4%       | 57%         | 53,6%       |
| <i>Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social</i>                       | 63,8%                              | 68,4%       | 50%         | 52,5%       | 49,8%       | 51,6%       | 51,7%       |
| <i>Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios de éxito</i> | 53,2%                              | 52,3%       | 51%         | 51,9%       | 52,7%       | 57,7%       | 58,8%       |

De acuerdo a la Tabla nº 7.2 el porcentaje de población que dice conocer a personas emprendedoras en 2017 asciende al 31,8%. Dicho dato refleja un descenso respecto al año anterior (34,6%).

El porcentaje de personas que afirman tener los conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio aumenta respecto a 2015, situándose en 2016 en el 43,4% y en 2017 en 44,5%. Dado que más de la mitad de la población encuestada considera carecer de los conocimientos necesarios para emprender, podemos afirmar que existe cierta carencia formativa sobre el proceso necesario para poner en marcha un negocio. Debe tenerse en cuenta que la formación es un impulsor importante de la

calidad de las iniciativas y del potencial de desarrollo de las misma en el futuro.

El porcentaje de personas que afirman que el temor a fracasar en una iniciativa empresarial supone un obstáculo para la puesta en marcha de un negocio se sitúa en 2017 en el 44,7%. Se recupera, por tanto, la tendencia decreciente de los años 2014 y 2015 cuando el porcentaje de población adulta que sentía temor ante la expectativa de que su negocio fracasara era inferior al 50%.

El nivel de competitividad, medido a través del deseo de un nivel de vida similar en la sociedad, indica que un 73,4% de la población desea que en la sociedad en la que vive exista un nivel de vida similar, siendo este porcentaje inferior al de los cinco años anteriores.

La percepción de que poner en marcha una empresa es una buena opción profesional experimenta un descenso del 3,4%. Mientras que en 2016 el 57% de la población adulta navarra considera que emprender es una buena alternativa profesional, el 53,6% presenta la misma opinión en 2017.

La Tabla nº 7.2 también recoge los resultados relativos a la imagen social de la figura del empresario. Esta variable experimenta durante el intervalo 2012-2013, un descenso importante, cuando se pasa del 68,4% al 50%. Desde 2013 la población navarra que considera que los empresarios gozan de un buen estatus social se mantiene en torno al 50%. En concreto, el dato para 2017 se sitúa en el 51,7%.

Por último, en 2017, un 58,8% de las personas encuestadas perciben una buena cobertura mediática de noticias relacionadas con emprendedores de éxito, un porcentaje ligeramente superior al 57,7% de 2016. La imagen que se transmite del empresario en los medios de comunicación resulta un factor de suma relevancia en el entorno social para emprender

## Apéndice metodológico

| <b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>  |  |
|---|--|
| <b>Universo (1)</b>   | 394.797 habitantes, residentes en Navarra de 18 a 64 años.   |
| <b>Muestra</b>  | 1.000 personas de 18 años hasta 64 años.   |
| <b>Selección de la muestra</b>  | <p>Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural)</p> <p>En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de Navarra.</p> |
| <b>Metodología</b>  | Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)  |
| <b>Error muestral (+/-) (2)</b>   | ± 3,1% para el conjunto de la muestra  |
| <b>Nivel de confianza</b>   | 95,0%  |
| <b>Periodo de encuestación</b>  | Desde el mes de junio hasta julio de 2017  |
| <b>Trabajo de campo</b>   | Instituto Opinometre   |
| <b>Codificación y base de datos</b>   | Instituto Opinometre   |
| <b>(1) Fuente Eurostat-INE</b>  |  |
| <b>(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipotesis: p=q=50% o de máxima indeterminación.</b> |  |