

Informe

Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
GEM CAPV 2020-2021



Informe

Global Entrepreneurship Monitor

Comunidad Autónoma del País Vasco
GEM CAPV 2020-2021

Ficha bibliográfica recomendada

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2020-2021/ María Saiz-Santos, Jon Hoyos-Iruarrizaga, Rebeca Martín-Díez; Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nathaly Pinzón-Rubio, Alaitz Zabala-Zarauz; Nerea González-Eguía, Aimar Basáñez-Zulueta y David Urbano-Pulido
Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE, 2021.

138 p. : gráf. ; 29,7 cm.

ISBN: 978-84-122389-4-5

Saiz-Santos, M. et al., 2021.

Por favor, cite esta publicación como:

Saiz-Santos, M.; Hoyos-Iruarrizaga, J.; Martín-Díez, R.; González-Pernía, J. L.; Peña-Legazkue, I.; Pinzón-Rubio, N.; González-Eguía, N.; Basáñez-Zulueta, A.; Urbano-Pulido, D. (2021). Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2020-2021. Bilbao, España: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

Esta obra se ha podido editar gracias a la colaboración y financiación aportada por las siguientes entidades: Grupo SPRI – Gobierno Vasco, Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente [Ekonomiaren Garapen, Jasangarritasun eta Ingurumen Saila]; la Diputación Foral de Bizkaia, Departamento de Promoción Económica [Ekonomia Sustatzeko Saila]; la Diputación Foral de Gipuzkoa, Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural [Ekonomia Sustapena, Turismo eta Landa Ingurunea], la Diputación Foral de Araba, Departamento de Desarrollo Económico e Innovación [Ekonomia Garapena, eta Berrikuntza]; y la Fundación Emilio Soldevilla, FESIDE.

Edición: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE

Maquetación y portada: Igor Markaida

Autores: María Saiz-Santos, Jon Hoyos-Iruarrizaga, Rebeca Martín-Díez; Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Nathaly Pinzón-Rubio, Alaitz Zabala-Zarauz; Nerea González-Eguía, Aimar Basáñez-Zulueta y David Urbano-Pulido

© Observatorio Vasco de Emprendimiento EEB-OVE

Elkano Kalea, 21

48008 Bilbo, Bizkaia

<https://www.eeb-ove.eus>

<https://gem-paisvasco.es>

info@eeb-ove.eus

© Los autores

ISBN: ISBN: 978-84-122389-4-5

Depósito Legal: BI 01179-2021

Impreso en España - Printed in Spain

Contenidos

Informe GEM CAPV 2020-2021	9
Equipo Investigador	9
Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko Unibertsitatea	9
Deusto Business School, Universidad de Deusto / Deustuko Unibertsitatea	9
Mondragón Unibertsitatea	9
Universitat Autònoma de Barcelona	9
Socio Institucional	9
Entidades colaboradoras y financiadoras	9
Relación de los equipos integrantes de la red GEM España	9
Listado de Gráficos	15
Listado de Tablas	17
PRÓLOGO	19
Carta del socio institucional	21
Bazkide instituzionalaren gutuna	22
Letter from our institutional partner	23
Carta del Equipo Investigador	25
Equipo de Investigadores/as	25
Ikerketa Taldearen gutuna	26
Ikertzaileen taldea	27
Letter from the Research Team	27
Team of Researchers	28
INTRODUCCIÓN	31
Aspectos Generales del proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	33
Metodología	33
Medición de la actividad emprendedora	35
Fuentes de información	36
Resumen Ejecutivo	37
Valores, actitudes emprendedoras y actividad emprendedora en la CAPV	38
Perfil y motivaciones de la persona emprendedora vasca	39
Financiación del proceso emprendedor en la CAPV	39
Actividad económica, empleo, innovación e internacionalización	39
Condiciones del entorno para emprender en la CAPV	40
Egikaritze-laburpena	40

Balioak, ekintzailtza-jarrerak eta ekintzailtza-jarduera EAEn	40
Euskadiko ekintzailearen profila eta motibazioak	40
Ekintzailtza-prozesuaren finantzazioa EAEn	40
Jarduera ekonomikoa, enplegua, berrikuntza eta nazioartekotzea	41
EAEn ekiteko baldintzak ingurunean	41
Executive Summary	41
Values, entrepreneurial attitudes and entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country	41
Profile and motivations of the Basque entrepreneur	42
Funding for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country	42
Economic activity, employment, innovation and internationalisation	42
Environmental conditions for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country	43
1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	45
Percepciones sobre actitudes y cultura emprendedora de la población vasca de 18-64 años	47
La percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender	47
Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género	51
Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento	51
Benchmarking internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV	55
Benchmarking internacional	55
Benchmarking autonómico	58
Resultados de la actividad emprendedora	58
Indicadores del proceso emprendedor	59
Resultados de la actividad emprendedora	59
Resultados de la actividad intraemprendedora	62
Motivación para emprender	63
Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	68
Distribución por Edad	68
Distribución por Género	69
Distribución por Nivel de Educación	70
Distribución por Nivel de Renta	70
Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género	71
Edad de las personas emprendedoras y el género	71
Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género	71
Motivos para emprender y el género	71
Financiación del proceso emprendedor	73
Dinero utilizado en el ciclo de creación	73
Fuente de procedencia del dinero utilizado	74
Inversión informal	76
Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	77

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora	77
Benchmarking sobre la motivación para emprender	79
Benchmarking sobre la inversión informal	81
Benchmarking entre los países de referencia de la CAPV y los indicadores de impacto	82
Indicios de calidad de la actividad emprendedora	85
Actividad económica	86
Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	89
Empleo esperado a cinco años	93
Nivel de innovación	95
Novedad del producto o servicio	95
Novedad de la tecnología o proceso	97
Orientación internacional	98
Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	100
Indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas	102
Referencias	103
Anexo 1.1. Glosario	104
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS.	105
2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO	107
Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	109
Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2020	109
Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	111
Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV	112
Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	113
Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	116
Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	116
Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional	117
Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES.	121
3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	123
Valores, actitudes emprendedoras y actividad emprendedora en la CAPV	126
Perfil y motivaciones de la persona emprendedora vasca	127
Financiación del proceso emprendedor en la CAPV	127
Actividad económica, empleo, innovación e internacionalización	128
Condiciones del entorno para emprender en la CAPV	129
Benchmarking emprendedor con países/ecosistemas de referencia	130
Anexo Gráficos	131
NOTAS	135

Informe GEM CAPV 2020-2021

Equipo Investigador

Universidad del País Vasco/ Euskal Herriko

Unibertsitatea

María Saiz (Directora GEM CAPV)

Jon Hoyos

Rebeca Martín

Deusto Business School, Universidad de

Deusto / Deustuko Unibertsitatea

José L. González

(Director Técnico GEM CAPV)

Iñaki Peña

Nathaly Pinzón

Alaitz Zabala

Mondragón Unibertsitatea

Nerea González

Aimar Basañez

Universitat Autònoma de Barcelona

David Urbano

Socio Institucional

Grupo SPRI - Gobierno Vasco

Entidades colaboradoras y financiadoras

Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia

Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural [Ekonomia Sustapena, Turismo eta Landa Inguruneko Departamentua] de la Diputación Foral de Gipuzkoa

Departamento de Desarrollo Económico, Innovación y Reto Demográfico de la Diputación Foral de Araba

Fundación Emilio Soldevilla

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	Observatorio del Emprendimiento de España	Ana Fernández-Laviada (Presidenta del Observatorio)	Observatorio del Emprendimiento de España
	ENISA	Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM España)	ENISA
		Paula San Martín Espina (Secretaria del Observatorio)	Observatorio Mapfre de Finanzas Sostenibles
		Isabel Neira Gómez y Yago Atrio Lema (Equipo Dirección Técnica GEM España)	
		Isidro de Pablo López, José Ruiz Navarro y María Saiz (Comité de dirección del Observatorio)	
		Sebastián Pérez Vides (Director de Comunicación GEM España)	
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía)	Junta de Andalucía. Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades.
		Carmen Camelo Ordaz	
		José Manuel Sánchez Vázquez	
		Juan Pablo Diánez González	
		Julio Segundo Gallardo	
		Noelia Franco Leal	

Almería	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universidad de Almería Junta de Andalucía
Cádiz	Universidad de Cádiz	Carmen Camelo Ordaz (Coordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Carmen Virués Vega Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal	Universidad de Cádiz IEDT, Diputación de Cádiz
Córdoba	Universidad Loyola	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Emilio Morales Fernández Joaquín García-Tapial Mercedes Pérez Millán	Universidad Loyola
Granada	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana María Bojica Francisco Javier Melero Rus Jenny María Ruiz Jiménez Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo	Universidad de Granada
Jaén	Universidad de Jaén	María Jesús Hernández Ortiz (Coordinadora) Elia García Martí José García Vico Lucas Antonio Cañas Lozano Manuel Carlos Vallejo Martos María Gutiérrez Salcedo Raquel Barreda Tarrazona	Universidad de Jaén
Málaga	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universidad de Málaga Ayuntamiento de Málaga Cátedra Emprendimiento Promalaga
Sevilla	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Aida del Cubo Antonio Carmona Lavado Inmaculada Jaén Figueroa Ana Perez Luño Elena Sousa José Fernández Serrano	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla PYMED (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Co- Director GEM-Aragón) Consuelo González Gil (Co-Directora GEM-Aragón) Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Javier Montero Villacampa Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Fundación Empezar en Aragón Cátedra Empezar Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón
Asturias	Universidad de Oviedo	Jesús Ángel del Brío González (Co- Director GEM-Asturias) Manuel González Díaz (Co-Director GEM- Asturias) Begoña Cueto Iglesias María Mitre Aranda Virginia Barba Sánchez Matías Mayor Fernández	Cátedra de Emprendimiento Universidad de Oviedo Caja Rural de Asturias

Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM-Baleares) María Sard Bauzá (Directora Técnica GEM-Baleares) Bartolomé Deyá Tortella Francina Orfila Sintes César Llorente López Joan Garau Vadell M. Vanessa Díaz Moriana Marco Antonio Robledo Camacho	Institut d'Innovació Empresarial-Govern Balear Conselleria Transició Energètica i Sectors Productius Laboratori d'Emprendedoria i Innovació Social. Universitat de les Illes Balears
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Ana L. González Pérez Carmen Inés Ruiz de la Rosa Desiderio García Almeida Desiderio Gutiérrez Taño Domingo Verano Tacoronte Francisco J. García Rodríguez Esperanza Gil Soto Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera	Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna
Cantabria	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Directora Técnico GEM-Cantabria) Andrea Pérez Ruiz Carlos López Gutiérrez Estefanía Palazuelos Cobo Javier Montoya del Corte Lidia Sánchez Ruiz Elsa Diez Busto	SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Igualdad, Cultura y Deporte Santander Universidades
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Enric Genescà Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Teresa Obis	Universitat Autònoma de Barcelona Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç. Generalitat de Catalunya Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
Castilla-La Mancha	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan J. Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla-La Mancha) Ángela González Moreno (Directora Técnica GEM-Castilla-La Mancha) Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Llanos López Muñoz Adrián Rabadán Guerra José M ^a Ruiz Palomo	Universidad de Castilla-La Mancha Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Co-Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez (Co-Directora GEM-Castilla y León) Constantino García Ramos Daniel Alonso Martínez José Luis de Godos Diez	Universidad de León
Ceuta	Universidad de Granada	Gabriel García-Parada Arias (Director GEM-Ceuta) José Aguado Romero Juan Miguel Alcántara Pilar Lázaro Rodríguez Ariza Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez	Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada PROCESA: Sociedad Privada Municipal para el Fomento y Promoción del Desarrollo Socioeconómico de Ceuta S.A.
Comunidad Autónoma de Madrid	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda Iñaki Ortega Cachón (Deusto Business School Madrid) Iván Soto de Andrés (Deusto Business School Madrid) Adriana Pérez Encinas Miguel Angoitia Grijalba Yolanda Bueno Hernández	Fundación para el Conocimiento Madri+d Comunidad de Madrid Universidad Autónoma de Madrid

Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico GEM-C. Valenciana) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada de la Cruz Antonio J. Verdú Jover M.ª José Alarcón García M.ª Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lopera M.ª Isabel Borreguero Guerra	Universidad Miguel Hernández de Elche Generalitat Valenciana. Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo Air Nostrum Aligrupo Catral Garden Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Escuela de Empresarios (EDEM) Grupo Eulen Grupo Soledad Seur Vectalia
Extremadura	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) Mari Cruz Sánchez Escobedo (Directora Técnica GEM-Extremadura) Antonio Fernández Portillo (Responsable de datos) J. Carlos Díaz Casero Manuel Almodóvar González María Calzado Barbero Nuria Ramos Vecino Roberto Alejandro Hernández Renner	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodiex Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Tambo Tany Nature
Galicia	Universidad de Santiago de Compostela (USC) Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM-Galicia) Sara Fernández López Emilio Ruza Sanmartín David Rodeiro Pazos Marta Portela Maseda Jacobó Feás Vázquez Nuria Calvo Babío Lucía Rey Ares Alberto Vaquero García Pilar Piñeiro García Guillermo Andrés Zapata Huamaní Yago Atrio Lema Norberto Penedo Rey Fany Suárez Mansilla Enrique Gómez Fernández	Universidade de Santiago de Compostela (USC) Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) Secretaría Xeral de Universidades (Xunta de Galicia)
La Rioja	Asociación Observatorio del Emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Juan Manuel Domínguez Ortega (Coordinador Técnico GEM Rioja) Sara Calvo (Coordinadora Académica GEM-Rioja) Andrés Morales José Eduardo Rodríguez Oses Lara Mata	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (Gobierno de La Rioja) Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Grupo OJA JIG Digital
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Ana María Bojica Jenny María Ruiz Jiménez Matilde Ruiz Arroyo Rocío Llamas Sánchez	Universidad de Granada

Murcia	Universidad de Murcia	Alicia Rubio Bañón (Co-Directora GEM-Murcia) Antonio Aragón Sánchez (Co-Director GEM-Murcia) Catalina Nicolás Martínez Gabriel Lozano Reina Gregorio Sánchez Marín Joaquín Longinos Marín Rives José Andrés López Yepes Juan Samuel Baixauli Soler María Belda Ruiz María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Nuria Nevers Esteban Lloret	Consejería de Industria, Empresa y Portavocía Instituto de Fomento de la Región de Murcia Bankia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Centro Iniciativas Municipales de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra- INARBE Universidad de La Rioja King's College London (UK)	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana (Co-Director GEM-Navarra) Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez	Universidad Pública de Navarra- INARBE Gobierno de Navarra - CEIN
País Vasco	Observatorio Vasco del Emprendimiento EEB-OVE Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragon Unibertsitatea Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM- País Vasco) José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Aimar Basañez Zulueta David Urbano Iñaki Peña Jon Hoyos Nathaly Pinzón Rubio Nerea González Rebeca Martín Díez	Grupo Spri Taldea Gobierno Vasco. Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Observatorio del Emprendimiento de España_ RED GEM España

Listado de Gráficos

- Gráfico 1.1.1.** Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, 2020-2021
- Gráfico 1.1.2.** Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender, 2015-2020
- Gráfico 1.1.3.** Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2020-2021.
- Gráfico 1.1.4.** Evolución de la percepción de la población sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2015-2020.
- Gráfico 1.1.5.** Percepción de oportunidades, habilidades para emprender y miedo al fracaso de la población vasca. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021.
- Gráfico 1.1.6.** Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2020-2021.
- Gráfico 1.1.7.** Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2010-2021.
- Gráfico 1.2.1.** Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.2.** Evolución de la actividad emprendedora, TEA.
- Gráfico 1.2.3.** Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor
- Gráfico 1.2.4.** Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.5.** Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2020.
- Gráfico 1.2.6.** Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV, 2014-2020.
- Gráfico 1.2.7.** Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre países según el tipo de economía en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.8.** Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre comunidades autónomas en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.9.** Principal motivo para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.10.** Motivos para emprender. TEA, CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.11.** Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.12.** Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para crear riqueza o generar una renta muy alta. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.13.** Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.14.** Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.15.** Principal motivo para emprender. CAPV y España 2020-2021
- Gráfico 1.2.16.** Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.17.** Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2020.
- Gráfico 1.2.18.** Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.19.** Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2020.
- Gráfico 1.2.20.** Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.21.** Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.22.** Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.23.** Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2020
- Gráfico 1.2.24.** Evolución Ratio TEA Mujer/TEA Hombre. CAPV 2004-2020.
- Gráfico 1.2.25.** Distribución porcentual por tramos del dinero utilizado para el arranque y primer desarrollo de la actividad. Personas emprendedoras en fase naciente y fase inicial (TEA). CAPV 2020-2021.

- Gráfico 1.2.26.** Fuente de procedencia del dinero necesitado por la población emprendedora. Por tipo de fuente según si Sí (%) o No (%) han accedido. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2020-2021.
- Gráfico 1.2.27.** Cobertura promedio del dinero total que han necesitado las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) para la puesta en marcha del negocio. Por fuente de procedencia del dinero. CAPV 2020-2021
- Gráfico 1.2.28.** Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2020.
- Gráfico 1.2.29.** Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus No profesional. CAPV 2015-2020
- Gráfico 1.2.30.** Relación cuadrática 2020-2021 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.
- Gráfico 1.2.31.** Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías de ingresos altos en 2020-2021
- Gráfico 1.2.32.** Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2020-2021
- Gráfico 1.1.33.** Personas emprendedoras potenciales, en fase inicial, y consolidada. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021
- Gráfico 1.2.34.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2020-2021.
- Gráfico 1.2.35.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2020-2021.
- Gráfico 1.2.36.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021.
- Gráfico 1.2.37.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021
- Gráfico 1.2.38.** Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021.
- Gráfico 1.2.39.** Porcentaje de inversión informal dentro de la población adulta. Comparación con selección de países de referencia. 2020-2021.
- Gráfico 1.2.40.** Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.41.** Relación entre el indicador TEA y el miedo al fracaso, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.42.** Relación entre el indicador TEA y la percepción de oportunidades, comparación entre países de referencia en 2020-2021
- Gráfico 1.2.43.** Relación entre las personas emprendedoras potenciales y la percepción de oportunidades, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.44.** Relación entre el indicador EEA y las personas emprendedoras con empresas consolidadas, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
- Gráfico 1.2.45.** Relación entre el indicador TEA y la motivación para emprender, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
- Gráfico 1.3.1.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por sector de actividad
- Gráfico 1.3.2.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2020.
- Gráfico 1.3.3.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por tramo de empleo actual
- Gráfico 1.3.4.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2020
- Gráfico 1.3.5.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses
- Gráfico 1.3.6.** Características del empleo creado por el subconjunto de negocios de la CAPV que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses.
- Gráfico 1.3.7.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por tramo de empleo esperado a 5 años.
- Gráfico 1.3.8.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2020.
- Gráfico 1.3.9.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio.
- Gráfico 1.3.10.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio, 2019-2020
- Gráfico 1.3.11.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.

- Gráfico 1.3.12.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2020.
- Gráfico 1.3.13.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.
- Gráfico 1.3.14.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2020.
- Gráfico 1.3.15.** Porcentaje del TEA según las características de los negocios creados. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021.
- Gráfico 1.3.16.** Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2020-2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados
- Gráfico 1.3.17.** Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2020-2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.

Listado de Tablas

- Tabla 1.1.1.** Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, en función de su involucración en el proceso emprendedor, 2020-2021.
- Tabla 1.1.2.** Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2020-2021
- Tabla 1.1.3.** Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, en función de su involucración en actividades emprendedoras, 2020-2021.
- Tabla 1.1.4.** Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2020-2021.
- Tabla 1.2.1.** Motivos para emprender según el género. CAPV 2020-2021
- Tabla 1.2.2.** Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las iniciativas TEA. CAPV 2020-2021.
- Tabla 1.2.3.** Fuente de procedencia del dinero necesitado por las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses). Por tipo de fuente según si Sí(%) o No(%) han accedido. CAPV 2020-2021.
- Tabla 1.2.4.** Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2021.

PRÓLOGO



Carta del socio institucional

Me gustaría empezar agradeciendo el trabajo del equipo investigador de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU), la Universidad de Deusto (DBS) y Mondragón Unibertsitatea, gracias a quienes el proyecto GEM-CAPV es una realidad desde hace diecisiete años.

El momento de su presentación, este año 2021, no puede ser más oportuno, tras la reciente aprobación por el Consejo de Gobierno, el pasado 26 de abril, del nuevo Plan Interinstitucional de Emprendimiento para el periodo comprendido entre 2021 y 2024. Su propia nueva denominación, PIE 2024 Transformando Nuestra Economía-Hoja de Ruta del Emprendimiento Vasco, es una buena muestra de la trascendencia que las instituciones le otorgamos.

Como en él se detalla, podemos decir que nuestro ECOSISTEMA presenta, a día de hoy, una batería de capacidades multidisciplinares al servicio del emprendimiento. Un conjunto de profesionales, servicios, financiación, redes, infraestructuras, programas de apoyo y difusión, etc., que se articulan sobre un marco normativo, fiscal e institucional robusto y confiable. Sin olvidar la importancia de contar con un tejido empresarial, industrial y tecnológico y una sociedad con altos niveles de formación y cohesión, como origen y destino de múltiples nuevas iniciativas emprendedoras. El Plan abarca todos los colectivos, tipologías y etapas del proceso emprendedor, desde el microemprendimiento hasta el emprendimiento innovador de base tecnológica, sin olvidar la generación de cultura emprendedora en las nuevas generaciones y el posicionamiento del País Vasco como un lugar atractivo para emprender.

Somos ya más de 100 agentes públicos y privados los que, a nivel autonómico, territorial, comarcal y local, promovemos y apoyamos proyectos emprendedores en todas las etapas de su maduración. Se trata de una red público-privada cada día más completa, dinámica, conectada y valorada por la propia comunidad emprendedora.

El PIE 2024 propone 11 desafíos hasta 2030 de nuestro ecosistema. Y, en el marco de los desafíos hasta 2030, se plantea una lista de 35 retos prioritarios del ecosistema vasco para el periodo 2021-2024, orientados a aumentar su resiliencia, articular con mayor eficacia los procesos y dinámicas de apoyo, y aprovechar al máximo el potencial del emprendimiento. Además, se recogen 9 Ejes de Actuación, 41 Líneas de Trabajo y 776 acciones (de las cuales el 87% se desarrollarán en colaboración entre 2 o más agentes del ecosistema).

En 2021 el presupuesto vinculado directamente al Plan es de 70,23 millones de euros, un 22% más que en 2020. Esto confirma la apuesta interinstitucional por afianzar el emprendimiento, especialmente en sectores de oportunidad y bajo modelos más sostenibles y colaborativos.

Por último, la puesta en marcha de una gobernanza participada por el conjunto de instituciones de la Comunidad Autónoma Vasca en un Consejo Asesor común permitirá extender esta dinámica colaborativa.

En cuanto a la presente edición del GEM-CAPV cabe destacar la comparación del indicador NECI (National Entrepreneurship Context Index) entre el País Vasco y algunos países de referencia en emprendimiento: Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia y, Países Bajos. Entre estos

países, el País Vasco cuenta con el cuarto mayor indicador (5,05), detrás de Países Bajos (6,30), Israel (5,30), y Estados Unidos (5,20). Así mismo, el NECI del País Vasco está por encima de España y de la media de la Unión Europea.

Por todo ello creemos firmemente que la calidad actual de nuestro ecosistema y su vocación permanente de mejora, resultarán imprescindibles en los próximos años, en los que el emprendimiento debe ser una palanca fundamental para la reactivación económica generadora de empleo de calidad, y una respuesta a la triple transición tecnológico - digital, energético - medioambiental y demográfica y social, que afrontamos como sociedad.

Leyre Madariaga

Directora de Transformación Digital y Emprendimiento del Gobierno Vasco

Bazkide instituzionalaren gutuna

Hasteko, eskerrak eman nahi dizkiot Euskal Herriko Unibertsitateko (UPV/EHU), Deustuko Unibertsitateko (DBS) eta Mondragon Unibertsitateko ikerketa-taldeari egindako lanagatik; horiei esker GEM-CAPV proiektua errealitate bat da duela hamazazpi urtetik.

Aurkezpena 2021ean egingo du, eta une ezin hobea da; izan ere, apirilaren 26an onetsi zuen Gobernu Batzordeak Ekintzaitzako Erakundearen Arteko Plana 2021. eta 2024. urteen arteko aldirako. Izena bera aldatu izana (EEP 2024 Gure Ekonomia Eraldatuz-Euskal Ekintzaitzaren Ibilbide Orria) erakundeok ematen diogun garrantziaren isla da.

Bertan xehatzen den moduan, esan dezakegu gure EKOSISTEMAK ekintzaitzaren zerbitzura jarritako diziplina anitzeko gaitasunak dituela gaur egun. Profesionalen, zerbitzuen, finantzaketaren, sareen, azpiegituren eta laguntza- eta hedatze-programen multzo hori arau-, zerga- eta erakunde-esparru sendo eta fidagarri batean oinarritzen da. Halaber, ez da ahaztu behar prestakuntza- eta kohesio-maila handiko enpresa-, industria- eta teknologia-ehuna dugula, eta gure gizartea ekintzaitza-ekimen berri askoren jatorri eta jomuga dela. Planak barnean hartzen ditu ekintzaitza-prozesuaren kolektibo, tipologia eta etapa guztiak, mikroekintzaitzatik oinarri teknologikoko ekintzaitza berritzaile, belaunaldi berrietan ekintzaitza-kultura sortzea eta Euskadi ekiteko toki erakargarri gisa kokatzea ahaztu gabe.

Dagoeneko 100 eragile publiko eta pribatu baino gehiagok sustatu eta laguntzen ditugu ekintzaitza-proiektuak autonomia-, lurralde-, eskualde- eta toki-mailan, beren etapa guztietan. Sare publiko-pribatu hori egunetik egunera osoagoa eta dinamikoagoa da, eta gero eta lotuagoa dago ekintzaitza-komunitatearekin, zeinak ezin hobeto baloratzen duen.

EEP 2024 planak 11 desafio planteatzen dizkio gure ekosistemari 2030era bitartean. Eta, 2030era bitarteko desafioen esparruan, Euskadiko ekosistemaren lehentasunezko 35 erronkaren zerrenda bat planteatzen da 2021-2024 aldirako, xede hauekin: erresilientzia handitzea, laguntza-prozesu eta -dinamikak eraginkortasun handiagoarekin artikulatzea eta ekintzaitzaren potentziala ahalik eta gehien baliatzea. Gainera, 9 jarduketara-ardatz, 41 lan-ildo eta 776 ekintza (horien % 87 ekosistemako 2 eragile edo gehiagoren artean garatuko dira, lankidetzan) jasotzen ditu.

2021ean Planarekin zuzenean lotutako aurrekontua 70,23 milioi eurokoa da, 2020an baino % 22 handiagoa. Horrek berretsi egiten du ekintzailtza finkatzearen aldeko erakundeen arteko apustua, bereziki aukera-sektoretan eta eredu kolaboratzaile eta iraunkorragoekin.

Azkenik, Euskal Autonomia Erkidegoko erakundeen gobernantza partekatua Aholkularitza Batzorde komun bihurtzeak aukera emango du lankidetzaren dinamika hori hedatzeko.

GEM-CAPVren aurtengo edizioari dagokionez, NECI adierazlearen (National Entrepreneurship Context Index) alderaketa nabarmendu behar da, Euskadiren eta ekintzailtza erreferente diren herrialde batzuen artean egindakoa: Alemania, Txile, Espainia, Estatu Batuak, Israel, Italia eta Herbehereak. Herrialde horien artean, Euskadik laugarren adierazle handiena du (5,05), Herbehereen (6,30), Israelen (5,30) eta Estatu Batuen (5,20) atzetik. Halaber, Euskadiko NECI adierazlea Espainiakoa eta Europar Batasuneko batezbestekoa baino handiagoa da.

Horregatik guztiagatik, uste dugu gure sistemaren egungo kalitatea eta haren etengabe hobetzeko bokazioa ezinbestekoak izango direla datozen urteetan, non ekintzailtza funtsezko palanka izango den kalitatezko enplegua sortuko duen suspertze ekonomikorako. Halaber, erantzuna eman behar dio trantsizio hirukoitzari (teknologikoa eta digitala, energetikoa eta ingurumenarena eta demografikoa eta soziala), hori baita gizarte gisa aurrean dugun erronka.

Leyre Madariaga

Eusko Jaurlaritzako Eraldaketa Digitalaren eta Ekintzailtzaeren zuzendaria

Letter from our institutional partner

I would like to start by thanking the research team at the University of the Basque Country (UPV/EHU), the University of Deusto (DBS) and Mondragon Unibertsitatea for their work, which has made the GEM-CAPV project a reality over the last seventeen years.

The year 2021 could not be more appropriate for the presentation of this project, following the Council of Government's recent approval of the new Inter-Institutional Enterprise Plan (IEP) for the 2021 to 2024 period, on 26th April. Its full title, "IEP 2024 Transforming our Economy: A Roadmap for Basque Enterprise", is a good indication of the significance it has for the institutions.

As detailed in the Plan, it is clear that our ECOSYSTEM today offers a battery of multidisciplinary capacities to support enterprise. It brings together a set of professionals, services, funds, networks, infrastructures and support and dissemination programmes, within a robust and reliable legislative, fiscal and institutional framework. It also recognises the importance of the fabric of business, industry and technology, and a society with high levels of education and cohesion, as the origin and end point of many new enterprise initiatives. The Plan encompasses all groups, categories and stages in the enterprise process, from microbusinesses to innovative technology-based enterprise, without forgetting to foster an enterprise culture in new generations and to position the Basque Country as an attractive place to do business.

There are now more than 100 public and private stakeholders who promote and support enterprise projects at every stage of their development, on a local, district and regional level. It is a public-private

vate network that is increasingly complete, dynamic, well-connected and valued by the enterprise community itself.

The IEP 2024 sets out 11 challenges to our ecosystem up to 2030. And, within the framework of the challenges up to 2030, it establishes a list of 35 priority targets for the Basque ecosystem for the 2021-2024 period, aimed at increasing its resilience, coordinating support dynamics and processes more efficiently, and making the most of the potential for enterprise. In addition, it sets out 9 areas of action, 41 lines of work and 776 actions (of which 87% will be implemented by collaboration between two or more ecosystem stakeholders).

In 2021, the budget linked directly to the Plan is 70.23 million euros, which is 22% more than in 2020. This confirms the inter-institutional commitment to supporting enterprise, especially in opportunity sectors and following more sustainable and collaborative models.

Finally, the launch of a governance model that brings together the Basque Autonomous Region's institutions as part of a shared Advisory Council will allow this collaborative dynamic to extend.

With regard to this edition of the GEM-CAPV, it is worth noting the use of the National Entrepreneurship Context Index (NECI) to compare the Basque Country and several leading countries in enterprise: Chile, Germany, Israel, Italy, the Netherlands, Spain and the United States. Among these countries, the Basque Country has the fourth highest NECI score (5.05), after the Netherlands (6.30), Israel (5.30) and the United States (5.20). In addition, the Basque Country's NECI score is above that of Spain and the average for the European Union.

For all these reasons, we firmly believe that the current quality of our ecosystem and its constant commitment to improvement will prove essential over the coming years, in which enterprise will form a fundamental driver of the economic reactivation needed to generate quality jobs, and a response to the triple transition – technological/digital, environmental and social – that we are facing as a society.

Leyre Madariaga

Director of Digital Transformation and Entrepreneurship of the Basque Government

Carta del Equipo Investigador

La Asociación de Investigación y Desarrollo del Emprendimiento, AIDE (EUSKAL EKINTZAILTZA BEHATOKIA/OBSERVATORIO VASCO DEL EMPRENDIMIENTO) tiene la visión de consolidarse como el observatorio referente en la medición del fenómeno emprendedor en el ecosistema de la CAPV. Su objetivo es desarrollar trabajos de investigación, estudios, identificación de buenas prácticas, análisis de indicadores o evaluación de tendencias en el ámbito del emprendimiento. Estas actuaciones permitirán conocer la situación y las tendencias en relación con el emprendimiento en la CAPV, en general, y en Bizkaia, en particular.

El equipo EEB/OVE, conformado por investigadores de las tres universidades vascas (Universidad del País Vasco UPV/EHU, Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea) lleva dieciséis años de experiencia y desarrollo investigador en su actividad de medición del fenómeno emprendedor en la Comunidad Autónoma del País Vasco. En el año 2020-21 hemos contado con información de 50 economías que calculan la actividad emprendedora, dinámica empresarial y su impacto en el crecimiento económico con la misma metodología y modelo conceptual. Por tanto, el equipo EEB/OVE dispone de 16 años de serie de datos sobre el emprendimiento de diferentes países que, en 2021, representan el 85% del PIB y 66,6% de la población mundiales.

El OBSERVATORIO VASCO DE EMPRENDIMIENTO, EEB/OVE es clave para el desarrollo de las actividades de investigación y prospectiva que se desarrollen en el ámbito del emprendimiento en el ecosistema vasco de emprendimiento, aportando además el 70% de los indicadores de impacto del Plan Interinstitucional de Emprendimiento 2020 Y 2024, lo que convierte a EEB/OVE en una herramienta de evaluación y diseño fundamental de las políticas de impulso emprendedor del territorio de la CAPV.

El equipo del OBSERVATORIO VASCO DE EMPRENDIMIENTO, EEB/OVE desea agradecer sinceramente el apoyo continuado que recibe del Gobierno Vasco, SPRI, la Diputación Foral de Bizkaia, la Diputación Foral de Gipuzkoa, la Diputación Foral de Araba y de la Fundación FESIDE. Su compromiso con EEB-OVE se traduce en una suma de alianzas de entidades dispuestas a favorecer el emprendimiento en la Comunidad Autónoma Vasca.

Equipo de Investigadores/as

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

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

Nerea González-Eguia, PhD. Vocal de EEB-OVE. Universidad de Mondragón (MU). Experta en financiación y emprendimiento.

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

Iñaki Peña-Legazkue, PhD. Vocal de EEB-OVE. Universidad de Deusto (UD). Experto en demografía empresarial y desarrollo local.

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

Rebeca Martín-Diez. Candidata a doctora. Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Experta en actividad emprendedora y economía circular.

Nathaly Pinzón-Rubio. Candidata a doctora. Universidad de Deusto (UD). Experta en equipos emprendedores.

Aimar Basañez-Zulueta, Candidato a doctor. Universidad de Mondragón (MU). Experto en innovación.

Alaitz Zabala-Zarauz. Candidata a doctora. Universidad de Deusto (UD). Experta en emprendimiento por género.

Ikerketa Taldearen gutuna

AIDE Ekintzaitzaren Ikerketa eta Garapenerako Elkartearen (EUSKAL EKINTZAILTZAREN BEHATOKIA/OBSERVATORIO VASCO DEL EMPRENDIMIENTO) xedea da erreferentziatzko behatokia bihurtzea EAEko ekosistemako ekintzaitza-fenomenoaren neurketan. Haren helburua da ikerlanak eta azterlanak garatzea, jardunbide egokiak identifikatzea, adierazleak aztertzea eta ekintzaitzaren arloko joerak ebaluatzea. Jarduketa horiek aukera emango dute oro har EAEko eta zehazki Bizkaiko ekintzaitzarekin lotutako egoera eta joerak ezagutzeko.

EEB/OVE taldea Euskadiko hiru unibertsitateetako (Euskal Herriko Unibertsitatea, Deustuko Unibertsitatea eta Mondragon Unibertsitatea) ikerlariak osatzen dute, eta hamasei urteko esperientzia du; urte horietan zehar ikerketak egin ditu Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzaitza-fenomenoa neurtzeko. 2020-2021 urtean 50 ekonomiaren informazioa bildu dugu, eta ekintzaitza-jarduera, enpresa-dinamika eta ekonomiaren hazkundean duten eragina kalkulatu ditugu metodologia eta eredu kontzeptual berarekin. Beraz, EEB/OVE taldeak 16 urtetako datuak ditu hainbat herrialdetako ekintzaitzaren inguruan, eta 2021ean herrialde horiek munduko BPGaren % 85 eta munduko biztanleriaren % 66,6 ordezkatzen dute.

EUSKAL EKINTZAILTZAREN BEHATOKIA (EEB/OVE) funtsezkoa da Euskadiko ekintzaitza-ekosisteman ekintzaitzaren arloan garatuko diren jardueren ikerketa eta etorkizunerako; gainera, 2020-2024 aldirako Ekintzaitzako Erakundearen Artekako Planaren eragin-adierazlearen % 70 ematen ditu. Horri esker, EEB/OVE funtsezko tresna da EAEn ekintzaitza sustatzeko politikak ebaluatu eta diseinatzeko.

EUSKAL EKINTZAILTZAREN BEHATOKIKO (EEB/OVE) taldeak eskerrak eman nahi dizkie Eusko Jaurlaritzari, SPRlri, Bizkaiko Foru Aldundiari, Gipuzkoako Foru Aldundiari, Arabako Foru Aldundiari eta FESIDE Fundazioari emandako etengabeko laguntzagatik. EEB-OVERekin duten konpromisoari esker, hainbat aliantza egin dira erakundeekin, zeinak prest dauden Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzaitzaren alde egiteko.

Ikertzaileen taldea

María Saiz-Santos, PhD. EEB/OVEko presidentea. GEM CAPVeko zuzendari exekutiboa. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Aitua ekintzailertzan, politika publikoetan, spin-offetan eta hezkuntza ekintzailean.

José L. González-Pernía, PhD. EEB/OVEko idazkaria. GEM CAPVeko zuzendari teknikoa. Deustuko Unibertsitatea (UD). Aitua ekintzailertza-prozesuan, nazioartekotze goiztiarrean, hazkuntza azkarrean, berrikuntza teknologikoan eta ekintzailertza-jardueraren eraginean.

Nerea González-Eguia, PhD. EEB/OVEko kidea. Mondragon Unibertsitatea (MU). Aitua finantzaketan eta ekintzailertzan.

Jon Hoyos-Iruarrizaga, PhD. EEB/OVEko diruzaina. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Aitua enpresa berrien finantzaketan.

Iñaki Peña-Legazkue, PhD. EEB/OVEko kidea. Deustuko Unibertsitatea (UD). Aitua enpresa-demografian eta tokiko garapenean.

David Urbano-Pulido, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Aitua ekintzailertzaerakundeetan eta -jardueran, ekintzailertzan eta hazkuntza ekonomikoan eta unibertsitate ekintzaileetan. Rebeca Martín-Diez. Doktoregaia. Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Aitua ekintzailertza-jardueran eta ekonomia zirkularrean.

Nathaly Pinzón-Rubio. Doktoregaia. Deustuko Unibertsitatea (UD). Aitua ekintzailertza-taldeetan. Aimar Basañez-Zulueta, doktoregaia. Mondragon Unibertsitatea (MU). Aitua berrikuntzan.

Alaitz Zabala-Zarauz. Doktoregaia. Deustuko Unibertsitatea (UD). Aitua generoaren araberako ekintzailertzan.

Letter from the Research Team

The Enterprise Research and Development Association (AIDE) (EUSKAL EKINTZAILERTZA BEHATOKIA/OBSERVATORIO VASCO DEL EMPRENDIMIENTO/BASQUE OBSERVATORY FOR ENTERPRISE, EEB/OVE) has a vision of strengthening its position as a leading observatory in measurement of enterprise in the Autonomous Community of the Basque Country (ACBC) ecosystem. Its aim is to carry out research, studies, identification of good practice, indicator analyses and trend evaluations in the field of enterprise. These actions provide understanding of the situation and trends relating to enterprise in the ACBC in general, and in Biscay in particular.

The EEB/OVE team, which comprises researchers from three Basque universities (University of the Basque Country UPV/EHU, University of Deusto and Mondragon Unibertsitatea) has seventeen years of experience and research in its project to measure the phenomenon of enterprise in the Autonomous Community of the Basque Country. In the 2020-21 year, we have gathered information from 50 economies that measure enterprise activity, business dynamics and their impact on economic growth, using the same conceptual model and methodology. As such, the EEB/OVE team has

a 16-year data set for enterprise in different countries which, in 2021, encompass 85% of global GDP and 66.6% of the world population.

The BASQUE OBSERVATORY FOR ENTERPRISE (EEB/OVE) is a key part of the research and exploration activities that take place in the field of enterprise in the Basque enterprise ecosystem, and it provides 70% of the impact indicators in the 2020 and 2024 Inter-Institutional Enterprise Plan. As a result, the EEB/OVE is a fundamental design and evaluation tool for policies that promote enterprise in the ACBC region.

The BASQUE OBSERVATORY FOR ENTERPRISE (EEB/OVE) team would like to extend its heartfelt thanks for the ongoing support it received from the Basque Government, SPRI, the Provincial Government of Biscay, the Provincial Government of Gipuzkoa, the Provincial Government of Araba and FESIDE Foundation. Their commitment to the EEB-OVE translates into a combination of partnerships between organisations that are ready to support enterprise in the Autonomous Community of the Basque Country.

Team of Researchers

María Saiz-Santos, PhD. President of the EEB-OVE. Executive Director GEM CAPV. University of the Basque Country (UPV/EHU). Expert in enterprise, public policy, spin-offs and enterprise education.
José L. González-Pernía, PhD. Secretary of the EEB-OVE. Technical Director GEM CAPV. University of Deusto (UD). Expert in the enterprise process, early internationalisation, rapid growth, technological innovation and impact of enterprising activity.

Nerea González-Eguia, PhD. Spokesperson of the EEB-OVE. University of Mondragón (MU). Expert in finance and enterprise.

Jon Hoyos-Iruarrizaga, PhD. Treasurer of the EEB-OVE. University of the Basque Country (UPV/EHU). Expert in financing start-up companies.

Iñaki Peña-Legazkue, PhD. Spokesperson of the EEB-OVE. University of Deusto (UD). Expert in business demography and local development.

David Urbano-Pulido, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Expert in institutions and enterprising activity, enterprise and economic growth, and enterprising universities.

Rebeca Martín-Diez. Doctoral candidate. University of the Basque Country (UPV/EHU). Expert in enterprising activity and circular economy.

Nathaly Pinzón-Rubio. Doctoral candidate. University of Deusto (UD). Expert in enterprising teams.

Aimar Basañez-Zulueta, Doctoral candidate. University of Mondragón (MU). Expert in innovation.

Alaitz Zabala-Zarauz. Doctoral candidate. University of Deusto (UD). Expert in gender and enterprise.

INTRODUCCIÓN



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

Aspectos Generales del proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)

El proyecto GEM es un ejemplo de cooperación internacional entre investigadores para el análisis armonizado de la actividad emprendedora. Cada año, bajo el paraguas de este proyecto, se recogen datos de decenas de países para medir la iniciativa emprendedora de la población, así como también las condiciones del entorno en el que se desarrollan los nuevos negocios. Los datos recogidos permiten publicar Informes regulares sobre emprendimiento de ámbito global, nacional, regional y local. Además, de manera puntual, con estos datos también se publican informes monográficos de carácter especial¹ sobre aspectos específicos del fenómeno emprendedor (ej., emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo, entre otros). El proyecto se inició con 10 países en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*.² Desde entonces, alrededor de 115 países han participado en las distintas ediciones del proyecto durante sus 21 años de existencia. El número de participantes en esta edición 2020-2021 es de 50 países.

El proyecto GEM ofrece datos sobre distintos aspectos fundamentales para entender el emprendimiento. En este informe se pone énfasis

sobre los siguientes aspectos:

1. Los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población adulta.
2. Los niveles de actividad emprendedora y las características de quienes emprenden.
3. Los indicios de calidad de los negocios resultantes de la actividad emprendedora.
4. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

Metodología

El modelo conceptual sobre el que descansa el proyecto GEM se muestra en la Figura i. Desde un punto de vista clásico, el crecimiento y prosperidad de las economías se ha explicado por la existencia requisitos básicos y promotores de eficiencia que contribuyen a que las empresas consolidadas exploten los recursos en condiciones favorables, con el uso de la inversión en capital y la mano de obra. Más recientemente, el capital humano se ha incluido también en los modelos de crecimiento y se ha comenzado a reconocer la importancia de la innovación y el emprendimiento en el proceso de desarrollo de las economías. El proyecto GEM se centra en el papel que tiene el emprendimiento, considerando que la habilidad de las personas para identificar y explotar oportunidades de negocio contribuye a la economía junto con la contribución que realizan las empresas consolidadas.

Las personas que identifican y explotan oportunidades de negocio actúan dentro del con-

texto específico que afecta a la innovación y el emprendimiento. Este contexto se caracteriza por unas condiciones únicas de carácter social, cultural y económico que hacen que el territorio cobre relevancia en la promoción de la actividad emprendedora.³ De esta manera, la percepción individual de oportunidades de negocio y la capacidad para llevarlas a cabo se ven moderadas por el contexto específico en el que actúan las personas. En otras palabras, en cada contexto, las percepciones y actitudes emprendedoras de la población dan lugar a diferentes resultados de actividad emprendedora o procesos de creación de negocios, con diferentes niveles de aspiraciones o indicios de calidad por parte de los negocios creados.

Para analizar las condiciones del contexto que

afecta a la innovación y el emprendimiento, el proyecto GEM recoge datos mediante una encuesta dirigida a personas expertas (NES por sus siglas en inglés); mientras que, para analizar las actitudes emprendedoras, los resultados de actividad emprendedora y los indicios de calidad de los negocios creados, los datos se recogen mediante una encuesta dirigida a la población adulta (APS por sus siglas en inglés).

Finalmente, el proyecto GEM reconoce que la actividad emprendedora no se limita sólo a la actuación individual e independiente de las personas adultas (conocida como TEA - Total Entrepreneurial Activity), sino que también emerge de la actividad emprendedora de los empleados que dependen de las empresas existentes (EEA - Entrepreneurial Employee Activity).

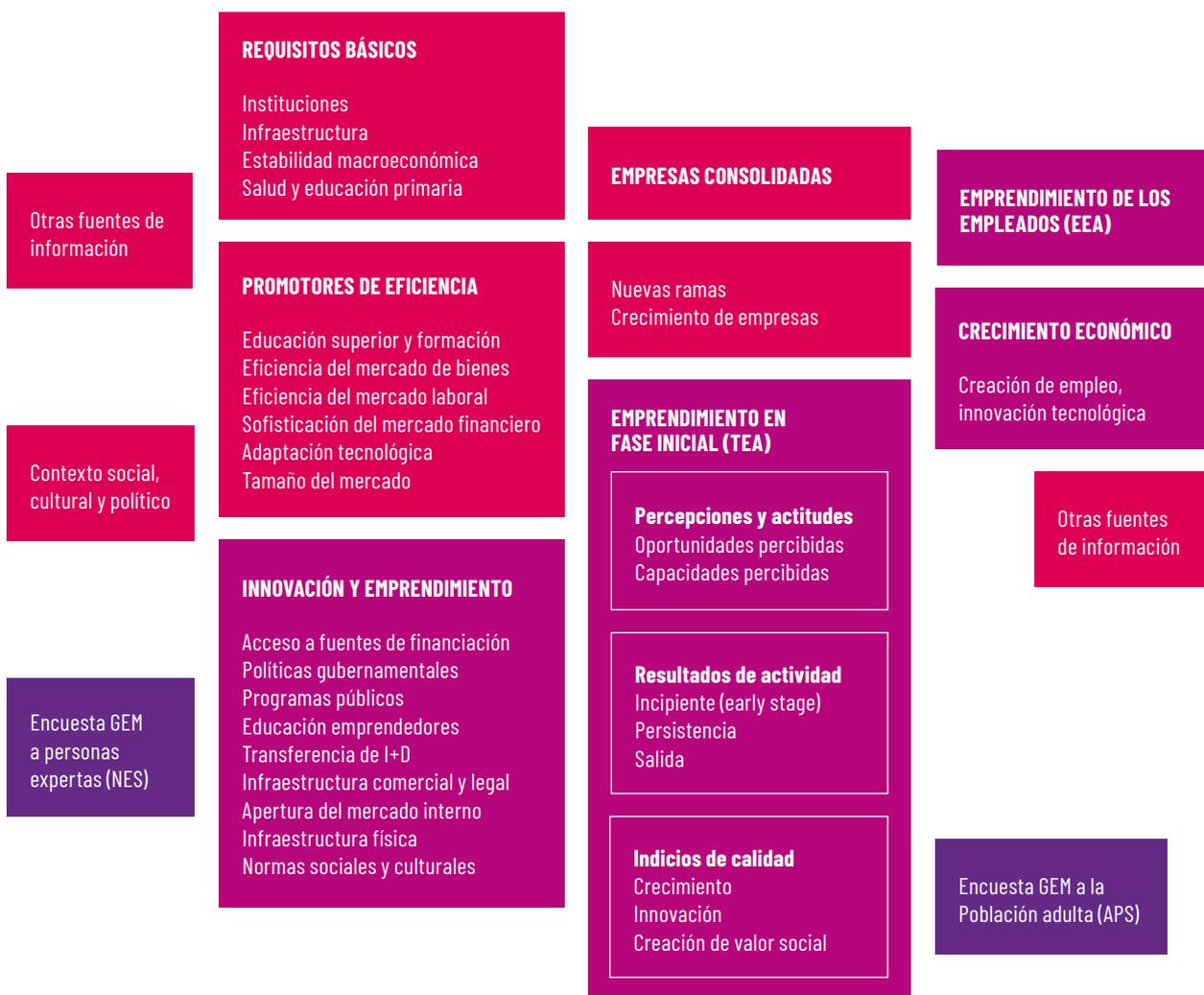


Figura i. Modelo conceptual del proyecto GEM
Fuente: GEM Global Report (Kelley et al., 2011).

TEA (TOTAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY) - PERSONAS CON EMPRESAS EN FASE INICIAL

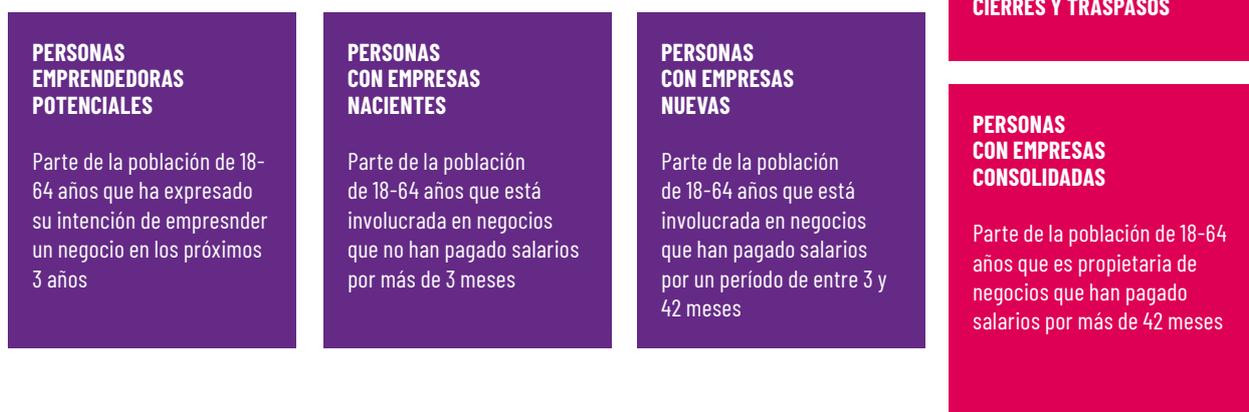


Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM.

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

Medición de la actividad emprendedora

La actividad emprendedora se concibe generalmente como un proceso de identificación, evaluación y explotación de oportunidades de negocio.⁴ Desde el punto de vista del proyecto GEM, este proceso se describe en la Figura ii. En concreto, el proyecto GEM ofrece una serie de indicadores para medir los niveles de actividad emprendedora de un territorio mediante la identificación de personas involucradas en iniciativas de negocio que se encuentran en distintas etapas del proceso emprendedor. Tales etapas comprenden el periodo en que una persona tiene la intención de emprender en el futuro próximo, el periodo en que está inmersa en la puesta en marcha de un negocio naciente, el periodo en que ya posee y gestiona un negocio nuevo, el periodo en que el negocio creado se considera establecido o consolidado, e incluso el momento en que abandona una actividad empresarial.

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

- Porcentaje de emprendedores potenciales o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en

marcha una nueva empresa en los próximos 3 años.

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

Fuentes de información

Los análisis desarrollados en los informes del proyecto GEM se basan en tres fuentes de información que se describen en la Figura iii. Las fuentes de información propias del proyecto GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS (Adult Population Survey); y la encuesta a personas expertas, denominada NES (National Experts Survey). Estas fuentes son sometidas a rigurosos controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. Además, el proyecto GEM hace uso de fuentes secundarias para completar los datos requeridos en los distintos análisis.

Las dos fuentes de datos propias del proyecto GEM nutren diversas partes del modelo conceptual y se complementan con las aportaciones de otras fuentes secundarias de validez contrastada, como por ejemplo las que ofrecen los institutos nacionales de estadística o los organismos

internacionales como el Banco Mundial o el Foro Económico Mundial, entre otros. Los datos APS y NES permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Los datos APS en particular constituyen la principal herramienta de información para obtener los indicadores resultantes de la conceptualización del proceso emprendedor que se ha descrito anteriormente. Los datos NES permiten valorar las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora.

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

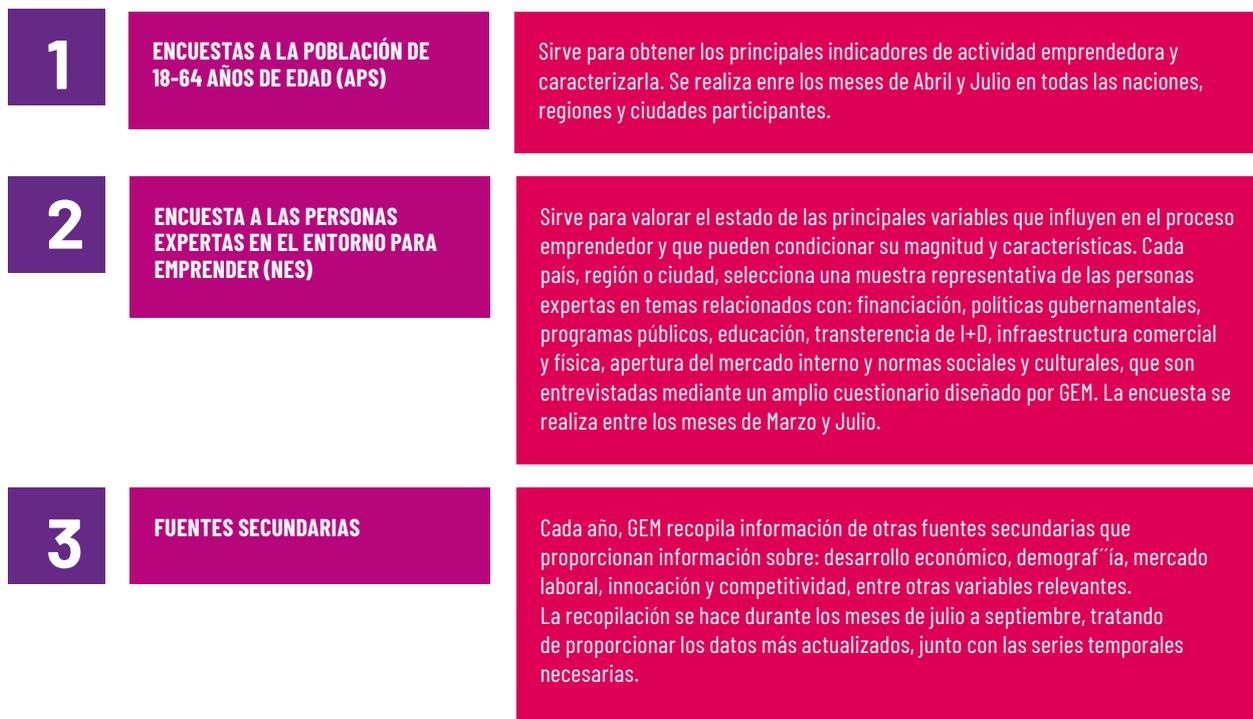


Figura iii. Fuentes de información que nutren el observatorio GEM

Resumen Ejecutivo

La Tabla 1.1. muestra un resumen de los indicadores más relevantes del Informe GEM CAPV, comparando los resultados de 2020 con los de 2019. De esta manera, se ofrece una visión general de la situación del emprendimiento en las siguientes categorías de indicadores y su evolución en el último año:

- Las percepciones de la población de 18-64 años entrevistada en la CAPV sobre los valores, actitudes, habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras.
- El porcentaje de la población de 18-

64 años involucrada en iniciativas emprendedoras en fase inicial (TEA, Total Entrepreneurial Activity), tanto total como por género

- La distribución del TEA por distintas características de los negocios identificados, considerando el valor del TEA como el 100%.
- El porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas (intra) emprendedoras (EEA, Employee Entrepreneurial Activity)
- La valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno vasco que influye en la actividad emprendedora (Escala Likert 1-5).

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, actitudes, habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2019-2020	2020-2021	Var.
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	40,1%	16,5%	▼
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	50,3%	50,0%	≈
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	55,9%	65,6%	▲
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	42,0%	35,0%	▼
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	73,8%	72,2%	▼
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	63,2%	59,6%	▼
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	61,3%	62,7%	▲
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	60,1%	55,2%	▼
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	9,6%	6,5%	▼
Ha vendido, cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses	2,5%	1,0%	▼
Ha actuado como inversor informal en los últimos tres años	3,6%	3,4%	≈
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras en los últimos 3,5 años	2019-2020	2020-2021	
TEA Total	4,7%	5,2%	≈
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,1%	5,0%	≈
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,2%	5,5%	≈
Distribución del TEA, tomado como 100%	32,2%	70,3%	
% TEA que emprende para marcar una diferencia en el mundo	40,8%	34,1%	▼
% TEA que emprende para crear riqueza o generar una renta muy alta	67,8%	33,9%	▼
% TEA que emprende para continuar una tradición familiar	4,3%	14,5%	▲
% TEA que emprende para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo	32,2%	70,3%	▲
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca o no definido	1,1%	0,9%	≈
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	7,5%	10,5%	▲
% TEA en sector construcción	5,4%	4,7%	≈
% TEA en sector servicios intensivos en conocimiento	18,2%	23,3%	▲
% TEA en sector resto de servicios	65,7%	56,6%	▼
% TEA sin empleados o no definido	57,0%	68,2%	▲

% TEA de 1-5 empleados	33,3%	22,1%	▼
% TEA de 6-19 empleados	5,4%	9,7%	▲
% TEA de 20 y más empleados	4,3%	0,0%	▼
% TEA que ofrece algún producto o servicio nuevo en todo el mundo	4,3%	2,8%	▼
% TEA que utiliza alguna tecnología o procedimiento nuevo en todo el mundo	3,2%	0,9%	▼
% TEA en sector de media o alta tecnología	5,4%	9,8%	▲
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	21,7%	19,9%	▼
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas(intra)empresariales	2019-2020	2020-2021	Var.
Población que ha desarrollado/liderado iniciativas(intra)empresariales en los últimos 3 años	1,7%	0,4%	▼
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas(intra)empresariales	1,4%	0,4%	≈
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor vasco	2019-2020	2020-2021	Var.
National Entrepreneurship Context Index (NECI)	5,0	5,0	▲
Financiación para emprendedores	3,0	3,0	≈
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,1	3,2	≈
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,9	2,9	≈
Programas gubernamentales	3,4	3,5	≈
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,3	2,2	≈
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	3,2	3,0	≈
Transferencia de I + D	3,0	2,9	≈
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,4	3,4	≈
Dinámica del mercado interno	2,9	2,8	≈
Barreras de acceso al mercado interno	2,8	3,0	≈
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	4,0	3,9	≈
Normas sociales y culturales	2,7	2,9	≈

Tabla 1.1. Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Comparación entre 2019-20 y 2020-21.

Fuente: GEM CAPV (APS y NES, 2020-2020 y 2020-2021). *Notas: El símbolo "≈" denota que de un año a otro el valor es aproximadamente igual o que no cambia más de 1 punto porcentual (o más de 0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno).

Resumen Ejecutivo

Valores, actitudes emprendedoras y actividad emprendedora en la CAPV

- La observación de oportunidades para emprender por parte de la población vasca desciende significativamente en 2020-2021 (16,5%).
- El miedo a fracasar se eleva. El 65% de la población vasca transmite ese temor.
- Se mantiene el nivel de capacidad percibida para emprender (conocimientos y habilidades).
- El nivel de actividad emprendedora resiste a la crisis del Covid, con un leve avance con respecto al ejercicio anterior. El 5,25% de la población vasca tiene una empresa de menos de 3,5 años de vida.
- Las intenciones de la población de crear nuevas empresas en los tres próximos años en la CAPV se reducen.
- También desciende dos puntos el porcentaje de población vasca con empresas consolidadas, así como la actividad intraemprendedora.

Perfil y motivaciones de la persona emprendedora vasca

- La edad media para emprender en Euskadi continúa siendo 40 años, tanto para hombres, como para mujeres.
- Las diferencias de género en la creación empresarial son muy ajustadas: 52,4% de emprendedores varones y un 47,6% de emprendedoras.
- Más del 60% de las personas emprendedoras vascas tienen un nivel de educación superior y post-universitaria y parten de un nivel de renta un tercio superior.
- El perfil de las personas que pretenden emprender en los próximos 3 años en la CAPV tiene las siguientes características: 36 años de media; 51,7% de varones y 48,3% son mujeres; un 60% tienen educación superior y post-universitaria; pero solo el 36,3% tienen rentas de partida medio-altas.
- Las personas con empresa consolidada presentan una edad media de 51 años. Las empresarias consolidadas 52% superan por primera vez a los empresarios 48%.
- La motivación principal del colectivo emprendedor vasco es ganarse la vida, por falta de empleo alternativo. Un cambio muy relevante con respecto al año pasado, en el que la principal motivación era generar riqueza o una renta muy alta.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

- Desciende el nivel de recursos financieros utilizados o requeridos para emprender respecto al año anterior. Por término medio, se ha situado en 15.000 euros.
- El capital promotor o ahorros personales sigue siendo el recurso más habitual. El 56% de las personas emprendedoras solo han usado esta opción.

- Uno de cada cuatro proyectos ha accedido a financiación bancaria y aquellos que lo han hecho, cubren el 64% de sus necesidades financieras. La consolidación del proyecto en el tiempo favorece el acceso a la financiación bancaria.
- La tasa de personas inversoras informales en la CAPV, 3,4%, es inferior a la de actividad emprendedora, 5,2%. De entre quienes invierten, se observa un aumento notable del segmento de inversión profesionalizada/business angels (8,2%).

Actividad económica, empleo, innovación e internacionalización

- Desciende el peso relativo de los negocios que ofrecen servicios básicos y cobran un mayor protagonismo los servicios intensivos en conocimiento y la industria, energía y saneamiento.
- Desciende significativamente la actividad emprendedora generadora de empleo, y se reduce a 0% la creación de empleo de impacto, más de 20 empleados.
- Por el contrario, los empresarios/as consolidados/as han aumentado el número medio de puestos de trabajo creados (de 12,7 a 16,3).
- Las expectativas de creación de empleo a futuro por parte del colectivo emprendedor también se han visto resentidas.
- Ha aumentado la proporción de proyectos con algún grado de novedad en producto (32,8%) y sigue siendo notablemente mayor que en las consolidadas (16,7%). No obstante, descende el peso de los niveles de innovación más radicales (producto, procesos y tecnologías utilizadas).
- Ha descendido la orientación internacional del emprendimiento vasco, si bien, en este caso también es superior al dato en el segmento consolidado.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

- Tendencia clara de fortalecimiento y expansión del ecosistema de emprendimiento, con condiciones del entorno emprendedor estables respecto a años anteriores.
- Las condiciones que más favorecen el emprendimiento en la CAPV son: el acceso a infraestructuras físicas y de servicios, los programas

gubernamentales, y el acceso a la infraestructura profesional y comercial.

- Las condiciones que menos favorecen el emprendimiento son: la falta de educación emprendedora en los niveles de primaria y secundaria y, la dinámica del mercado interno.
- El promedio de las valoraciones del entorno emprendedor en la CAPV está por encima de la media regional de España y de Unión Europea.

Egikaritze-laburpena

Balioak, ekintzailtza-jarrerak eta ekintzailtza-jarduera EAEn

- Euskadiko biztanleen ekiteko aukeren behaketak behera egin du nabarmen 2020-2021 aldian (% 16,5).
- Porroterako beldurrak gora egin du. Euskadiko biztanleen % 65ek beldur hori dute.
- Ekiteko hautemandako gaitasun-maila mantendu da (ezagutzak eta trebetasunak).
- Ekintzailtza-jardueraren mailak aurre egin dio COVID-19aren krisiari, eta aurrera egin du aurreko ekitaldiari begira. Euskadiko biztanleen % 5,25ek 3,5 urtetik beherako enpresa bat dute.
- Behera egin dute hurrengo hiru urteetan EAEn enpresa berriak sortzeko asmoek.
- Enpresa finkatuak dituzten Euskadiko biztanleen ehunekoak ere behera egin du bi puntutan, baita barneko ekintzailtza-jarduerak ere.

oso txikiak dira: gizonak ekintzaileen % 52,4 ordezkatzeko dute, eta emakumeek % 46,6.

- Euskadiko ekintzaileen % 60 baino gehiagok goi-mailako eta unibertsitate osteko hezkuntza-maila dute, eta errenta-maila heren bat handiagoa da.
- Hurrengo 3 urteetan EAEn ekin nahi duten pertsonen profilak ezaugarri hauek ditu: Batez besteko adina 36 urtekoa; % 51,7 gizonak eta % 48,3 emakumeak; % 60 goi-mailako eta unibertsitate osteko hezkuntzarekin; soilik % 36,3k dituzte hasiera errenta erdi-handiak.
- Enpresa finkatua duten pertsonen batez besteko adina 51 urtekoa da. Emakumezko enpresari finkatuek (% 52) gizonak gaingitu dituzte lehen aldiz (% 48).
- Euskadiko ekintzaileen kolektiboaren motibazio nagusia bizimodua ateratzea da, bestelako enplegurik ez dutelako. Aurreko urteari begira aldatu egin da hori, motibazio nagusia aberastasuna edo errenta oso handia sortzea baitzen.

Euskadiko ekintzailearen profila eta motibazioak

- Euskadin ekiteko batez besteko adinak 40 urtekoa izaten jarraitzen du, bai gizonentzat eta bai emakumeentzat.
- Enpresak sortzerakoan, genero-aldeak

Ekintzailtza-prozesuaren finantzazioa EAEn

- Behera egin du ekiteko erabilitako edo eskatutako finantza-baliabideen mailak

aurreko urteari begira. 15.000 eurokoa da orain.

- Kapital sustatzailea edo aurrezki pertsonalek ohiko baliabidea izaten jarraitzen dute. Ekintzaileen % 56k soilik aukera hori erabili dute.
- Lau proiektutik batek bankuko finantzaketa lortu du, eta lortu ez dutenek euren finantza-beharren % 64 estaltzen dute. Proiektua denboran finkatzeak bankuko finantzaketa lortzea errazten du.
- EAEko inbertitzaile informalen tasa, % 3,4, ekintzaitza-jarduerarena baino txikiagoa da (% 5,2). Inbertitzen dutenen artean inbertsio profesionalizatua/ business angels segmentuaren gorakada nabarmena hauteman da (% 8,2).

Jarduera ekonomikoa, enplegua, berrikuntza eta nazioartekotzea

- Behera egin du oinarritzko zerbitzuak eskaintzen dituzten negozioen pisu erlatiboak, eta protagonismo handiagoa hartu dute ezagutza, industria, energia eta saneamenduko zerbitzu intentsiboak.
- Behera egin du nabarmen enplegua sortzeko ekintzaitza-jarduerak, eta % 0ra murriztu da eragin-enpleguaren sorrera, 20 langile baino gehiagotan.
- Bestalde, enpresari finkatuek handitu egin dute sortutako lanpostuen batez besteko kopurua (12,7tik 16,3ra).
- Ekintzaileen kolektiboak etorkizunean enplegua sortzeko dituen

aurreikuspenek ere behera egin dute.

- Gora egin du produktuan berrikuntza-mailaren bat duten proiektuen proportzioak (% 32,8), eta finkatueta baino nabarmen handiagoa izaten jarraitzen du (% 16,7). Hala ere, behera egin du berrikuntza-maila erradikalenen pisuak (produktua, prozesuak eta erabilitako teknologiak).
- Behera egin du Euskadiko ekintzaitzaren nazioarteko orientazioak, baina kasu honetan jarraipen finkatuaren datua baino handiagoa da.

EAEen ekiteko baldintzak ingurunean

- Ekintzaitza-ekosistema indartu eta hedatzeko tendentzia argia, ekintzaitza-ingurunearen baldintzak egonkorak direlarik aurreko urteekin alderatuta.
- EAEen ekintzaitza gehien ahalbidetzen duten baldintzak hauek dira: azpiegitura fisikoen eta zerbitzuen sarbidea, gobernu-programak eta azpiegitura profesional eta komertzialerako sarbidea.
- Ekintzaitza gutxien ahalbidetzen duten baldintzak hauek dira: ekintzaitza-hezkuntzaren falta Lehen eta Bigarren Hezkuntzan eta barne-merkatuaren dinamika.
- EAEko ekintzaitza-ingurunearen balorazioen batezbestekoa Espainiakoa eta Europar Batasuneko batezbestekoa baino handiagoa da.

Executive Summary

Values, entrepreneurial attitudes and entrepreneurial activity in the Autonomous Community of the Basque Country

- Identification of entrepreneurial opportunities by the Basque population

has decreased significantly in 2020-2021 (16.5%).

- There is greater fear of failure. 65% of the Basque population carries this fear.
- The perceived ability to start a business remains at the same level (knowledge

and skills).

- The level of entrepreneurial activity has resisted the Covid crisis, slightly increasing compared with the previous financial year. 5.25% of the Basque population have a business which is under 3.5 years old.
- The population of the Autonomous Community of the Basque Country has fewer intentions to create new businesses over the next three years.
- The percentage of the Basque population with consolidated businesses and who undertake intrapreneurial activity has dropped by two points.

Profile and motivations of the Basque entrepreneur

- The average age for starting a business in the Basque Country continues to be 40 years, for both men and women.
- There are very slight differences in terms of the gender of entrepreneurs: 52.4% are male, and 46.6% are female.
- More than 60% of Basque entrepreneurs have completed higher and post-university education and have a starting income which is a third higher.
- The profile of people intending to start a business over the next 3 years in the Autonomous Community of the Basque Country is as follows: average age 36 years; 51.7% are male and 48.3% are female; 60% have completed higher and post-university education; only 36.3% have mid to high starting income.
- Those with a consolidated business have an average age of 51 years. The percentage of female established entrepreneurs (52%) exceeds the percentage of male entrepreneurs (48%) for the first time.
- The main motivation of the Basque entrepreneurial collective is to earn a living, on account of a lack of alternative

employment. This is a significant change from the previous year, when the main motivation was to generate wealth or very high income.

Funding for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country

- The level of financial resources used or needed to start a business compared with the previous year is lower. On average, this is around 15,000 euros.
- Developer capital or personal savings remain the standard source of funds. 56% of entrepreneurs have used this option only.
- One in four projects have accessed bank finance. In these cases, said funding meets 64% of the project's financial needs. Consolidation of the project over time supports access to bank finance.
- The rate of informal investors in the Autonomous Community of the Basque Country (3.4%) is lower than the level of entrepreneurial activity (5.2%). Among those who invest, there is a sizeable increase in the business angel segment (8.2%).

Economic activity, employment, innovation and internationalisation

- The relative weight of businesses offering basic services is lower. Knowledge-intensive services and industry, energy and sanitation play a greater role.
- There has been a significant decrease in entrepreneurial activity that generates employment. Creation of impact employment (more than 20 employees) has dropped to 0%.
- In contrast, established entrepreneurs have increased the average number of posts created (from 12.7 to 16.3).

- Future job creation expectations among the entrepreneurial collective have also suffered.
- The proportion of projects with some degree of product novelty has increased (32.8%) and is notably higher than in the consolidated segment (16.7%). However, the weight of businesses with more radical innovations (product, processes and technologies used) has decreased.
- The international outlook of Basque entrepreneurship has decreased, though is greater than in the consolidated segment.

Environmental conditions for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country

- There is a clear trend towards strengthening and expanding the entrepreneurial ecosystem, with stable conditions in the entrepreneurial environment compared with previous years.
- The most favourable conditions for entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country are access to physical and service infrastructure, government programmes, and access to professional and commercial infrastructure.
- The least favourable conditions for entrepreneurship are lack of entrepreneurial education in primary and secondary schools, and internal market dynamics.
- The average assessment of the entrepreneurial environment in the Autonomous Community of the Basque Country is above that for Spain and the European Union average.

1.

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO



Esta primera parte del Informe GEM CAPV 2020-2021, ofrece un análisis de los diferentes aspectos del fenómeno emprendedor en el ecosistema vasco, así como una comparación internacional y regional, dentro del Estado español.

Este capítulo se divide en los siguientes sub-apartados:

1. Valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV.
2. Indicadores clave del emprendimiento vasco: actividad emprendedora, motivaciones, perfil de las personas emprendedoras y financiación.
3. Perfilado de iniciativas emprendedoras o indicios de calidad: sector de actividad, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación y orientación internacional.

Para finalizar, se presentan las conclusiones principales y un anexo metodológico.

Los avances en la investigación del fenómeno emprendedor aportan cada año nuevos datos que nos permiten nutrir las métricas sobre la evolución histórica y elaborar una concreta descripción acerca de la prevalencia de los valores, percepciones y actitudes emprendedoras de la población vasca.

El proyecto GEM es la herramienta a través de la cual se recopila toda la información y los datos necesarios para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor y nos permiten conocer su evolución en el tiempo y hacer un mejor diagnóstico de la situación actual.

Percepciones sobre actitudes y cultura emprendedora de la población vasca de 18-64 años

La teoría económica clásica describe que la decisión de emprender viene tomada de una manera racional en la cual los individuos disponen de toda la información posible y comparan las alternativas que tienen para tomar la decisión de emprender o de buscar otras alternativas laborales.

Sin embargo, este enfoque se ha completado con otro, proveniente de la psicología y la sociología, en el cual los valores, las percepciones y las actitudes que adoptan los individuos resultan de suma importancia en el fenómeno emprendedor. En un contexto tan variable como el actual, en el cual nadie cuenta con toda la información que se requiere para adoptar dicha decisión de forma totalmente racional, esas percepciones y actitudes ante el fenómeno emprendedor requieren de un exhaustivo y continuo análisis y seguimiento. Es, por tanto, de suma importancia, conocer qué actitudes son favorables para que las personas emprendan.

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

En la edición GEM 2019-2020 se introdujeron nuevas variables con relación a los valores y

Percepciones que impulsan

En los próximos seis meses, habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área en que usted vive.

Usted tiene el conocimiento, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha o iniciar un nuevo negocio.

La gente piensa que usted tiene una alta capacidad para la innovación.

Cada decisión que usted toma forma parte de su plan de carrera profesional a largo plazo.

Percepciones que limitan

Usted no pondría en marcha un negocio por miedo a que pudiese fallar.

Usted, raramente ve oportunidades de negocio, incluso a pesar de conocer y estar bien informado en su área de conocimiento.

Incluso cuando usted ve una oportunidad de negocio rentable, rara vez toma una iniciativa.

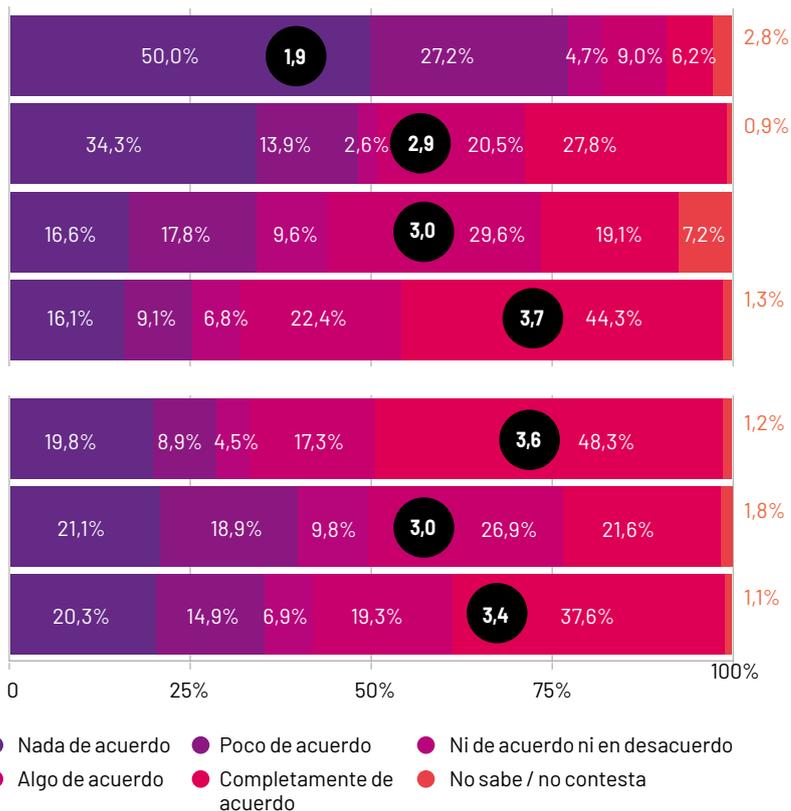


Gráfico 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, 2020-2021

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

	% de la población de 18-64 años		
	involucrada en el proceso emprendedor	no involucrada en el proceso emprendedor	total (involucrada + no involucrada)
IMPULSORES			
Percibe que hay oportunidades para emprender en los próximos seis meses	20,3%	16,0%	16,5%
Percibe que tiene los conocimientos y habilidades para emprender	80,7%	46,2%	50,0%
Percibe que los demás le ven como una persona innovadora	72,8%	56,8%	58,6%
Percibe que sus decisiones forman parte de un plan de carrera	77,5%	53,8%	72,7%
Conoce a alguien que ha emprendido los últimos dos años	53,1%	32,8%	35,0%
LIMITANTES			
Percibe que no emprendería por miedo a fracasar	52,6%	67,2%	65,6%
Percibe que, incluso siendo una persona experta, es raro que vea oportunidades	49,5%	55,5%	54,8%
Percibe que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro que tome la iniciativa de actuar sobre ella	54,6%	62,7%	61,8%

Tabla 1.1.1. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender, en función de su involucración en el proceso emprendedor, 2020-2021.

actitudes de la población en torno al emprendimiento. En concreto, desde dicha edición se analizan 8 indicadores que pueden agruparse según su naturaleza impulsora o limitante de la actividad emprendedora.

Entre los indicadores considerados como impulsores, se encuentran los siguientes:

1. La percepción de que hay oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.
2. La percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para emprender un negocio.
3. La percepción de que se dispone de capacidad para innovar, o talento innovador reconocido por terceros.
4. La percepción de que cada decisión se toma como parte de un plan de carrera profesional, con visión de largo plazo.
5. La percepción de que se conoce a otras personas emprendedoras que sirven como modelos de referencia.

Por el contrario, los indicadores considerados como limitantes son:

6. La percepción de que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender.
7. La percepción de que, incluso siendo una persona experta en un determinado campo, es raro ver oportunidades, o se tiene incapacidad para identificar oportunidades.
8. La percepción de que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro actuar sobre la misma, o incapacidad para explorar oportunidades.

El Gráfico 1.1.1. muestra la percepción de la población vasca en general sobre sus valores y actitudes para emprender. El factor impulsor más débil, es la percepción de oportunidades en los próximos 6 meses. Este factor desciende significativamente respecto al dato del año anterior. Por el contrario, el que se presenta con mayor fortaleza es la percepción de que con cada de-

ciación que el individuo toma, forma parte de la planificación de su carrera profesional con visión de largo plazo. Esta percepción repunta ligeramente respecto al año anterior.

Entre los factores limitantes destaca el miedo al fracaso, cuyo índice se eleva respecto al dato del año anterior. Le siguen la incapacidad que percibe la población vasca para materializar o explotar la percepción de oportunidades de negocio, con valores similares a los del año precedente.

En cuanto al análisis de los datos, en función de la involucración o no de los individuos en el proceso emprendedor, la Tabla 1.1.1. nos indica que la población vasca involucrada en actividades emprendedoras percibe que posee los valores y las actitudes necesarias para emprender en mayor medida que los no involucrados en actividades de emprendimiento. La población vasca involucrada en el proceso emprendedor percibe además el emprendimiento como una decisión que forma parte de un plan de carrera, en mayor proporción que la no involucrada.

Los datos entre los impulsores apenas varían respecto a la edición anterior, salvo en la percepción de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, que desciende bruscamente, en ambos casos, probablemente como consecuencia de la crisis económica derivada de la pandemia mundial generada por el Covid-19.

En cuanto a los factores limitantes, vemos que ha habido una variación significativa que modifica el "orden" respecto a la edición anterior: la percepción de no emprender por el miedo al fracasar se incrementa significativamente, tanto en la población involucrada en el proceso emprendedor (53%, frente al 39% de la edición anterior), como en la no involucrada (67%, frente al 58% de la edición anterior). La diferencia sobre la percepción de este factor limitante, entre la población involucrada y la no involucrada, sigue siendo muy significativa, aunque menor que la que se dio el año anterior.

Para finalizar, indicar a modo de resumen, que

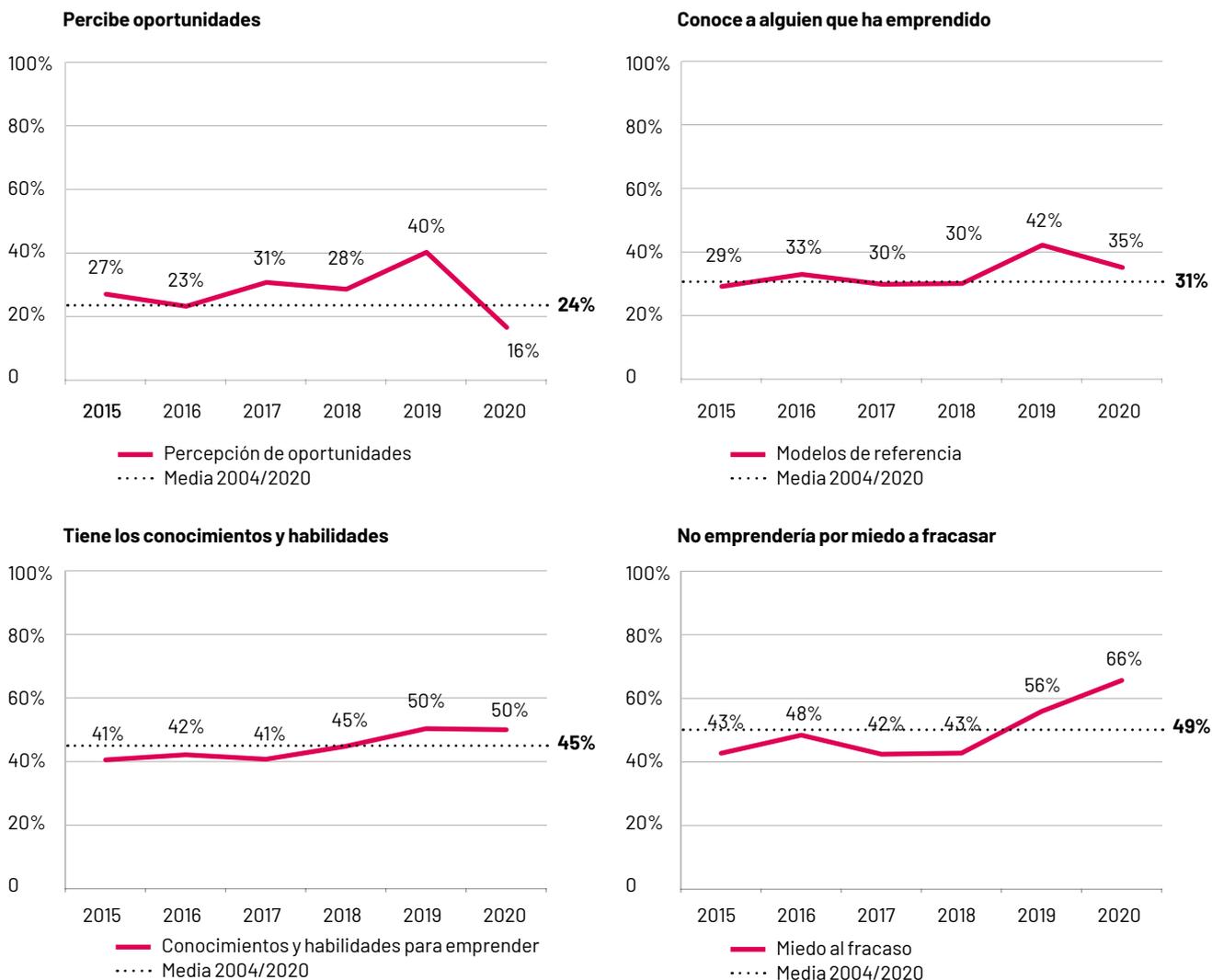


Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de los valores y actitudes para emprender, 2015-2020. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

	% de la población de 18-64 años					
	involucrada en el proceso emprendedor			no involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
IMPULSORES						
Percibe que hay oportunidades para emprender en los próximos seis meses	24,3%	16,2%	20,3%	16,8%	15,1%	16,0%
Percibe que tiene los conocimientos y habilidades para emprender	84,0%	77,4%	80,7%	50,3%	41,9%	46,2%
Percibe que los demás le ven como una persona innovadora	71,7%	74,1%	72,8%	59,3%	54,3%	56,8%
Percibe que sus decisiones forman parte de un plan de carrera	78,3%	76,6%	77,5%	73,6%	70,4%	72,0%
Conoce a alguien que han emprendido los últimos dos años	57,2%	48,9%	53,1%	35,0%	30,6%	32,8%
LIMITANTES						
Percibe que no emprendería por miedo a fracasar	48,6%	56,6%	52,6%	65,6%	68,8%	67,2%
Percibe que, incluso siendo una persona experta, es raro que vea oportunidades	48,9%	50,1%	49,5%	56,5%	54,6%	55,5%
Percibe que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro que tome la iniciativa de actuar sobre ella	60,6%	48,6%	54,6%	64,3%	61,1%	62,7%

Tabla 1.1.2. Percepción de la población vasca sobre sus valores y actitudes para emprender desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

tal y como ocurría en la edición anterior, la población vasca involucrada en el proceso emprendedor muestra una mayor valoración de las percepciones consideradas como impulsoras que la población no involucrada, contrariamente a lo que ocurre con las percepciones limitantes.

El Gráfico 1.1.2. nos muestra la evolución de los últimos 5 años de los 4 indicadores de los que se dispone información histórica. Tras los evidentes incrementos que tuvieron todos ellos el año anterior, la crisis económica generada por la pandemia mundial ha reducido drásticamente la percepción de oportunidades y el hecho de conocer a alguna persona que haya emprendido durante los últimos dos años. Este decremento se produce principalmente por la reducción en la parte de la población no involucrada en el proceso emprendedor, ya que vemos que el dato correspondiente al de la población involucrada en el proceso emprendedor, se ha incrementado ligeramente. Como ya avanzábamos, el impulsor sobre la percepción de tener los conocimientos y habilidades para emprender se ha estabilizado, tras ligeros incrementos registrados desde el 2015.

Tras el análisis de las series históricas, el dato más significativo es el del miedo al fracaso, que se incrementa año tras año sustancialmente, durante los últimos tres años, situándolo en el valor más alto que GEM CAPV ha recogido en sus últimos diecisiete años. La coyuntura 2020-2021 es un obstáculo para emprender para el 66% de la población vasca.

Valores y actitudes para emprender desde una perspectiva de género

La Tabla 1.1.2. muestra el análisis de valores y actitudes para emprender, teniendo en cuenta la perspectiva de género. Los datos nos muestran diferencias si los analizamos desde dos segmentos de población diferentes: la involucrada y la no involucrada en actividades emprendedoras.

Dentro de la población involucrada en el proceso emprendedor, hombres y mujeres muestran valores similares, siendo las diferencias más signi-

ficativas una mayor percepción de ser considerada como una persona innovadora y una menor percepción de oportunidades en el caso de las mujeres, en cuanto a factores impulsores. En el caso de las percepciones limitantes, existe un mayor miedo al fracaso y una menor iniciativa a emprender en el caso de las mujeres.

Dentro de la población no involucrada en el proceso emprendedor, las percepciones impulsoras son más prevalentes entre los hombres que entre las mujeres. Existen diferencias significativas en todos los indicadores de percepciones impulsoras en el caso de las mujeres. Lo mismo ocurre, pero en menor porcentaje en los factores limitantes.

Como indicadores a destacar concluimos que los hombres se muestran menos afectados por la percepción del temor al fracaso a la hora de emprender, que las mujeres, aunque en ambos casos se ha visto sustancialmente incrementado este dato, respecto al del año anterior. El incremento crece en la misma proporción en ambos géneros.

La percepción del temor al fracaso es el factor limitante más importante en el caso de las mujeres, mientras que, en el caso de los hombres, lo es la percepción de que, incluso habiendo visto una oportunidad, es raro tomar la iniciativa de actuar en materia de emprendimiento. Este factor limitante se ha incrementado, aunque en una mayor proporción entre la población involucrada en el proceso emprendedor que en el que no lo está y en la misma proporción en ambos géneros.

Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento

En este apartado, analizaremos las siguientes variables en la población en general:

1. la percepción de que en el territorio hay preferencia por la equidad en las condiciones de vida,
2. la percepción de que en el territorio dedicarse a emprender puede ser

- considerado como una buena opción profesional,
- 3. la percepción de que en el territorio la persona emprendedora disfruta de un buen estatus socioeconómico,
- 4. la percepción de que los medios de comunicación contribuyen a la difusión del éxito de las iniciativas emprendedoras,
- 5. la percepción de que en el territorio hay facilidad para iniciar un negocio y
- 6. la percepción de que en el territorio es común ver empresas con una orientación social.

De igual forma, profundizaremos en el análisis de estas percepciones, teniendo en cuenta si la población está o no involucrada en actividades emprendedoras, ampliando dicho análisis a la perspectiva de género.

El Gráfico 1.1.3 muestra que la mayor parte de la población vasca no observa que la creación empresarial sea una tarea sencilla. Es el indicador que recibe la menor valoración, seguido del compromiso empresarial en los problemas so-

ciales. Los resultados del Gráfico 1.1.3 muestran valores inferiores en todas las variables respecto del año pasado. El único indicador que muestra una leve mejora es la deseabilidad percibida de la población de tener un nivel de vida similar. De hecho, es el indicador que recibe la mayor valoración.

La Tabla 1.1.3 muestra que la población no involucrada en actividades emprendedoras tiene una consideración más favorable de los valores sociales y cultura del emprendimiento en el País Vasco que la población emprendedora. La única excepción es la percepción sobre el compromiso social de las empresas que recibe mayor valoración entre el colectivo emprendedor. Las mayores diferencias entre los dos colectivos se centran, en primer lugar, en una mejor consideración del emprendimiento como una buena opción profesional, y en segundo lugar, en una favorable percepción del emprendimiento de éxito para lograr un buen estatus social y económico, entre el colectivo no emprendedor. En ambos casos, más del 60% de la población no emprendedora considera favorablemente el emprendimiento como carrera profesional y sus resulta-

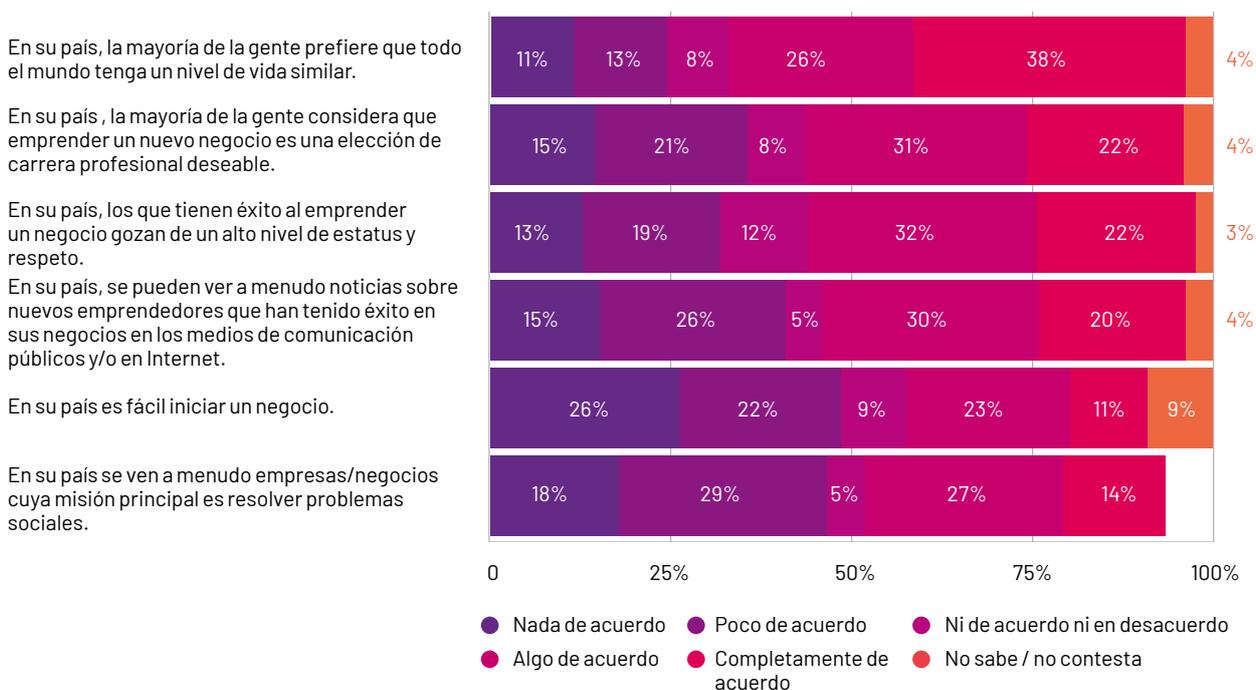


Gráfico 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

	% de la población de 18-64 años		
	involucrada en el proceso emprendedor	no involucrada en el proceso emprendedor	total (involucrada + no involucrada)
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	70,6%	72,4%	72,2%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	50,2%	60,8%	59,6%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	50,7%	64,2%	62,7%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	54,8%	55,3%	55,2%
Considera que es fácil emprender un negocio en donde vive	38,9%	41,0%	40,8%
Considera que a menudo se ven empresas o negocios con una misión social	49,9%	46,7%	47,1%

Tabla 1.1.3. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, en función de su involucración en actividades emprendedoras, 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

dos cuando se emprende de manera exitosa.

En el Gráfico 1.1.4. se muestra la evolución de los indicadores de percepción de la población sobre los valores sociales y contexto cultural durante los últimos 5 años. El año pasado se inició la medición de dos nuevos indicadores que analizan si la población percibe que existen los medios y facilidades para la creación de empresas y el compromiso social. Es por ello, que en los gráficos sólo se analiza la evolución del resto de los 4 indicadores de los que sí se dispone de información histórica. Cada uno de estos cuatro indicadores es complementado con la media obtenida durante toda la serie histórica de las que se disponen datos, es decir, de los últimos 17 años.

Respecto al año anterior, cabe destacar que descienden los valores de todos los indicadores, salvo el de la percepción de que la mayoría de la población considera que emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico, el cual se incrementa ligeramente, situándose muy por encima de la media, durante los dos últimos años. En el caso de la percepción de que la sociedad vasca prefiere que haya equidad en los estándares de vida y que el emprendimiento se considere una buena opción profesional disminuyen hasta situarse muy próximos a la media. El correspondiente al de la difusión del emprendimiento

en medios de comunicación, a pesar de haber disminuido considerablemente respecto al año anterior, se sitúa ligeramente por encima de la media de los últimos 17 años.

En todo caso, los cuatro indicadores, se encuentran por encima de la media de los últimos 17 años. El reto consiste en cómo lograr que una mejor sensibilización anime a que las ideas emprendedoras pasen a transformarse en negocios viables que aporten valor económico y social. Todavía existe un margen de mejora para alcanzar una mayor actitud y aptitud emprendedora de la población vasca.

Para finalizar, la Tabla 1.1.4 nos ofrece las diferencias de género en los indicadores de percepción de la población vasca sobre la cultura y su efecto en la actividad emprendedora.

El colectivo emprendedor de sexo masculino es algo más optimista en su valoración del contexto cultural vasco para emprender. Las diferencias de género más abultadas se encuentran en la facilidad percibida para generar nuevos negocios y el compromiso empresarial con causas sociales. Las dos variables que ofrecen una tendencia contraria, no muestran diferencias significativas.

En la población no involucrada en emprendi-

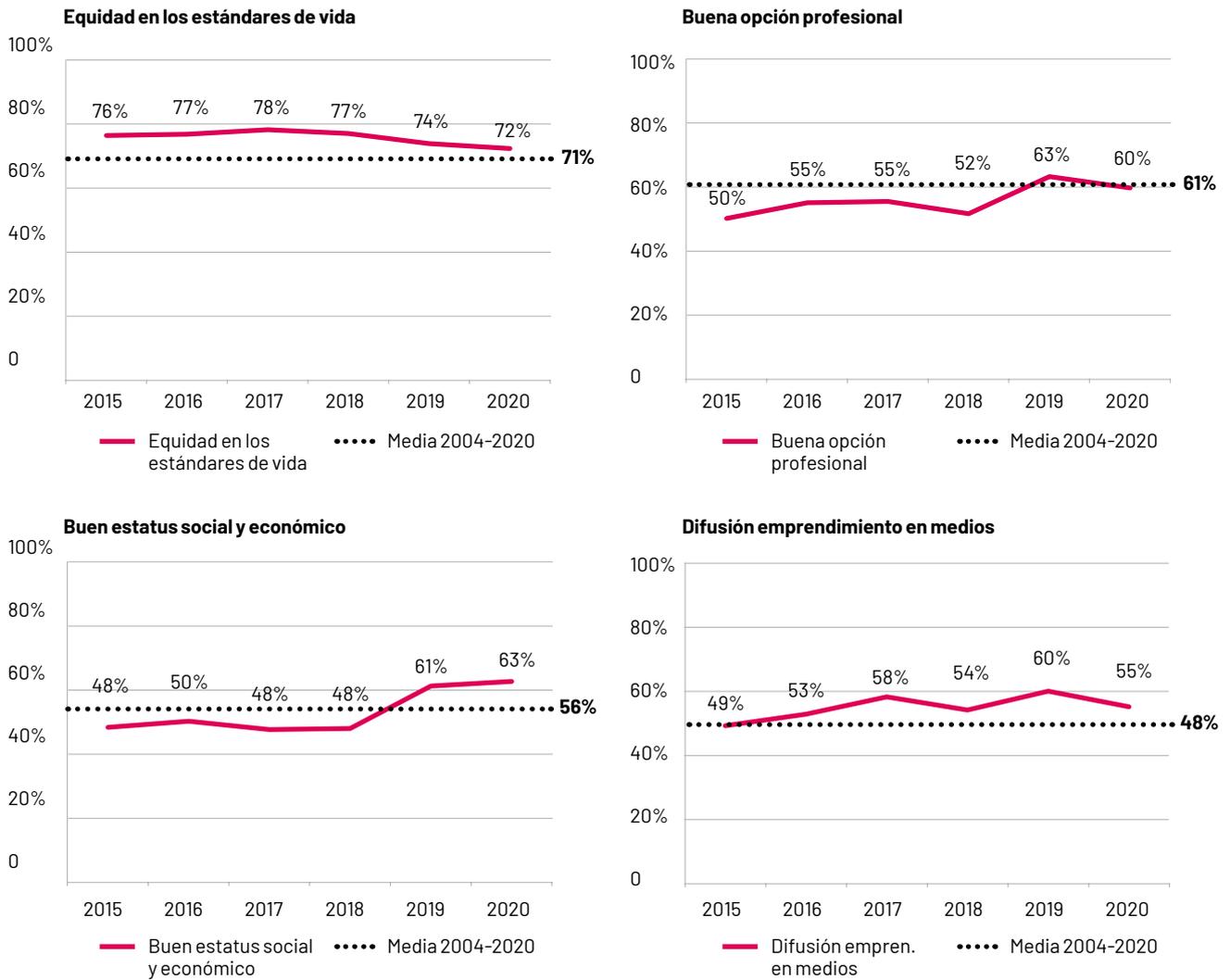


Gráfico 1.1.4. Evolución de la percepción de la población sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento, 2015-2020. Fuente: GEM CAPV(APS, 2020).

	% de la población de 18-64 años					
	involucrada en el proceso emprendedor			no involucrada en el proceso emprendedor		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Considera que la mayoría de la población prefiere que haya equidad en los estándares de vida	71,4%	69,7%	70,6%	70,4%	74,6%	72,4%
Considera que para la mayoría de la población emprender es una buena opción profesional	49,8%	50,6%	50,2%	61,7%	59,8%	60,8%
Considera que para la mayoría de la población emprender con éxito brinda un buen estatus social y económico	49,9%	51,6%	50,7%	66,2%	62,1%	64,2%
Considera que a menudo se difunden noticias sobre emprendedores exitosos en los medios de comunicación	55,6%	53,9%	54,8%	57,8%	52,7%	55,3%
Considera que es fácil emprender un negocio en donde vive	43,8%	33,8%	38,9%	43,5%	38,5%	41,0%
Considera que a menudo se ven empresas o negocios con una misión social	54,8%	44,8%	49,9%	48,1%	45,3%	46,7%

Tabla 1.1.4. Percepción de la población vasca sobre sus valores sociales y cultura de emprendimiento desde la perspectiva de género, en función de su involucración en emprendimiento, 2020-2021. Fuente: GEM CAPV(APS, 2020).

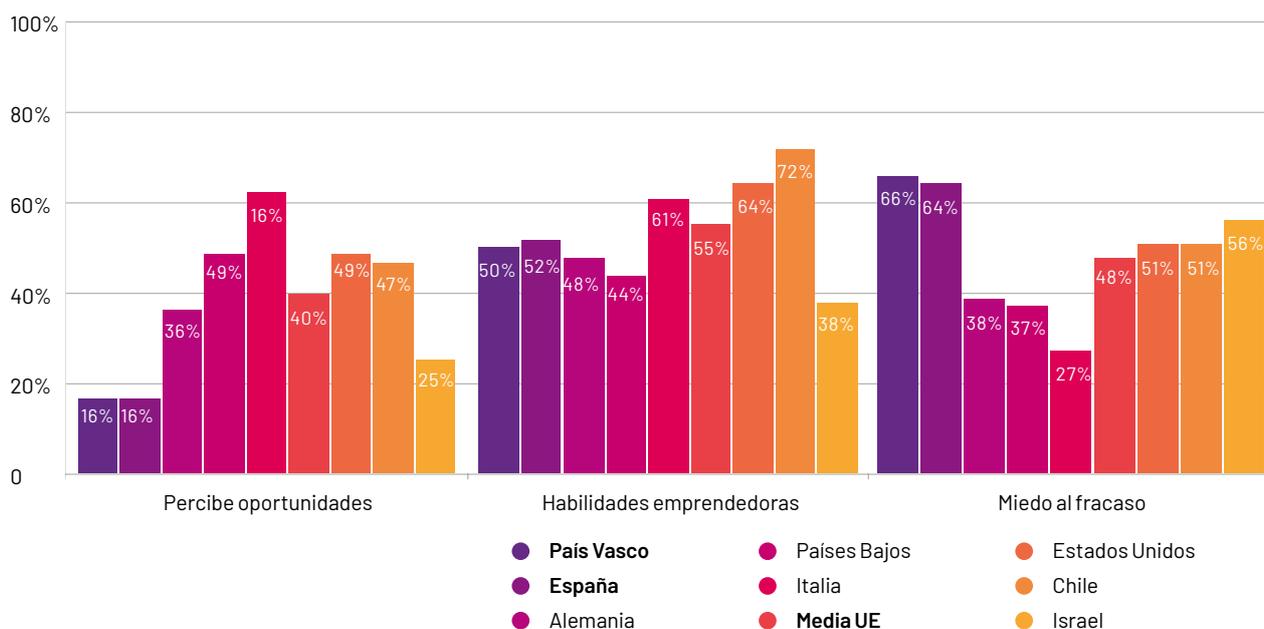


Gráfico 1.1.5. Percepción de oportunidades, habilidades para emprender y miedo al fracaso de la población vasca. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

miento, este año ha cambiado mucho la situación dándose la situación contraria a la que observábamos el año anterior. Son los hombres los que hacen una valoración más favorable del contexto para emprender, en general.

Benchmarking internacional y por comunidades autónomas españolas de las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV

Para finalizar, mostramos la comparativa internacional y autonómica de los ocho indicadores analizados sobre la percepción de los valores, las actitudes, la cultura y su influencia en el emprendimiento: (1) existencia de oportunidades; (2) conocimiento y habilidades; (3) talento innovador; (4) visión a largo plazo; (5) modelos de referencia; (6) miedo al fracaso; (7) incapacidad para identificar oportunidades; e (8) incapacidad para explotar oportunidades.

La principal fortaleza del proyecto GEM es que permite realizar análisis comparados de la Comunidad Autónoma del País Vasco con las regiones españolas y los países participantes en el proyec-

to en la edición 2020-2021. Adoptamos el criterio del Banco Mundial para clasificar los países de bajos ingresos, países de ingresos medios y países de ingresos altos⁶, estando España y el País Vasco situados en el grupo altos ingresos.

Benchmarking internacional

El Gráfico 1.1.5 nos muestra la comparativa de los principales indicadores de percepción de la actividad emprendedora en los países seleccionados como referencia, por tener ecosistemas de emprendimiento interesantes para la CAPV: Alemania, Chile, EEUU, España, Israel, Italia y Países Bajos.

La población de la CAPV, España e Israel no observa buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses, siendo Italia el país más optimista.

En cuanto a las habilidades percibidas para emprender, destacan Chile y EEUU, siendo la población de Israel y Países Bajos la que peor valora su capacitación para acometer procesos de emprendimiento.

La CAPV destaca este año por el miedo al fracaso

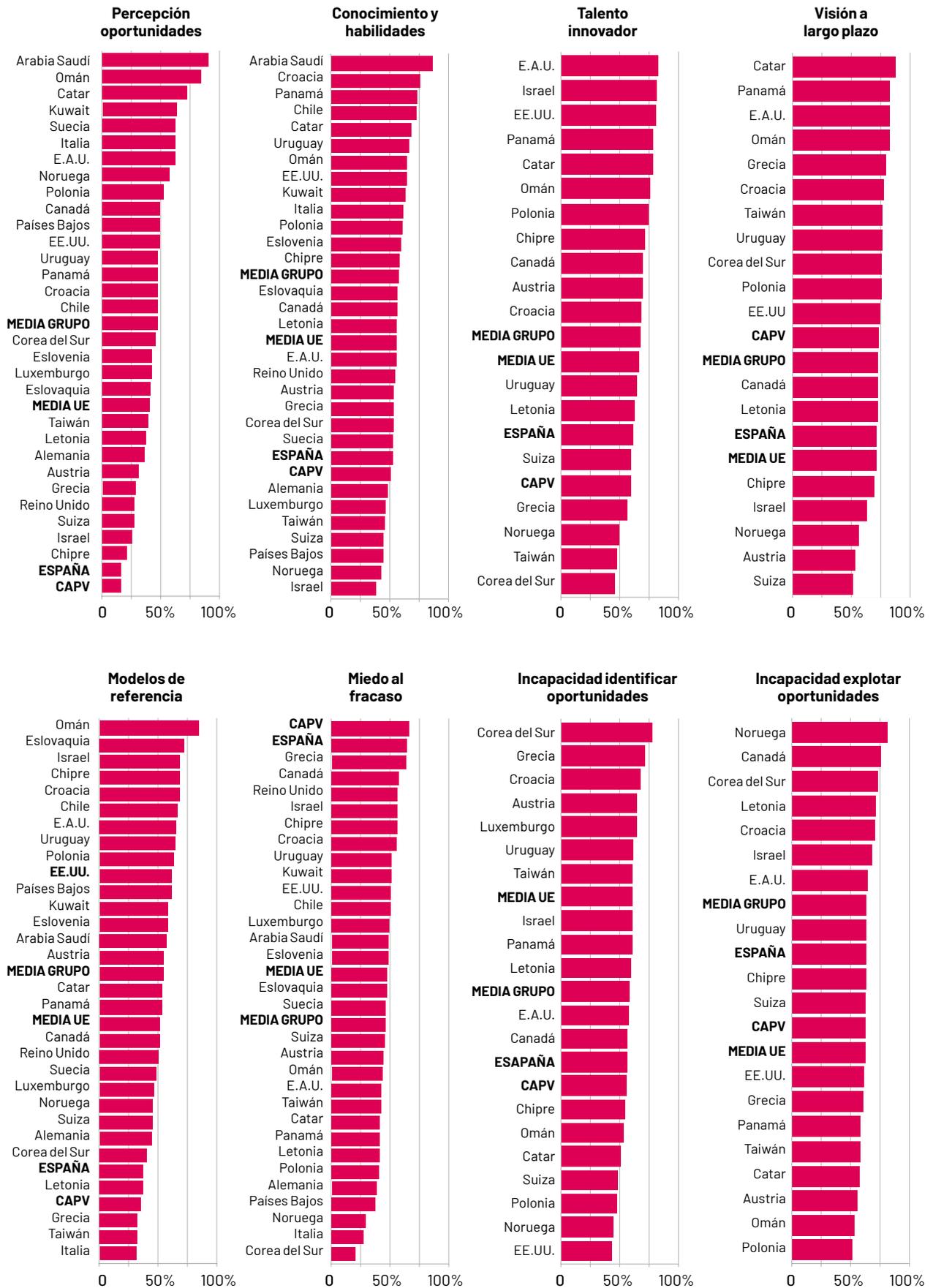


Gráfico 1.1.6. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2020-2021.

Fuente: GEM (APS, 2020).

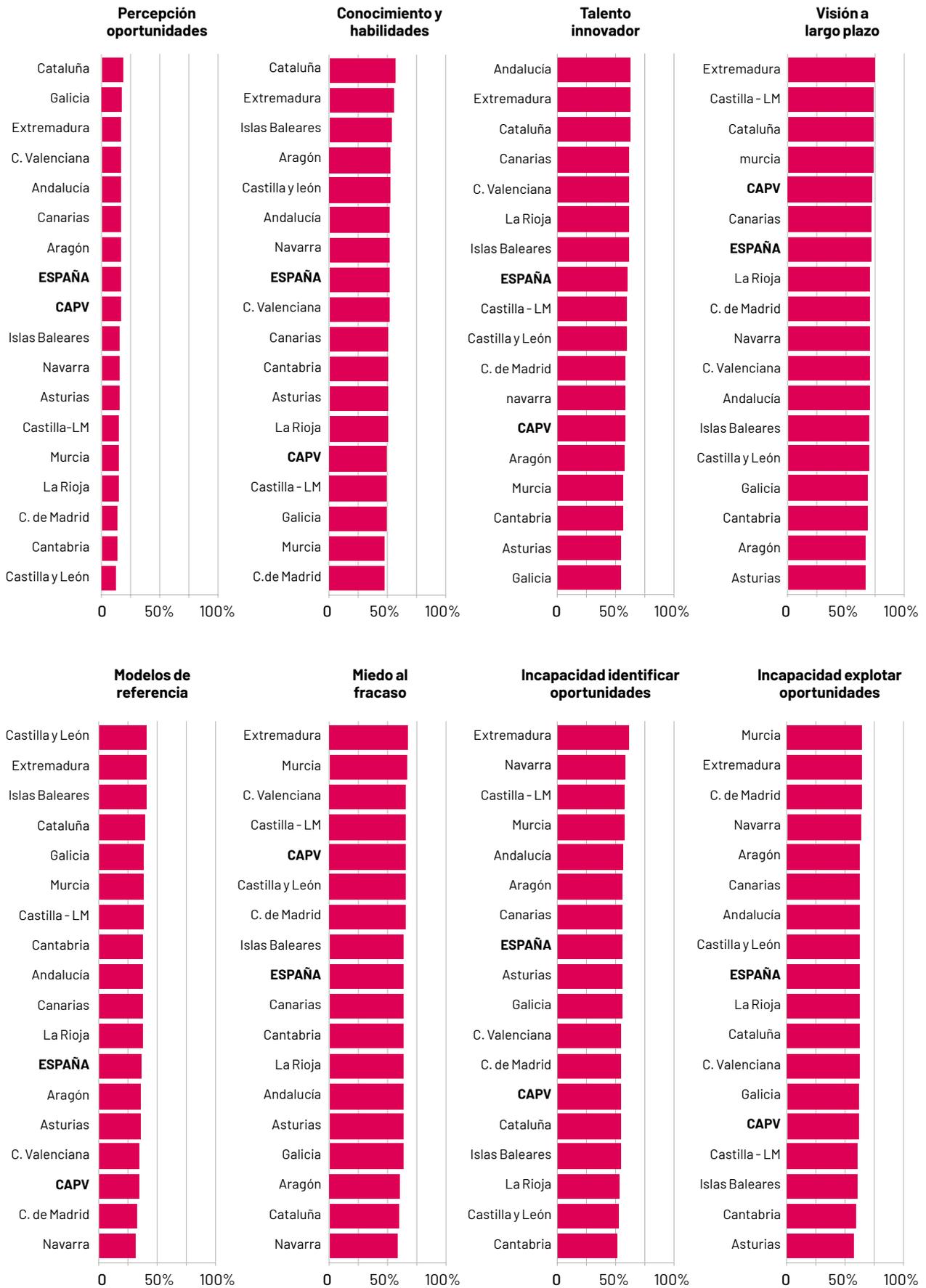


Gráfico 1.1.7. Percepción de valores, actitudes y cultura para emprender de la población vasca en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2010-2021.

Fuente: GEM (APS, 2020).

so que muestra, con un nivel muy parecido a España. Israel también muestra un elevado temor a fracasar emprendiendo. Es Italia el país que se muestra menos temeroso a el error en la creación de empresas.

El Gráfico 1.1.6 muestra las diferencias comparativas del País Vasco en el ámbito internacional con respecto a los ocho indicadores que analizan la percepción de los valores, las actitudes, la cultura y su influencia en el emprendimiento (la comparación se realiza teniendo en cuenta sólo los países GEM de ingresos altos).

La CAPV se sitúa en el último lugar del ranking junto a España en la detección de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, lo que muestra un gran desasosiego moral de la población. Y en la misma línea la CAPV encabeza el miedo al fracaso en el entorno internacional, junto con España. Esta realidad puede tener implicaciones muy negativas relacionadas con la actividad emprendedora futura.

Benchmarking autonómico

Completamos el análisis comparativo sobre valores, actitudes, cultura y su influencia en el emprendimiento mostrando la posición del País Vasco en el ámbito de las comunidades autónomas españolas (Véase Gráfico 1.1.7). Las diferencias autonómicas son leves lo que denota que comparten un contexto cultural común en muchos ámbitos. De todos modos, la CAPV se encuentra por debajo de la media española en todas las variables que ofrece el Gráfico 1.1.6, salvo en la planificación de carrera a largo plazo.

Cataluña destaca en la detección de oportunidades para emprender en los próximos seis meses con respecto al resto de comunidades españolas. Le siguen Galicia y Extremadura, siendo la Comunidad de Madrid, Cantabria y Castilla y León las que cierran el ranking con menos de un 14% de su población que identifica oportunidades para emprender.

De nuevo, es Cataluña la región líder del ranking de conocimientos y habilidades para emprender, seguida de Extremadura. Murcia y la Comunidad de Madrid muestran menos valoración de sus competencias emprendedoras.

Andalucía, Extremadura y Cataluña son las comunidades que más aprecian su talento innovador reconocido por terceros. Galicia, Asturias y Cantabria se encuentran en la posición contraria. Extremadura lidera el ranking de visión de carrera a largo plazo. En este caso, la CAPV se sitúa por encima de la media española, en los primeros puestos del ranking. Sin embargo, en cuanto a los modelos de referencia, Navarra, Madrid y la CAPV muestran dificultades en su población para encontrar figuras emprendedoras que puedan servirles de ejemplo en su entorno.

Navarra y Cataluña muestran el menor índice de miedo al fracaso del contexto español, siendo Extremadura la región con mayor temor al fracaso empresarial. Tal y como ya hemos comentado anteriormente, la CAPV sufre un incremento importante en este índice en la edición 2020-21.

Extremadura y Murcia perciben importantes dificultades para identificar oportunidades y explotarlas, siendo la población de Cantabria la que se siente más segura en estos dos ámbitos.

Resultados de la actividad emprendedora

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

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, definidos en la sección de conceptualización de la introducción de este informe:
 - a. El índice de población emprendedora potencial, medido como el porcentaje de población adulta que declara su intención de emprender en los

- próximos 3 años.
- b. El índice de Actividad Emprendedora Total, TEA (Total Entrepreneurial Activity), la variable principal estimada por el proyecto GEM, que mide la actividad emprendedora en fase inicial de entre 0 y 42 meses de vida en los países participantes. Tal como se mencionó en la introducción, su cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada tanto en la puesta en marcha de empresas nacientes (que no han pagado salarios por más de tres meses), como de empresas nuevas (que han pagado salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses).
 - c. El índice de población propietaria de empresas consolidadas, medido como el porcentaje de población adulta implicada en la gestión y propiedad de empresas que han pagado salarios por más de 42 meses.
 - d. El índice de población que ha abandonado la actividad empresarial, medido como el porcentaje de población adulta involucrada en la venta o cese definitivo de negocios en los últimos 12 meses (julio

2018-julio 2019).

2. La motivación para emprender, distinguiendo entre quienes han emprendido para (1) marcar una diferencia en el mundo, (2) crear riqueza o generar una renta alta, (3) continuar una tradición familiar, y (4) ganarse de la vida por falta de empleo.
3. El perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor.
4. El perfil y comportamiento de las personas involucradas en el proceso emprendedor desde la perspectiva de género.
5. La financiación del proceso emprendedor, distinguiendo financiación requerida y el perfil del inversor/a.
6. El benchmarking de la actividad emprendedora de la CAPV a nivel internacional, nacional y por comunidades autónomas españolas.

Indicadores del proceso emprendedor

Resultados de la actividad emprendedora

Durante el año 2020 el 5,2% de la población vasca (entre 18 y 65 años) estuvo implicada en actividades emprendedoras en fase inicial de hasta 3,5 años de vida. Este dato supone un incremen-

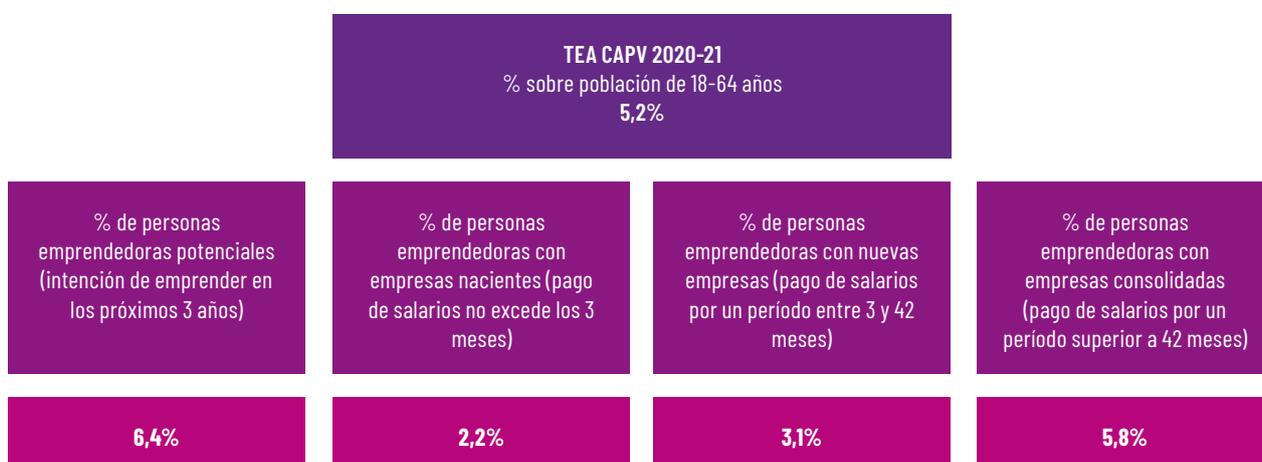


Gráfico 1.2.1. Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2020-2021
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

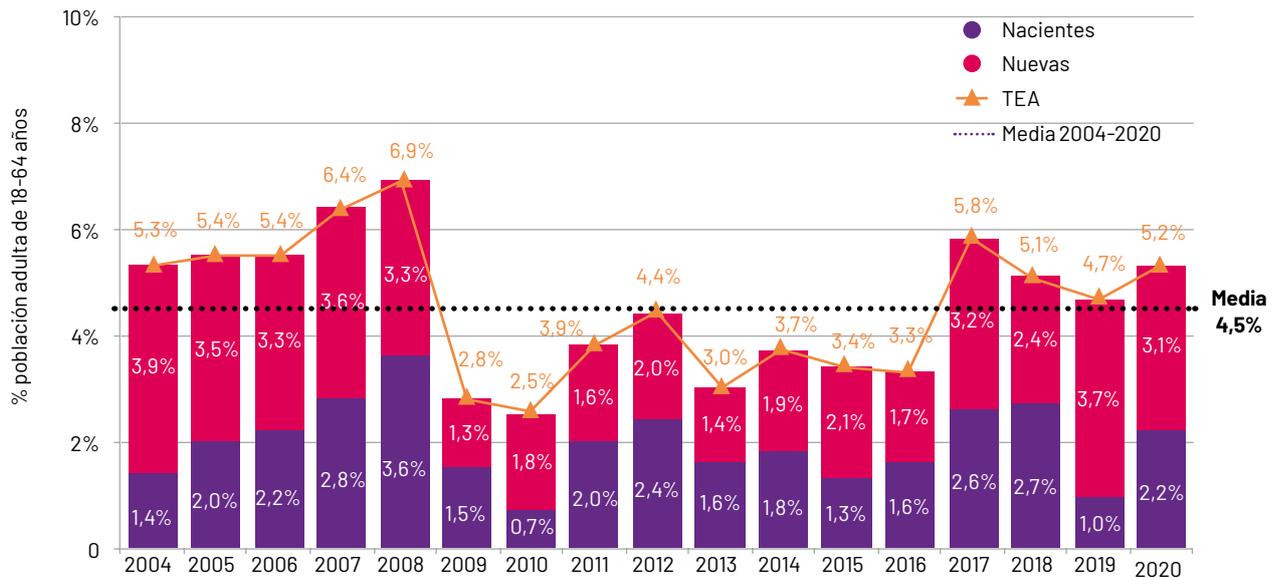


Gráfico 1.2.2. Evolución de la actividad emprendedora, TEA.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

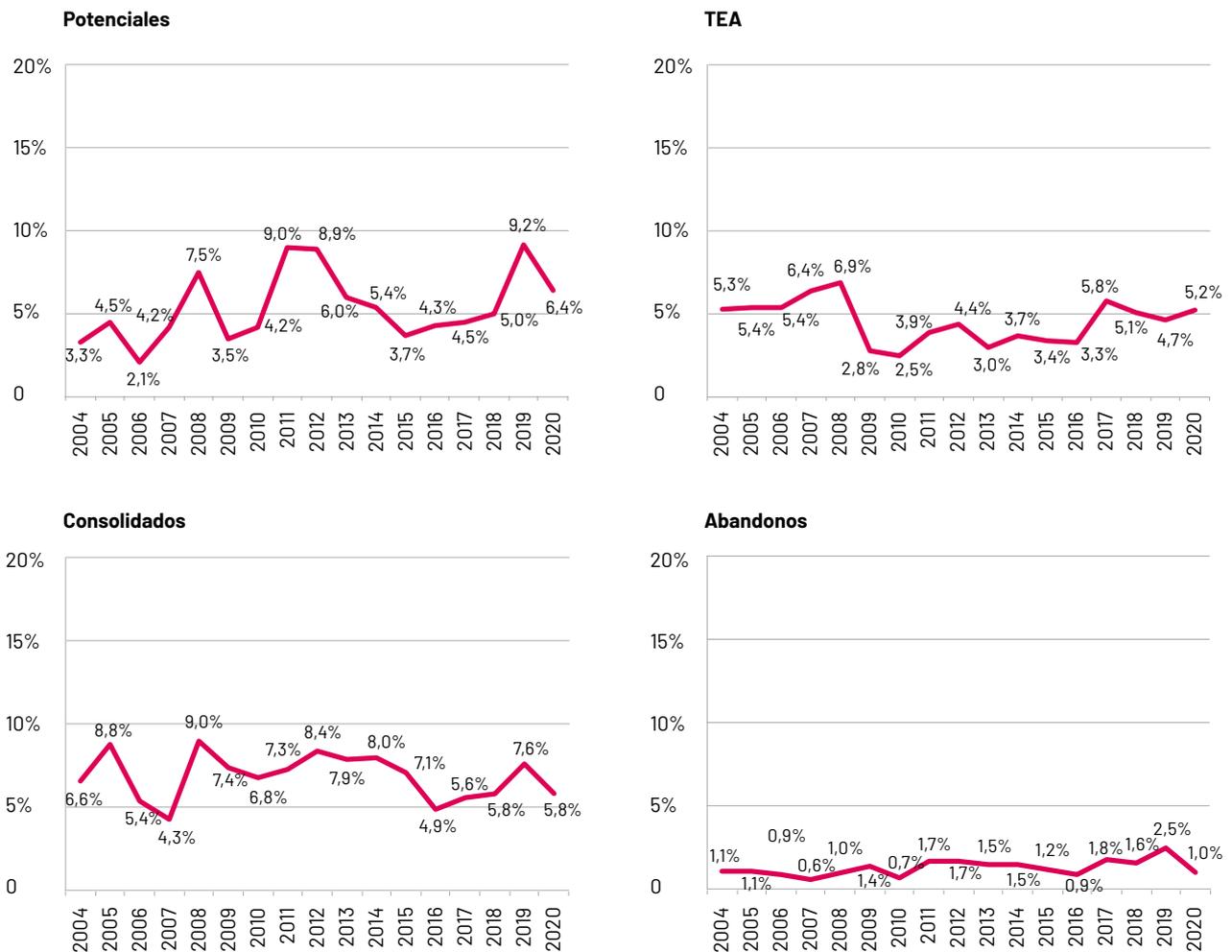


Gráfico 1.2.3. Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

to respecto al año anterior de 0,5 puntos. Dicho crecimiento viene dado por el aumento del número de personas emprendedoras involucradas en la puesta en marcha de empresas nacientes (que no han pagado salarios por más de tres meses). El aumento del porcentaje de población involucrada en empresas nacientes es el resultado del incremento de la intención de emprender de la población vasca del ejercicio anterior, que reflejaba el mayor valor registrado hasta el momento (véase el Gráfico 1.2.1).

Podemos observar la evolución de la tasa emprendedora inicial en el Gráfico 1.2.2 donde se refleja un incremento de la población involucrada en empresas nacientes (que no han pagado salarios por más de tres meses) con respecto al año anterior de 1,2 puntos, suponiendo el 2,2% de la población. Mientras que el porcentaje de personas emprendedoras con nuevas empresas (pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses) disminuye en menor medida (0,6 puntos) suponiendo el 3,1% de la población, dando como resultado una evolución positiva del índice de actividad emprendedora total.

El Gráfico 1.2.3 muestra la evolución de los distintos indicadores del proceso emprendedor a lo largo de los últimos 17 años, denotando diferentes etapas marcadas por el ciclo económico. Durante el ejercicio 2020, tanto la intención de emprender en los próximos 3 años como el número de personas involucradas en empresas consolidadas disminuye. La mayor variación la encontramos en la disminución en el número de personas emprendedoras potenciales, que se reduce en 2,8 puntos, pero se ha mantenido por encima de la cifra de 2018. Asimismo, el porcentaje de personas implicadas en la gestión y propiedad de empresas consolidadas (que han pagado salarios por más de 42 meses) decrece 1,8 puntos, volviendo al dato registrado en el ejercicio 2018. El porcentaje de población adulta involucrada en la venta o cese definitivo de negocios (1%) ha disminuido con respecto al año anterior en 1,5 puntos, esto nos hace pensar que las ayudas por la pandemia del coronavirus han

impulsado a posponer los cierres. El cambio de tendencia al alza de la intención de emprender, así como del porcentaje de población propietaria de empresas consolidadas probablemente también se haya visto afectado por la pandemia provocada por la COVID-19.

En el Gráfico 1.2.4 se muestran los motivos de venta o cese definitivo de negocios. En el año 2020 el 1% de la población estuvo involucrada en el abandono de una actividad empresarial, pero de este porcentaje, el 28,9% de las personas afirman que su negocio pasó a formar parte de otros propietarios, por lo tanto, la tasa real de cierre señala que un 0,7% de la población vasca cerró definitivamente su negocio durante el año 2020.

A pesar de que la falta de rentabilidad del negocio continúa siendo el principal motivo de abandono (28,6%), la crisis del coronavirus irrumpe con fuerza en la motivación para dejar un negocio (19,2%) suponiendo la segunda causa. Por otra parte, los motivos personales o familiares (19%) así como otros motivos que se desconocen (14,4%) suponen un gran peso en la incidencia del abandono empresarial. Cabe destacar que la oportunidad de vender el negocio (9,4%) disminuye significativamente respecto al año anterior (19,5%) debido seguramente también a la crisis generada por la pandemia. Encontrar otro trabajo u oportunidad de negocio (4,7%) y la jubilación (4,7%) son los motivos con menor peso para abandonar un negocio durante este ejercicio.

Parece ser que la tasa de actividad emprendedora inicial de la CAPV y de la media española tienden a igualarse en tiempos de crisis, ya que se observa una aproximación de los datos registrados en los años 2008, 2012, 2017 y 2020 (véase el Gráfico 1.2.5). Durante el año 2020 el índice TEA de ambas economías registró el mismo dato (5,2%) como consecuencia del incremento de la actividad emprendedora vasca de 0,5 puntos y del descenso del indicador estatal de 0,9 puntos.

En resumen, en el año 2020 no se detectan cambios significativos en el escenario emprendedor de la CAPV, pero a pesar de que la tasa de



Gráfico 1.2.4. Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

actividad emprendedora inicial haya registrado un aumento, el hecho de que la intención de emprender haya disminuido tan notablemente así como que el número de personas involucradas en empresas consolidadas haya registrado uno de los mayores descensos de los últimos años lleva a pensar que la crisis del coronavirus pueda desencadenar una recesión en el siguiente ejercicio.

Resultados de la actividad intraemprendedora

La actividad emprendedora también puede lle-

varse a cabo desde organizaciones existentes a partir de la puesta en marcha de estrategias de rejuvenecimiento, diversificación o mejora en el desempeño económico. Las organizaciones que adoptan este tipo de estrategias, a través de iniciativas intraemprendedoras, no sólo consiguen crecer, sino que, además, ayudan a fortalecer la experiencia y las habilidades de los empleados/as para seguir creando negocios.⁷ En el marco del proyecto GEM, el intraemprendimiento se concibe como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo los/as empleados/as emprendedores/as de organizaciones existentes y se mide mediante

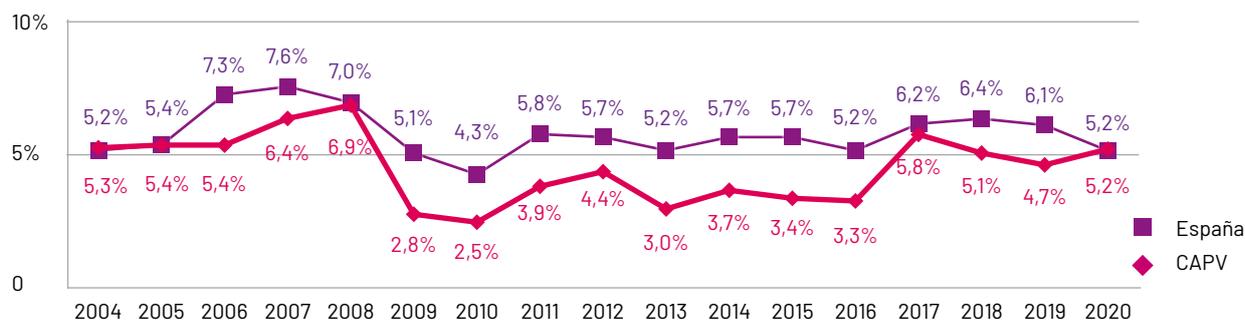


Gráfico 1.2.5. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

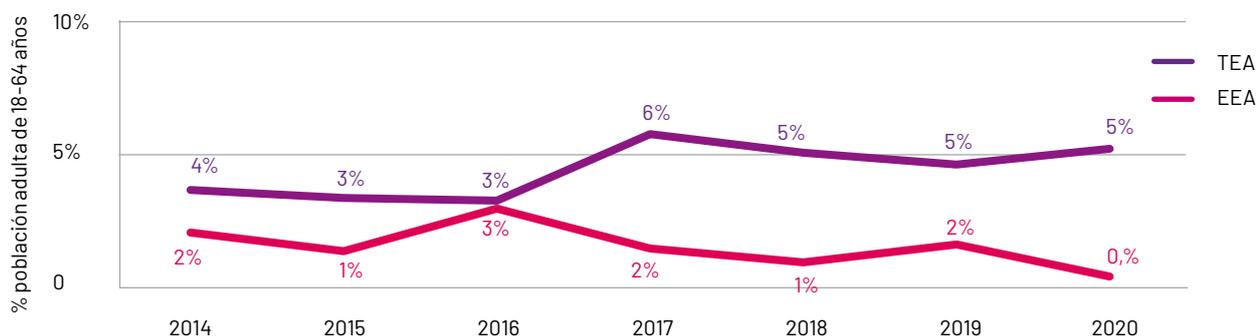


Gráfico 1.2.6. Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido al interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV, 2014-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

la tasa de empleados emprendedores (EEA).⁸

El Gráfico 1.2.6 muestra como en contraste con el índice de actividad emprendedora inicial, la actividad intraemprendedora disminuye en 2020 pasando de un 1,7% a manifestar que un 0,4% de la población adulta lidera el desarrollo de nuevos productos y servicios para otras empresas. Este dato es el mínimo histórico registrado hasta el momento. La gráfica indica la evolución de los últimos siete años en la CAPV, mostrando datos con efecto espejo, donde cuando el índice TEA aumenta, el índice EEA disminuye y viceversa, indicando que la relación entre el emprendimiento propio y el emprendimiento para otras organizaciones existentes parece ser un fenómeno antagónico.

En comparación a otras regiones de nivel similar de PIB per cápita, la tasa de intraemprendimiento de la CAPV es la más baja con un 0,4%. El

promedio internacional de la tasa EEA para países de un PIB per cápita similar al de la CAPV es cercano a un 6%. Países como Alemania o Austria aventajan en 6 y 5 puntos respectivamente la tasa EEA de la CAPV (véase el Gráfico 1.2.7).

A nivel estatal, Navarra con un nivel económico similar al de la CAPV muestra una tasa EEA ligeramente superior (0,5%) de 0,1%. Mientras que la comunidad de Madrid, a pesar de mostrar también un PIB cercano, presenta una tasa de intraemprendimiento muy superior (1,6%), siendo la comunidad con mayor tasa, ya que el resto no superan el 1,2% (véase el Gráfico 1.2.8).

Motivación para emprender

La motivación por la que se emprende es un factor que ofrece una pista de la posible evolución que puede experimentar un nuevo negocio y pueden ser muy diversos los motivos para em-

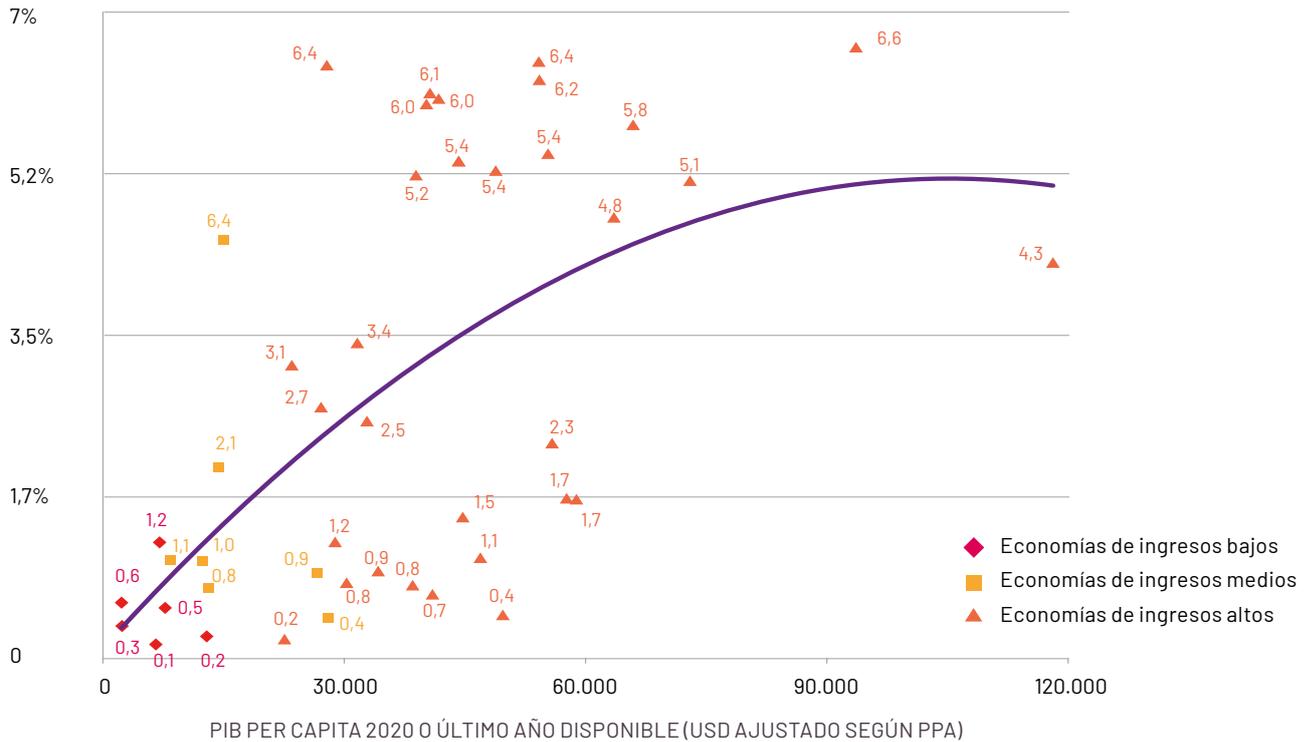


Gráfico 1.2.7. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre países según el tipo de economía en 2020-2021.

Fuente: GEM España (APS 2020), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, April 2021) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). El dato del PIB per cápita en dólares (USD) ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

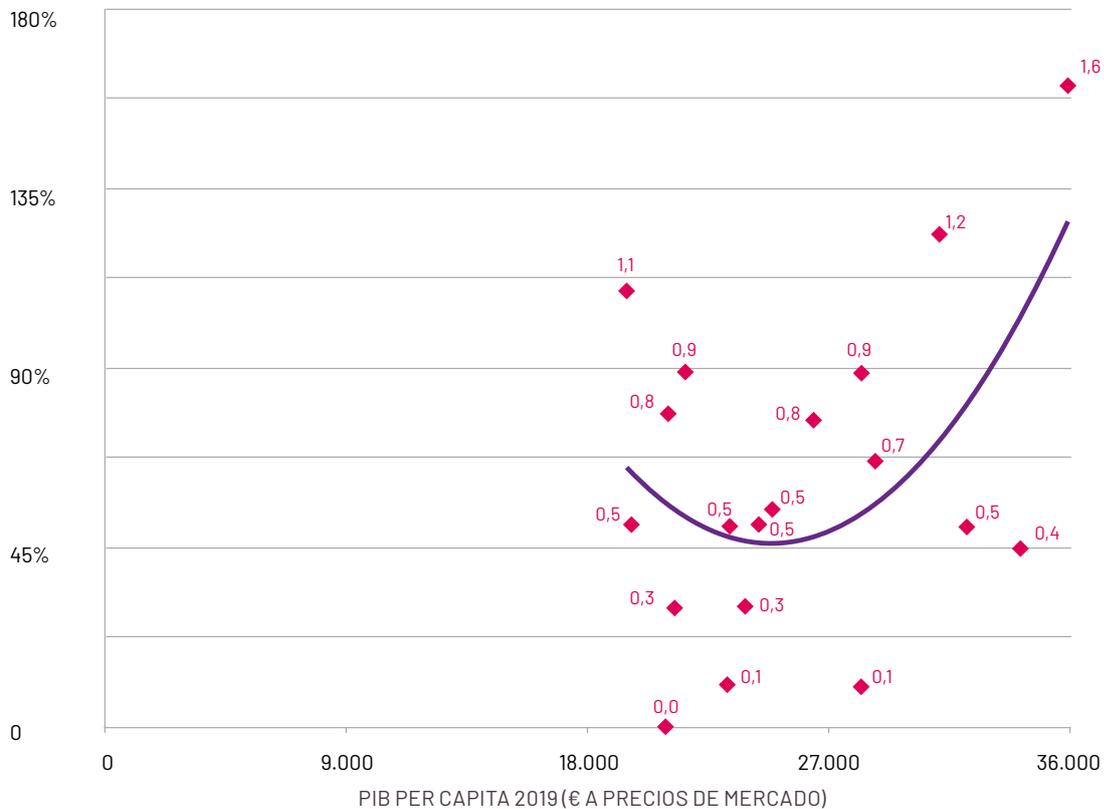


Gráfico 1.2.8. Relación entre el indicador EEA y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita, comparación entre comunidades autónomas en 2020-2021.

Fuente: GEM España (APS 2020) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).

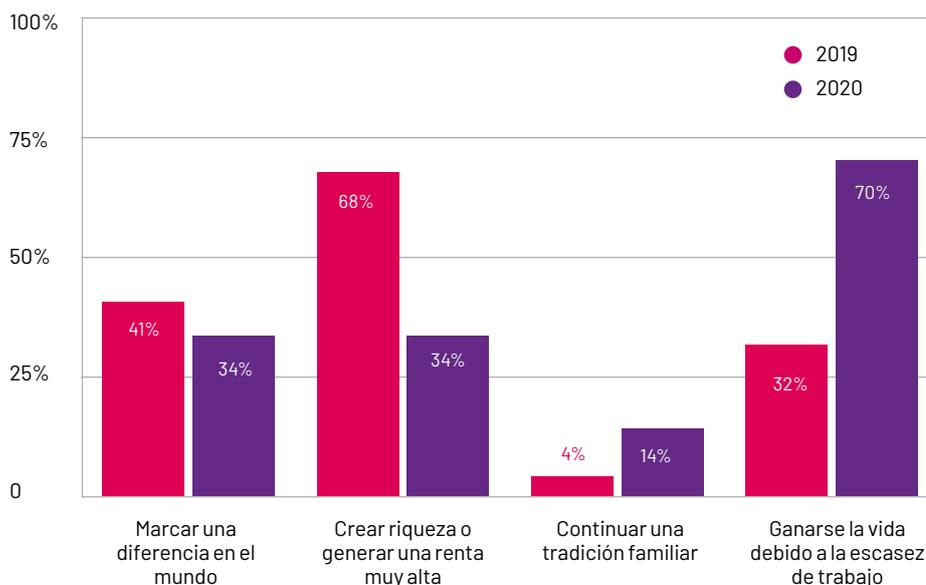


Gráfico 1.2.9. Principal motivo para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

prender. Desde su inicio, GEM ha distinguido entre la oportunidad y la necesidad como motivaciones principales para el inicio de la actividad empresarial. Sin embargo, se han incorporado cambios significativos en la encuesta (APS) desde el año 2019 para permitir un enfoque más matizado.

Teniendo como punto de partida a la población emprendedora vasca identificada en 2020, se les solicitó que evaluaran en qué medida su motivación para emprender era:

- Marcar una diferencia en el mundo
- Crear riqueza o generar una renta muy alta
- Deseo de continuar con una tradición familiar
- Por falta de opciones de trabajo alternativas

Las personas emprendedoras en fase inicial que fueron identificadas y encuestadas pudieron valorar cada una de las motivaciones. De esta forma, manifestaron estar totalmente de acuerdo, algo de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, poco de acuerdo y nada de acuerdo con cada motivación para emprender. El Gráfico 1.2.9 muestra los resultados de esta valoración de los motivos que hay detrás de la población emprendedora vasca.

Tal y como se aprecia en el Gráfico 1.2.9, ha habido un cambio en la motivación para emprender. Mientras en el 2019 la motivación de más peso fue la generación de riqueza o renta muy alta, en el 2020 ganarse la vida como consecuencia de la escasez de trabajo es la motivación más común a la hora de crear un negocio en la CAPV. El Gráfico 1.2.10 muestra que las personas emprendedoras que han declarado estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con dicha motivación representan alrededor del 70%. Por otro lado, aproximadamente el 35% de las personas emprendedoras declara haber creado un negocio para marcar una diferencia en el mundo y el 33% revela que su motivación ha sido crear riqueza o generar una renta muy alta. Sin embargo, la motivación de haber creado un negocio para continuar una tradición familiar, al igual que el año anterior, ha sido la que menos peso ha obtenido, ya que, del total de la población emprendedora capturada por el indicador TEA, alrededor del 84% ha manifestado estar nada de acuerdo o poco de acuerdo con este motivo.

A continuación, se resumen los motivos que animan a emprender a la población emprendedora vasca según la etapa en la que se encuentre su negocio: fase "naciente" (SU, con un recorrido

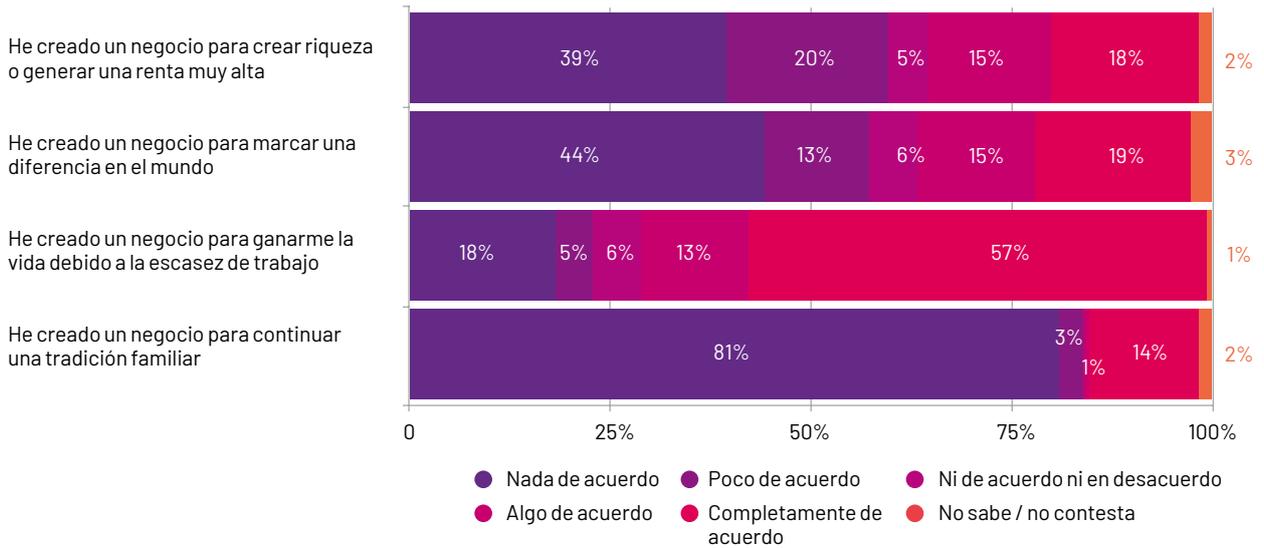


Gráfico 1.2.10. Motivos para emprender. TEA, CAPV 2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).



Gráfico 1.2.11. Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

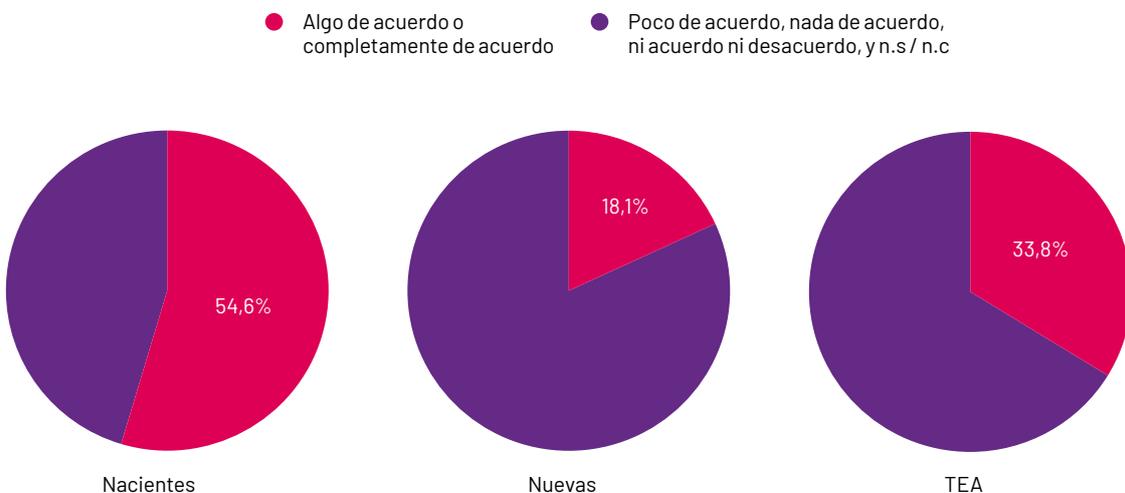


Gráfico 1.2.12. Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para crear riqueza o generar una renta muy alta. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

empresarial de hasta 3 meses) y fase “nueva” (BB, con un recorrido empresarial entre 3 y 42 meses).⁹

El Gráfico 1.2.11 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para marcar una diferencia en el mundo. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las nuevas iniciativas, representando un 39,2% y un 31,4% respectivamente.

El Gráfico 1.2.12 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para

crear riqueza o generar una renta muy alta. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las iniciativas nuevas y TEA, representando un 54,6%, UN 18,1% y un 33,8% respectivamente.

El Gráfico 1.2.13 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Entre ellos, las iniciativas nuevas son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las iniciativas nacientes, representando un 16,4% y un 13,8% respectivamente.

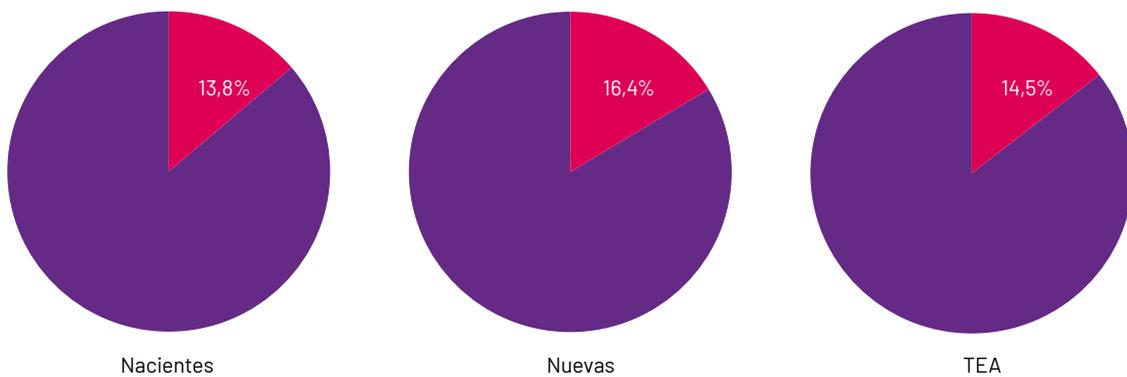


Gráfico 1.2.13. Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para continuar una tradición familiar. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2020).

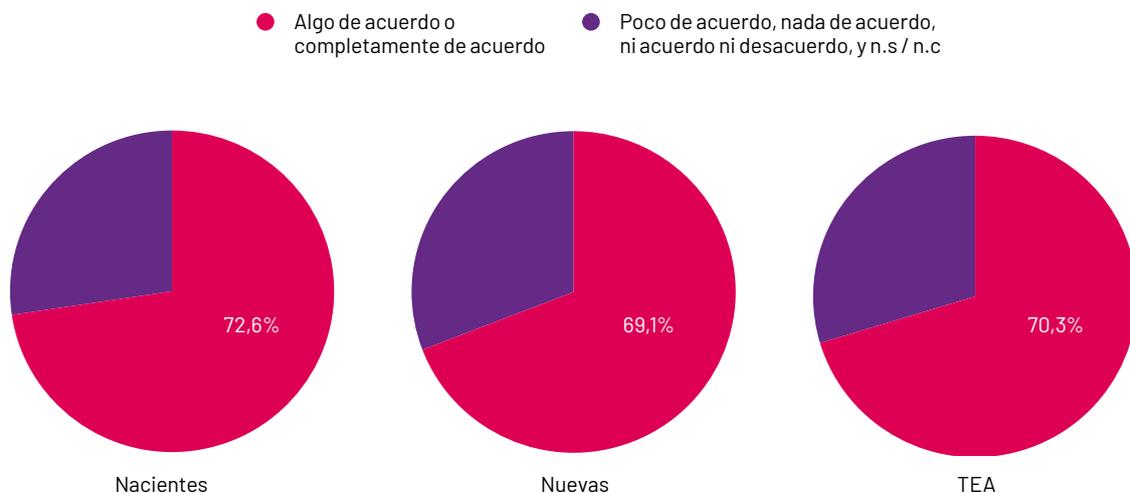


Gráfico 1.2.14. Porcentaje que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2020-2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2020).

		CAPV	ESPAÑA
TEA = 100%	Marcar una diferencia en el mundo	35,1%	32,3%
	Crear riqueza o generar una renta muy alta	34,4%	34,9%
	Continuar una tradición familiar	14,7%	17,4%
	Ganarse la vida por la escasez de trabajo	71,0%	72,3%

Gráfico 1.2.15. Principal motivo para emprender. CAPV y España 2020-2021.

Nota: Para el cálculo de estos porcentajes se excluye el total el peso de la categoría "No sabe / No contesta".

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

El Gráfico 1.2.14 muestra el porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que emprendió para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Entre ellos, las iniciativas nacientes son las que más de acuerdo están con esta afirmación en comparación con las nuevas iniciativas, representando un 72,7% y un 69,1% respectivamente.

Al comparar los indicadores de la CAPV con los indicadores obtenidos en la geografía española (véase el Gráfico 1.2.15), se observa que los datos

no distan mucho en cuanto al peso que supone cada motivación. En la actualidad entre un 70-73% de la población emprendedora comienza su andadura motivada por ganarse la vida por la escasez de trabajo, siendo esta la motivación más común en ambos casos. En cuanto a la motivación por marcar una diferencia en el mundo lo representan entre un 32-35% o por crear riqueza o generar una renta muy alta entre un 34-35%. La motivación de continuar una tradición familiar es la de menor peso, suponiendo menos del 18% en ambos casos.

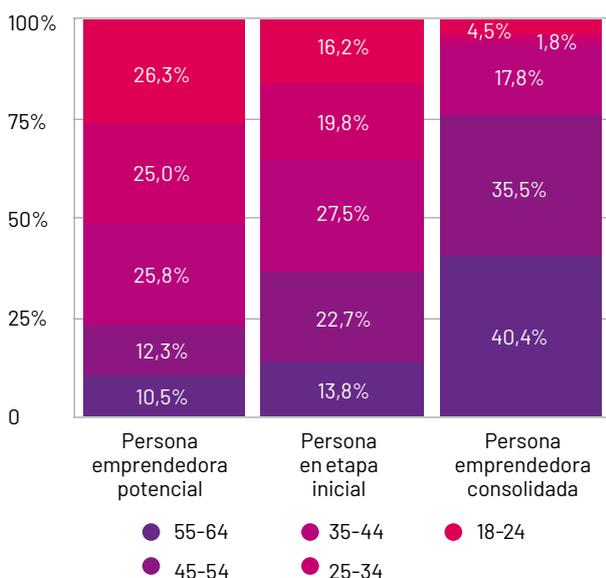


Gráfico 1.2.16. Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este apartado se detalla el perfil de las personas vascas involucradas en las diferentes fases del proceso emprendedor en 2019-2020. Se reconoce en la primera fase al emprendedor/a potencial, en la segunda fase al emprendedor/a en etapa inicial (empresa creada con menos de 42 meses) y en la tercera y última fase, al emprendedor/a consolidado/a (empresa creada con más de 42 meses).

Distribución por Edad

La distribución por edad de las personas emprendedoras está determinada por la fase en la que se encuentran (Véase el Gráfico 1.2.16). La

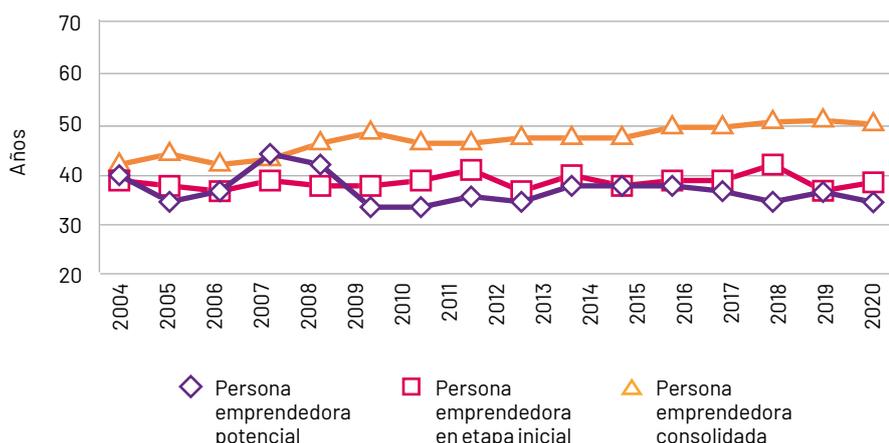


Gráfico 1.2.17. Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2020. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

mayoría de las personas emprendedoras potenciales (77,1%) y las personas que se encuentran en etapa inicial (63,5%) se sitúan en el rango de edad comprendido entre los 18-44 años. En cambio, las personas emprendedoras consolidadas (75,9%) pertenecen al rango de edad entre 45-64 años.

En el año 2020 la edad promedio de las personas emprendedoras en etapa inicial asciende a 40 años, alcanzando los niveles del 2016 y 2017 (véase el Gráfico 1.2.17).

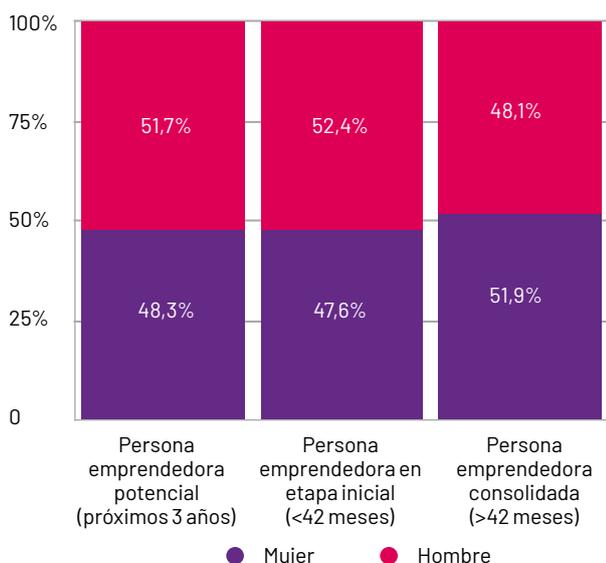


Gráfico 1.2.18. Distribución por género según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Distribución por Género

El Gráfico 1.2.18 muestra que la mayoría de las personas emprendedoras en la CAPV son varones en el año 2020, excepto en el caso de las personas emprendedoras en la fase de empresas consolidadas (48,1% son varones), siendo la diferencia entre el porcentaje de hombres emprendedores y de mujeres emprendedoras en la fase de empresas consolidadas del 3,8%. Porcentaje que muestra en relación con años anteriores el avance en equidad de género en la actividad emprendedora y el esfuerzo de las mujeres por consolidar sus empresas. En cuanto a la diferencia entre el porcentaje de varones emprendedores y de mujeres emprendedoras potenciales y en etapa inicial, hay mayoría de varones en 3,4 y 4,8 puntos porcentuales respectivamente.

El desarrollo de la tasa de la actividad emprendedora (TEA) por género ha estado marcado por una propensión para emprender de los varones mayor que para las mujeres. Esta tendencia se ha mantenido en las dos últimas décadas. Se puede destacar en el Gráfico 1.2.19 que, en los años 2007, 2012 y 2017 dichas diferencias se acrecentaron. En el año 2020 la TEA tanto de hombres como de mujeres ha aumentado con respecto al año inmediatamente anterior.

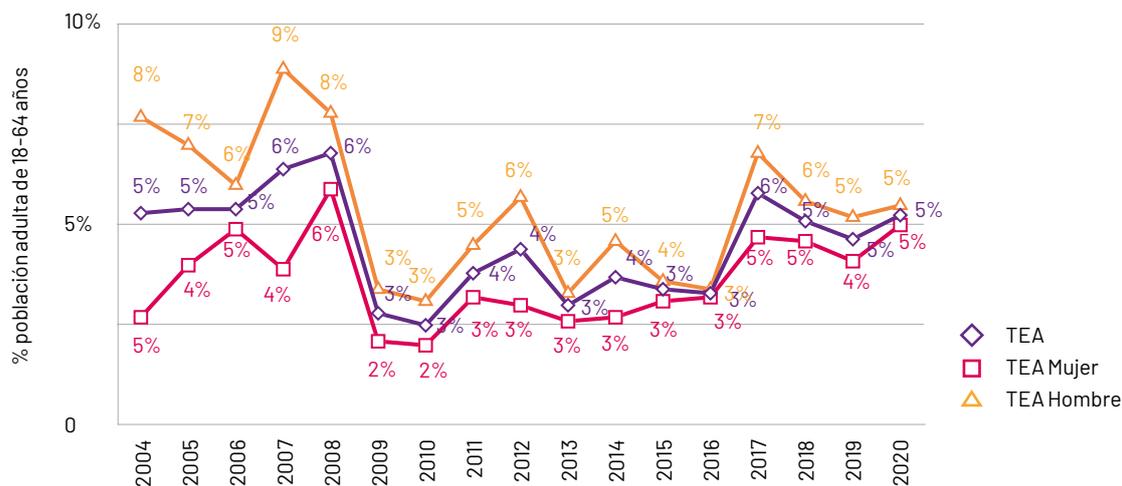


Gráfico 1.2.19. Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2020. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Distribución por Nivel de Educación

A partir de los datos recogidos sobre el nivel de educación de la población emprendedora y, su distribución por la fase en la que se encuentre la persona emprendedora, el Gráfico 1.2.20 muestra que en el año 2020 la mayoría de las personas emprendedoras poseen estudios de secundaria (bachillerato o estudios medios) y superior (licenciatura, ingeniería o equivalente) en todas las fases del proceso. Más del 40% de las personas emprendedoras de todas las fases tienen un nivel de estudio superior y alrededor del 30-35%

de las personas emprendedoras de las diferentes fases, afirma tener estudios de secundaria. Destaca el aumento del porcentaje de personas emprendedoras potenciales con estudios de posgrado (15,0%), con respecto al año inmediatamente anterior (1,9%). Una interpretación de este resultado podría sugerir emprendimientos con mayor calidad, ya que los emprendedores con mayores niveles de educación tienen mayor oportunidad de identificar oportunidades de emprendimiento y desarrollar dichas oportunidades con mayor valor agregado. Adicionalmente, emprendedores con mayores niveles de educación pueden ampliar sus redes en diferentes ámbitos, aumentando la posibilidad de obtener mejores resultados durante el proceso emprendedor. Este aumento del porcentaje también podría indicar un mayor nivel de paro para el colectivo con mayor nivel educativo.

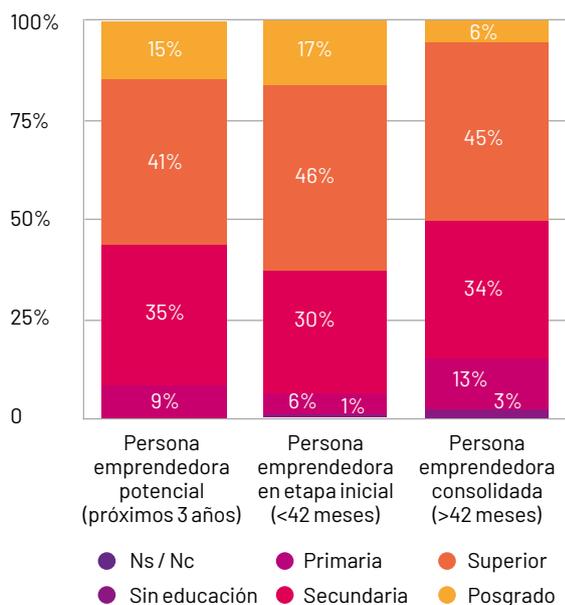


Gráfico 1.2.20. Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Distribución por Nivel de Renta

El proyecto GEM recopila información de las personas emprendedoras vascas en relación con el nivel de renta. El Gráfico 1.2.21 muestra que las personas emprendedoras potenciales pertenecen en su mayoría al tercio de la población de renta superior (36,3%) al igual que en el caso de las personas emprendedoras consolidadas (32,8%). En cuanto a las personas emprendedoras en etapa inicial, este porcentaje es aún superior (60,0%).

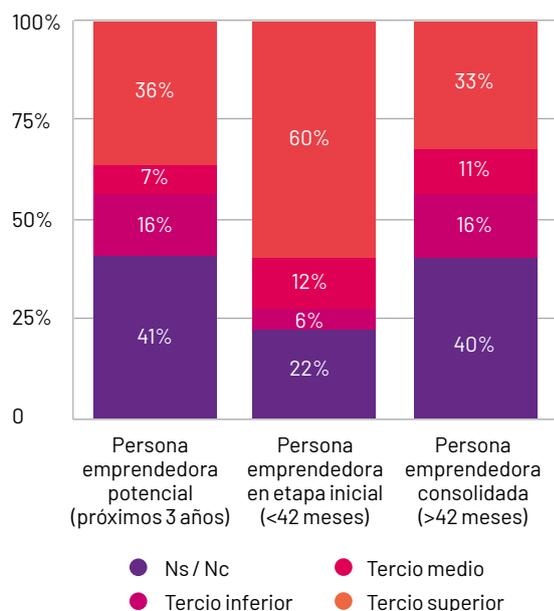


Gráfico 1.2.21. Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

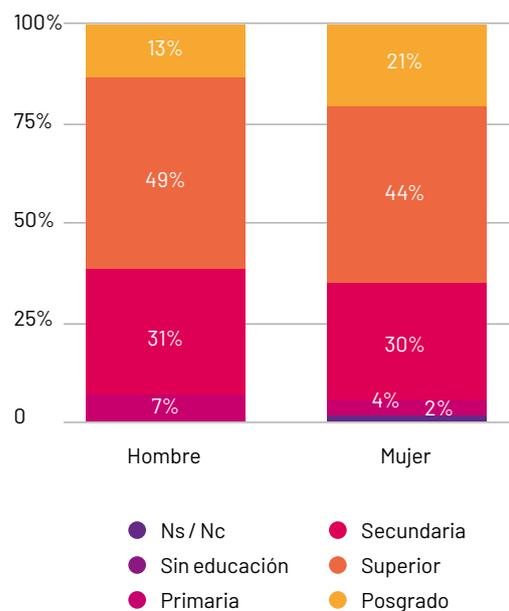


Gráfico 1.2.22. Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (< 42 meses) desde la perspectiva de género¹⁰

En este apartado se analizan indicadores en función del género para las personas emprendedoras vascas con negocios de hasta 3,5 años para el año 2020.

Edad de las personas emprendedoras y el género

La edad media de las personas emprendedoras vascas y las personas emprendedores vascos cambia de tendencia en el año 2020, y aumenta hasta el valor promedio de 40 años para ambos colectivos.

Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

Al analizar el nivel de estudios de las personas emprendedoras vascas propietarias de negocios con hasta 42 meses (véase el Gráfico 1.2.22), el porcentaje de emprendedoras vascas con estudios de postgrado (20,5%) es mayor que el porcentaje de emprendedores vascos (13,1%). En cuanto al nivel de estudios superior, los

emprendedores vascos tienen un mayor nivel (48,6%) comparándolos con las emprendedoras vascas (44,0%). A nivel de estudios secundarios el porcentaje de emprendedores vascos también es ligeramente mayor (31,1%) con respecto a las emprendedoras vascas (29,6%).

Motivos para emprender y el género

La actividad emprendedora masculina sigue siendo mayor que la femenina, tanto a nivel CAPV como a nivel de España (véase el Gráfico 1.2.23). A nivel regional como a nivel país, las tendencias son muy similares, siendo la actividad emprendedora de España superior a la vasca para ambos grupos de género.

Para el año 2020 la tasa TEA femenina en España se ha reducido respecto al año inmediatamente anterior (4,8% respecto al 6% del año anterior). Mientras en la CAPV ha aumentado en 0,9 puntos (de 4,1% en 2019 a 5,0% en 2020). Respecto a la tasa TEA masculina en España ha disminuido y en la CAPV ha aumentado. A nivel país se reduce del 6,3% al 5,6%, y a nivel de la CAPV ha aumentado del 5,2% al 5,5%.

La relación mujer/hombre ha aumentado en 12

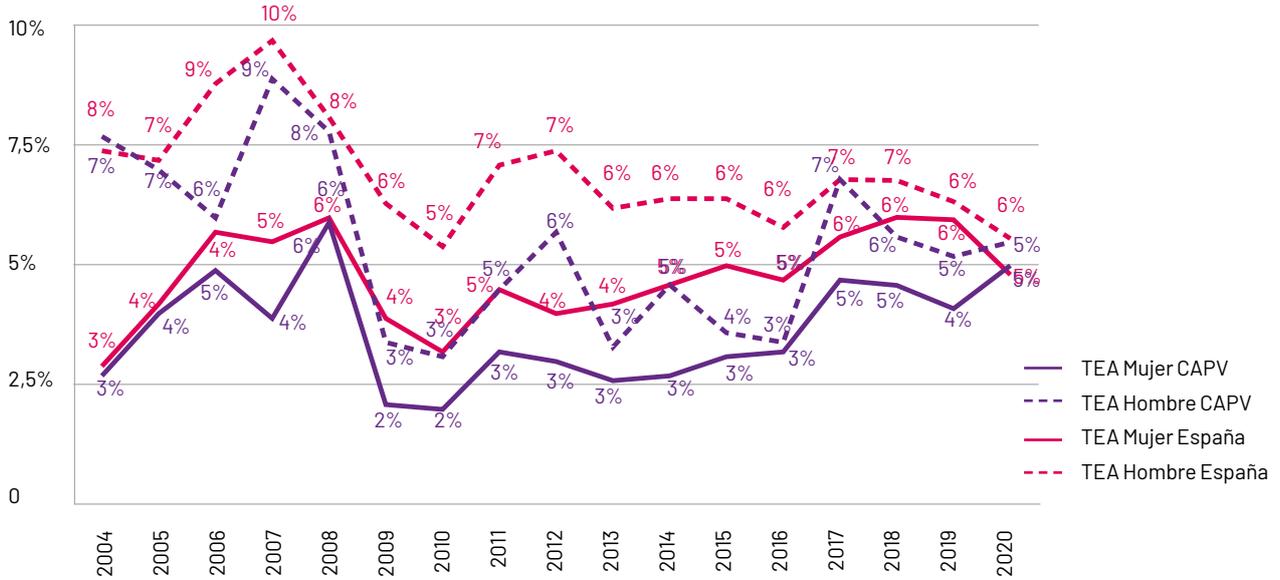


Gráfico 1.2.23. Evolución del TEA según el género. CAPV-España 2004-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

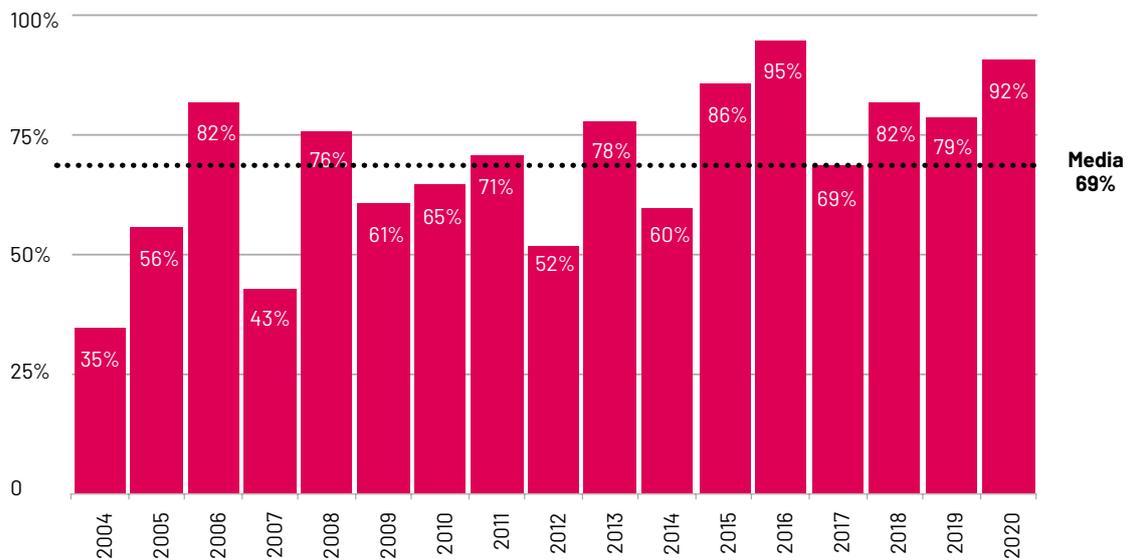


Gráfico 1.2.24. Evolución Ratio TEA Mujer / TEA Hombre. CAPV 2004-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

puntos respecto al ejercicio anterior (de 0,79 en el 2019 a 0,91 en el 2020). Esto significa que, por cada 10 hombres, hay 9 mujeres emprendedoras (véase el Gráfico 1.2.24).

La motivación para emprender se considera un factor determinante que sirve para predecir el origen y desarrollo de la actividad emprendedora. A la vista de los resultados obtenidos en esta edición 2020, la actividad emprendedora de las mujeres, al igual que ocurría en el ejercicio anterior, parece ser más débil que la de los hombres.

Mientras un 5,0% de las mujeres emprende en la CAPV, es un 5,5% de los varones el que se aventura a lanzar un negocio. Del grupo de las mujeres, un 68,1% emprende con la motivación de ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Por otro lado, en el grupo de los varones, es más alto, concretamente, suponen un 72,4% quienes crean una empresa por este motivo. En cambio, se observa que la motivación derivada tanto por el deseo de marcar una diferencia en el mundo como para generar riqueza o una renta muy alta es superior en el caso de los varones, suponiendo

	Total (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	mujer/hombre
TEA	5,2%	5,0%	5,5%	0,91
TEA que ha emprendido para marcar una diferencia en el mundo	34,1%	32,2%	35,8%	0,90
TEA que ha emprendido para crear riqueza o generar una renta muy alta	33,8%	27,6%	39,3%	0,70
TEA que ha emprendido para continuar una tradición familiar	14,5%	16,0%	13,0%	1,23
TEA que ha emprendido para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo	70,3%	68,1%	72,4%	0,94

Tabla 1.2.1. Motivos para emprender según el género. CAPV 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

do un 35,8% frente al 32,2% en el caso de las mujeres y 39,3% para el caso de los varones y 27,6% para el caso de las mujeres respectivamente (Véase el Tabla 1.2.1).

Financiación del proceso emprendedor

Las características propias del ciclo emprendedor suelen complicar la financiación de estas iniciativas. El mayor riesgo –menores tasas de supervivencia empresarial– o la falta de garantías, suelen dejar a estos proyectos en una situación de especial vulnerabilidad en el acceso a financiación. Son evidentes los cambios que se han producido en esta materia en los últimos años. Precisamente, y con el afán de ajustarse mejor a la realidad de esos proyectos, cada vez son más los mecanismos de financiación alternativa que buscan financiar las fases iniciales de negocios emprendedores. Es el caso de business angels, fondos VC, préstamos participativos o plataformas de financiación participativa. Sin embargo, no todos los proyectos son candidatos ideales para acceder a estas opciones y siguen existiendo huecos de financiación importantes dentro del ecosistema.

El proyecto GEM contribuye desde hace años arrojando luz sobre algunas variables clave que nos ayudan a comprender mejor la financiación vinculada a este segmento. Los principales datos se presentan a continuación.

Dinero utilizado en el ciclo de creación

15.000 euros es la mediana de recursos que las personas emprendedoras en Euskadi –en fase

inicial TEA– necesitaron para poner en marcha su negocio en el año 2020¹¹. Este dato es un 40% inferior al registrado el año pasado (25.000 euros). La explicación a este descenso la encontramos cuando se realiza un análisis más en detalle por tramos de inversión. Por un lado, se observa un aumento en el porcentaje de proyectos que arrancaron su actividad con menos de 10.000 euros (33,8% frente al 24,5% en 2019) y, por otro lado, se aprecia un retroceso de dos puntos porcentuales (8,1% frente al 6,6% en 2019) en la proporción de iniciativas emprendedoras de gran envergadura –aquellas que han movilizado más de 150.000 euros para su puesta en marcha– (véase la Tabla 1.2.2). Queda pendiente de comprobar si este descenso se explica por la situación producida dentro del contexto Covid, o si, por el contrario, se confirma a futuro esa tendencia a la baja en el dinero utilizado en el proceso de creación de un nuevo negocio.

No se observan diferencias significativas entre el tramo naciente (< 3 meses) y la fase inicial/ TEA (hasta 3,5 años). Como parece lógico, el capital mediano utilizado es algo inferior en personas emprendedoras que se hallan en la fase más primigenia del proceso emprendedor –11.409 euros en etapa naciente frente a 15.000 euros en fase TEA–, pero, en términos generales, la distribución porcentual por inversión involucrada es bastante similar (véase Gráfico 1.2.26). Esto estaría indicando que, de media, las personas que emprenden no requieren o utilizan mucha más financiación adicional en el periodo que transcurre entre tres meses de vida (fin de la fase naciente) hasta los 42 meses (fin de gestación o creación).

	CAPV 2019	CAPV 2020
Distribución según si han requerido o no dinero para el arranque y desarrollo		
No han requerido dinero	26,9%	8,69%
Si han requerido dinero	52,6%	71,36%
No sabe / No contesta	20,5%	19,95%
Personas emprendedoras en fase inicial -TEA- que sí han requerido dinero		
Dinero comprometido (mediana)	25.000 €	15.000 €
Distribución % por tramos de dinero requerido		
< 10.000 €	24,5%	33,8%
10.000 € - 50.000 €	53,1%	43,4%
50.000 € - 150.000 €	14,3%	16,2%
> 150.000 €	8,1%	6,6%
Cobertura total del dinero requerido por parte de sus promotores/as	44,9%	55,98%

Tabla 1.2.2. Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las iniciativas TEA. CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

	Sí (%)	No (%)
Ahorros personales	85,4%	14,6%
Entidades financieras	26,7%	73,3%
Aportaciones de familiares / amistades	20,0%	80,0%
Ayudas y subvenciones públicas	10,8%	89,2%
Inversores especializados	1,4%	98,6%
Otras fuentes	1,3%	98,7%

Tabla 1.2.3. Fuente de procedencia del dinero necesitado por las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses). Por tipo de fuente según si Sí (%) o No (%) han accedido. CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Fuente de procedencia del dinero utilizado

Tras analizar el volumen de dinero requerido, toca conocer también la procedencia u origen de ese dinero. Los datos siguen subrayando la indiscutible relevancia del capital promotor. La inmensa mayoría (85,4%) han recurrido a sus propios ahorros (Tabla 1.2.3.) y, quienes lo han hecho, han cubierto de media prácticamente ocho de cada diez euros (79%) que han necesitado (véase Gráfico 1.2.27.). Otro dato que pone de relieve la preponderancia de esta fuente de financiación es el hecho de que más de la mitad de las personas emprendedoras en fase inicial/TEA, concretamente un 55,8%, han asumido con

sus propios recursos la totalidad del capital que han utilizado para la puesta en marcha de su negocio. Este porcentaje ha aumentado de manera notable respecto al año 2019 (44,9%), quedando pendiente de confirmar a futuro si se trata de un incremento atípico atribuible a la situación de pandemia vivida en 2020.

Por orden de utilización, le seguirían las entidades financieras. Aproximadamente, una de cada cuatro personas emprendedoras en la CAPV (26,7%) ha accedido a financiación bancaria. Además, sabemos que aquellos que lo han hecho habrían cubierto de media un 63,7% del dinero utilizado en su proceso emprendedor. Este

dato es interesante. Se podría decir que el acceso a financiación bancaria es relativamente limitado –sólo acceden uno de cada cuatro– pero, quienes lo hacen, han podido cubrir una parte muy considerable de sus necesidades totales de financiación. Además, el Gráfico 1.2.26 evidencia que el acceso a financiación bancaria se

intensifica en la medida en que aumenta la antigüedad o vida del proyecto. Así, en personas emprendedoras consolidadas (> 42 meses de vida), la proporción de proyectos que financiaron su actividad con dinero proveniente de bancos es claramente mayor que en ciclo emprendedor (nacientes y TEA).

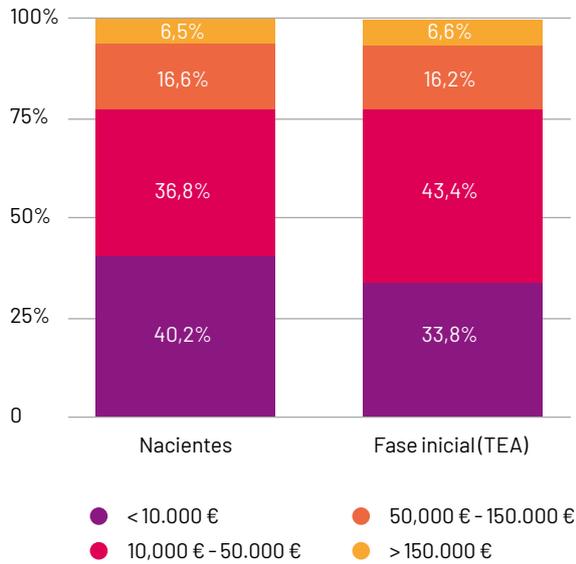


Gráfico 1.2.25. Distribución porcentual por tramos del dinero utilizado para el arranque y primer desarrollo de la actividad. Personas emprendedoras en fase naciente y fase inicial (TEA). CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

En tercer lugar, se situaría el canal informal de financiación, esto es, aportaciones que realizan familiares y personas próximas a la persona que emprende. Un 20% han recurrido a esta opción, aportando de media un 36% del dinero total que han necesitado para emprender su negocio. Las ayudas y subvenciones públicas se sitúan en cuarta posición, siendo un 10,8% las personas emprendedoras que han accedido a esta vía a lo largo de su ciclo de gestación (0-42 meses). Para aquellos/as han accedido, estas ayudas han permitido cubrir un 36,9% del total del capital semilla que han utilizado. Otras opciones de financiación minoritarias, es el caso de inversores especializados o crowdfunding, no cuentan todavía con representatividad estadística cuando analizamos el fenómeno emprendedor en su sentido más amplio. Recordemos que estas opciones se limitan y circunscriben a proyectos

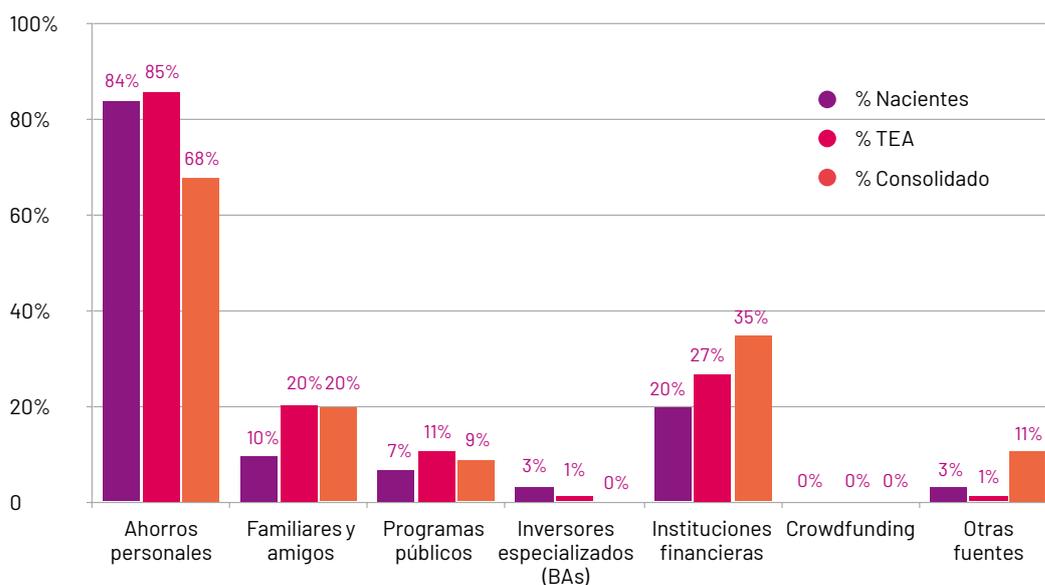


Gráfico 1.2.26. Fuente de procedencia del dinero necesitado por la población emprendedora. Por tipo de fuente según si (%) o No (%) han accedido. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

con unas características muy concretas (alta escalabilidad y base tecnológica/innovadora).

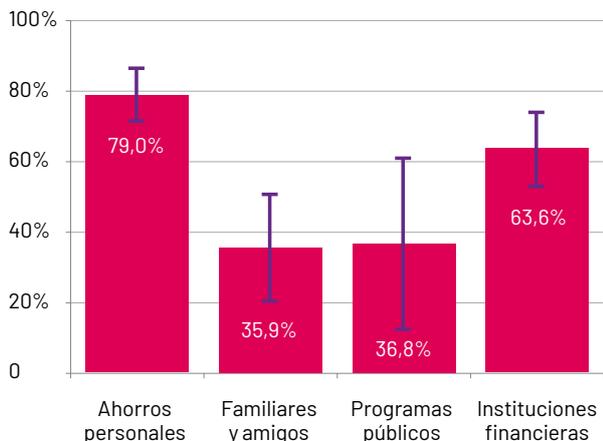


Gráfico 1.2.27. Cobertura promedio del dinero total que han necesitado las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) para la puesta en marcha del negocio. Por fuente de procedencia del dinero. CAPV 2020-2021.

Nota: Las líneas verticales representan el intervalo de confianza al 95%. (*) Cada porcentaje está calculado sobre el total de personas que respondieron que sí habían accedido a esa fuente.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Inversión informal

La inversión informal es un concepto amplio en esencia que engloba todas aquellas aportaciones dinerarias que personas a título individual destinan a proyectos de emprendimiento liderados por terceras personas. El grueso de esta inversión suele estar protagonizada por personas que guardan algún tipo de vínculo (familiar

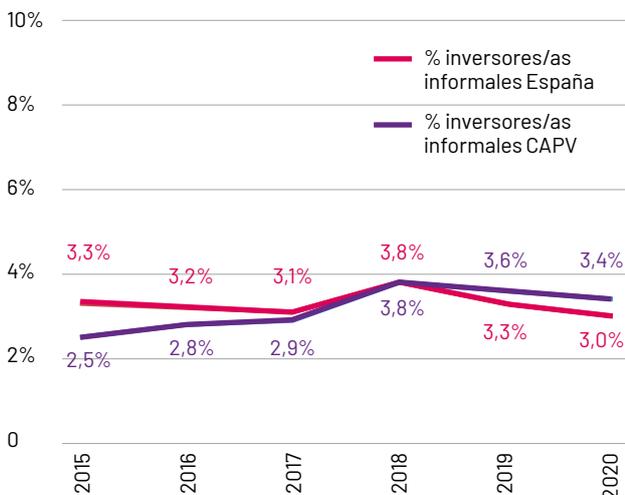


Gráfico 1.2.28. Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2020.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

o amistad) con la persona que emprende y, por consiguiente, su decisión escapa a los parámetros que rigen en el ámbito de la inversión profesional. No obstante, los ecosistemas de emprendimiento desarrollados cuentan cada vez más con redes de personas inversoras que optan por incorporar la inversión directa en proyectos emprendedores como una alternativa más para diversificar sus patrimonios – en este caso, buscan proyectos con alto potencial de crecimiento en términos de valor-. Este último perfil suele conocerse bajo el apelativo de business angels. Los datos referidos a ambos perfiles de inversión informal serán descritos más adelante.

En términos generales, podemos decir que un 3,4% de la población adulta en la CAPV afirmó haber invertido dinero propio en algún negocio ajeno – en el que no participa de manera directa en su gestión- (véase Gráfico 1.2.28). Por segundo año consecutivo, se produce un retroceso de dos décimas porcentuales en este indicador (3,6% en 2019). Aun así, y por segundo año consecutivo también, la tasa se sitúa ligeramente por encima del dato computado a nivel nacional (3%). La moda o ticket de inversión más frecuente son 5.000 euros y la inversión mediana se ha situado en 5.822 euros. Esto supone que la mitad de quienes han invertido lo han hecho por un importe superior a esa cantidad –el dato se mantiene prácticamente estable respecto al computado en el año 2019- .

Describamos a continuación de forma sintética algunos datos que nos permiten trazar un perfil de estas personas (véase Tabla 1.2.4). Un 47,8% de quienes han invertido son mujeres (frente al 52,7% del año anterior), apreciándose un aumento en la media de edad (49 años frente a 45 años en 2019). Se detecta también un importante aumento en el nivel educativo de este colectivo. Un 73,2% contaría con estudios universitarios frente al 47,2% computado en 2019. Prácticamente ocho de cada diez (77,2%) son personas trabajadoras en activo y sigue siendo relativamente alta la proporción de personas inversoras que están también involucradas en el liderazgo de sus pro-

pios proyectos emprendedores (13,1%: 2,9% en fase TEA y 10,2% en negocios consolidados). Se trata de un dato a tener en cuenta cuando se compara, por ejemplo, con la proporción de población empresaria (en fase consolidada) sobre la población general (5,8%). Misma lectura podemos hacer cuando analizamos la percepción que las personas inversoras tienen en relación a si cuentan o no con las habilidades y los conocimientos adecuados para crear una empresa (56,5%). De nuevo, se trata de un porcentaje que año tras año supera al que se registra en el conjunto de la población adulta.

Por último, es interesante analizar la relación existente entre la persona inversora y el proyecto financiado. El vínculo familiar sigue siendo preponderante. Sin embargo, en esta edición, observamos un descenso importante en el peso relativo que ejerce este tipo de vínculo. En un 55,5% de las inversiones realizadas, las dos partes implicadas guardaban una relación de parentesco. Este porcentaje se situó el año pasado en el 70,5%, corrigiéndose un dato que podemos considerar atípico si tenemos en cuenta la serie histórica de datos. Frente al descenso en el vínculo de tipo familiar, ganan en importancia relativa las inversiones procedentes de compañeros/as de trabajo (9,9%, el dato más alto en la serie histórica de datos) así como las provenientes del círculo de amistades de la persona que emprende. Prácticamente una de cada cuatro inversiones que se realizaron (26,5%) respondieron en 2020 a este arquetipo (frente al 21,3% en 2019).

En cualquier caso, sean familiares o amigos, la inversión informal no profesionalizada sigue concentrando el grueso del dinero movilizado a través de esta vía (Gráfico 1.2.29). Un 91,8% representó en 2020 esta tipología de inversión, conocida habitualmente bajo el apelativo de 3Fs (Family, Friends & Fools). No obstante, cabe destacar el importante incremento que experimenta la inversión informal profesional en el año 2020, es decir, aquella que no guarda un vínculo de proximidad (familiar/amistad) con el proyecto, realizándose, siguiendo criterios estricta-

mente profesionales –invierten en buenas ideas de negocio-. Concretamente, el 8,2% de las inversiones que se realizaron en 2020 respondieron a este perfil. Es el dato más alto de la serie histórica, aumentando en términos relativos un 150% respecto año anterior (3,3% en 2019). Recordemos la importancia estratégica de esta figura en los ecosistemas de emprendimiento avanzados. Existe pleno consenso a la hora de considerar la importante contribución que realizan para cubrir brechas de capital problemáticas en las fases iniciales de proyectos de emprendimiento de alto potencial¹².

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

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

Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

El Gráfico 1.2.30 muestra la distribución de los países participantes en GEM en función de su tasa de emprendimiento y su nivel de bienestar económico (Acs et al., 2004), medido a través de su PIB per cápita. Existe una gran homogeneidad entre aquellos países que tienen un escenario socioeconómico similar, destacando que aquellos países con un nivel de desarrollo económico menor presentan una tasa de emprendimiento mayor. La situación de la CAPV ha sido muy estable durante los 17 años de estudio del fenómeno emprendedor, y en esta edición continua sin presentar novedades, situándose por debajo de la curva, mostrando una actividad emprendedora inferior a lo que se esperaría según su nivel de bienestar económico. Alemania y Austria presentan una situación similar a la de la CAPV con un nivel de ingresos y un TEA cercanos. Mientras que Países Bajos y Corea del Sur a pesar de tener un PIB parecido presentan un nivel de emprendimiento muy superior.

El Gráfico 1.2.31 y el Gráfico 1.2.32 contienen los tres indicadores clave de actividad emprendedora en el ámbito internacional y nacional. Incluyen el porcentaje de población adulta de 18-64 años involucrada en alguna fase del proceso emprendedor: persona emprendedora potencial, persona emprendedora en fase inicial y persona emprendedora consolidada.

En el Gráfico 1.2.31, las variables se clasifican entre aquellas economías de ingresos altos, de acuerdo con los criterios del Banco Mundial¹³. Respecto a la intención de emprender en los próximos 3 años, la CAPV (6,5%) se sitúa en la parte inferior de la tabla, únicamente seguida por Polonia (6,1%) e Italia (4,6%). Lideran la lista Kuwait (62,1%) y Omán (60,6%) a pesar de tener un discreto tejido empresarial consolidado. La media del grupo (24,3%) es mucho mayor a la media de la UE (16,4%). Mientras que tanto la CAPV como la media de la UE han disminuido con respecto al año anterior, la media del grupo se mantiene estable.

Panamá (32,4%) y Chile (25,9%) lideran la clasificación en número de personas emprendedoras en fase inicial. La CAPV (5,2%) escala tres puestos en la tabla al haber incrementado su puntuación, anteponiéndose a Alemania (4,8%) y a Polonia (3,1%), los cuales han disminuido su tasa

respecto al año anterior. En este caso, la media de la UE (8,1%) también se sitúa muy por debajo de la media del grupo (12,1%) debido a que los países europeos se posicionan en la parte inferior de la lista.

Respecto a las personas implicadas en la propiedad de empresas consolidadas, la CAPV (5,8%) desciende en la tabla 11 puestos ya que durante 2020 pasa a obtener un resultado por debajo de la media de sus registros anotados hasta el momento. En este caso, la media de la UE (7,2%) es superior a la media del grupo (6,9%), reflejando un escenario empresarial consolidado más robusto en la Unión Europea a pesar de no tener tanta iniciativa emprendedora como en otros países fuera de la UE, probablemente debido a la falta de necesidad. Encabeza la clasificación Corea del Sur (16,1%) y Grecia (14,6%), cierran la lista Omán (2,5%) e Italia (2,2%).

El Gráfico 1.2.32 muestra el análisis comparativo de la CAPV con el resto de las comunidades autónomas españolas. Debido a la crisis del coronavirus, la intención de emprender sufre variaciones significativas en las distintas comunidades autónomas, reordenando el ranking con respecto al año anterior, la CAPV (9,2% en 2019) pasa de situarse en la parte superior de la tabla a estar por debajo de la media (6,5%).

	CAPV
Tasa de inversión informal (%)	3,4%
Perfil de las personas inversoras	
Mujeres (%)	47,8%
Edad media	49 años
Estudios universitarios (%)	73,1%
Trabajador/a en activo (%)	77,2%
Personas emprendedoras/empresarias de sus proyectos (%)	13,1%
Vínculo familiar con el proyecto que financia (%)	55,5%
Inversor/a profesional (perfil business angel) (%)	8,16%

Tabla 1.2.4. Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

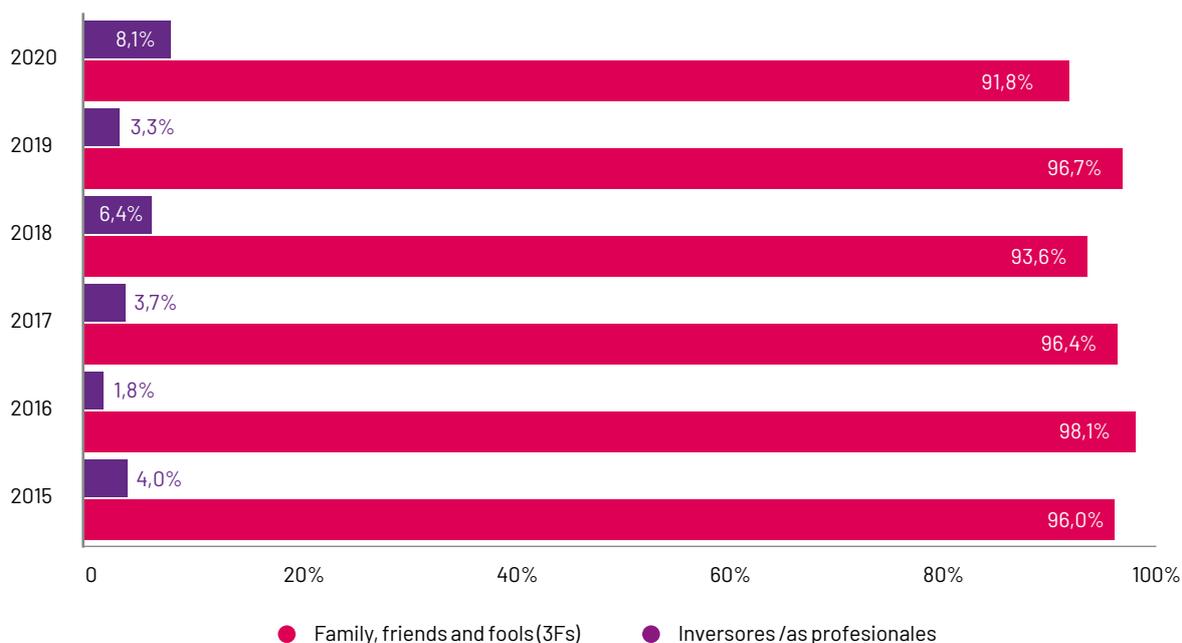


Gráfico 1.2.29. Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus No profesional. CAPV 2015-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Cataluña continúa siendo líder con respecto a la actividad emprendedora inicial (6,6%) mientras que La Rioja (3,5%) ocupa el último lugar de la tabla. La CAPV escala en la clasificación de emprendimiento inicial debido a que todas las comunidades excepto Islas Baleares y Navarra disminuyen su actividad emprendedora con respecto al año 2019.

En lo referente a las personas con empresas consolidadas, la CAPV (5,8%) pasa de situarse en la parte superior de la clasificación a estar en la parte inferior de la tabla debido a su disminuido resultado, quedando por debajo de la media del estado (6,7%).

El Gráfico 1.2.33. muestra los datos registrados en alguna fase del proceso emprendedor de la selección de países de referencia. Cabe destacar que, pese a que Chile despunta en personas emprendedoras potenciales, el dato registrado en personas emprendedoras consolidadas pasa a estar por debajo de la media de UE. En cambio, el resto de los países presentan una evolución más razonable de las fases emprendedoras.

Benchmarking sobre la motivación para emprender

El predominio de la motivación de emprender para ganarse la vida por la escasez de trabajo es una tendencia que se mantiene en los países de ingresos altos como Uruguay, Chile, Panamá, Omán y Arabia Saudí (véase el Gráfico 1.2.34). En estos países, el porcentaje del indicador TEA correspondiente a personas que han emprendido para ganarse la vida supera el 75%. Con un 71%, la CAPV se posiciona justo detrás de estos países que lideran el ranking según esta motivación. Por el contrario, en países como Noruega y Suecia, la proporción de la población emprendedora que ha creado un negocio por este motivo no llega al 30%.

Otra motivación es emprender para generar rentas altas. Los países donde es más prevalente esta motivación son Italia, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Kuwait, Israel, Corea del Sur y Estados Unidos con porcentajes superiores al 65%. En la CAPV, el porcentaje de la población emprendedora que ha creado un negocio por

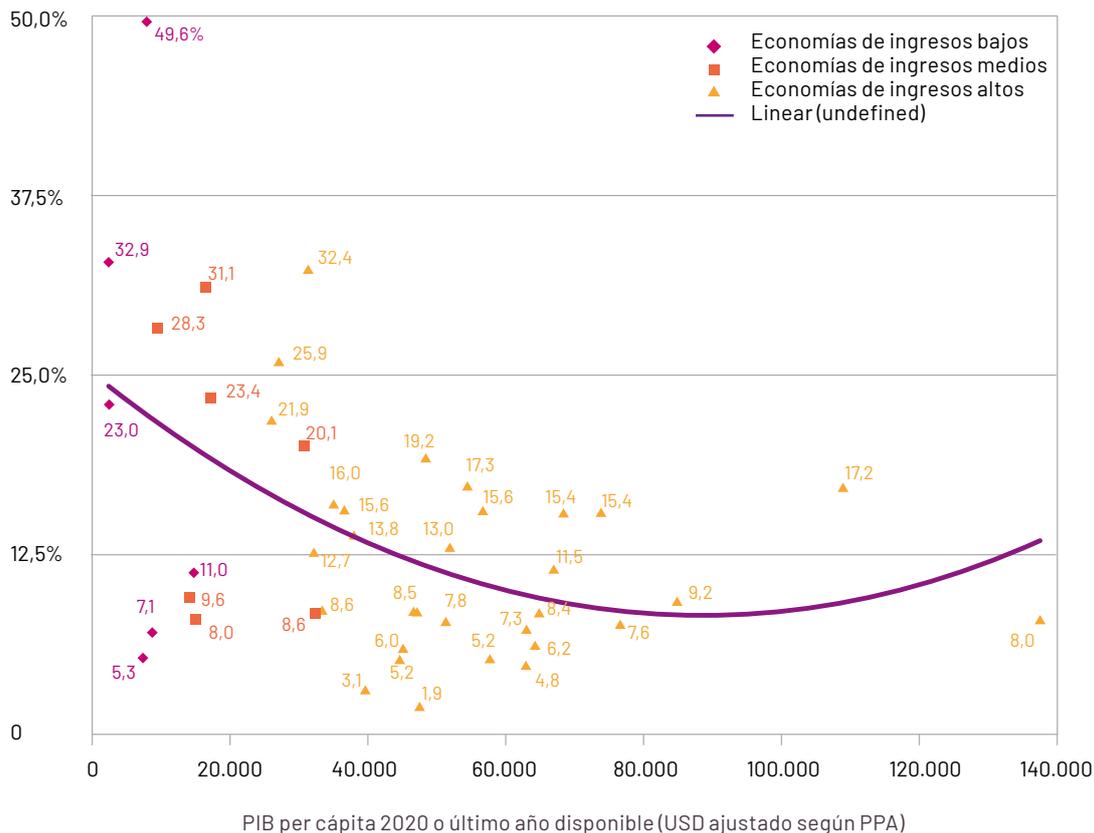


Gráfico 1.2.30. Relación cuadrática 2020-2021 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita. **Fuente:** GEM España (APS 2020), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, October 2020) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España). El dato del PIB per cápita ajustado por Paridad del Poder Adquisitivo para la CAPV es una estimación aproximada proporcionalmente a partir del valor correspondiente para España.

este motivo alcanzó el 34,4%; mientras que los países donde esta motivación está menos presente son Noruega, Suiza y Austria, todos ellos con porcentajes inferiores al 30% (véase el Gráfico 1.2.35).

En cuanto a la motivación de emprender para marcar una diferencia en el mundo, Noruega, Suiza, Austria, Eslovenia, Luxemburgo, Países Bajos, Chile, Panamá, Canadá y Estados Unidos son los países con mayor porcentaje de la población emprendedora a la que le ha motivado crear un negocio por esta razón. En todos ellos, este porcentaje ha superado el 35% (véase el Gráfico 1.2.31). En cambio, los países con menor porcentaje de la población emprendedora a la que le motivó esta razón son Corea del Sur, Polonia e Italia (entre el 10-22%). En el caso de la CAPV, marcar una diferencia en el mundo es un motivo para emprender que impulsó al 35,1% de las personas emprendedoras en fase inicial que fueron

identificadas. De esta manera, la CAPV se posiciona según este indicador un poco por debajo de la media de los países de la Unión Europea participantes en el proyecto GEM (38,5%).

A nivel nacional, la CAPV se posiciona muy similar al dato de España en el porcentaje del TEA correspondiente a quienes han emprendido para crear riqueza o generar una renta alta (véase el Gráfico 1.2.36). Se observa que en todas las comunidades autónomas el TEA motivado para ganarse la vida por la escasez de trabajo está muy por encima del TEA motivado para crear riqueza o generar una renta alta (en todo alrededor del 70-77%). Canarias es la comunidad que tiene el mayor porcentaje del TEA para crear riqueza o generar una renta alta, seguido de Extremadura (81,6% y 75,5% respectivamente); Castilla y León y Cataluña en cambio, los que tienen el menor porcentaje (23,5% y 26,6% respectivamente). Por otro lado, salvo en Castilla y León, Cataluña y las

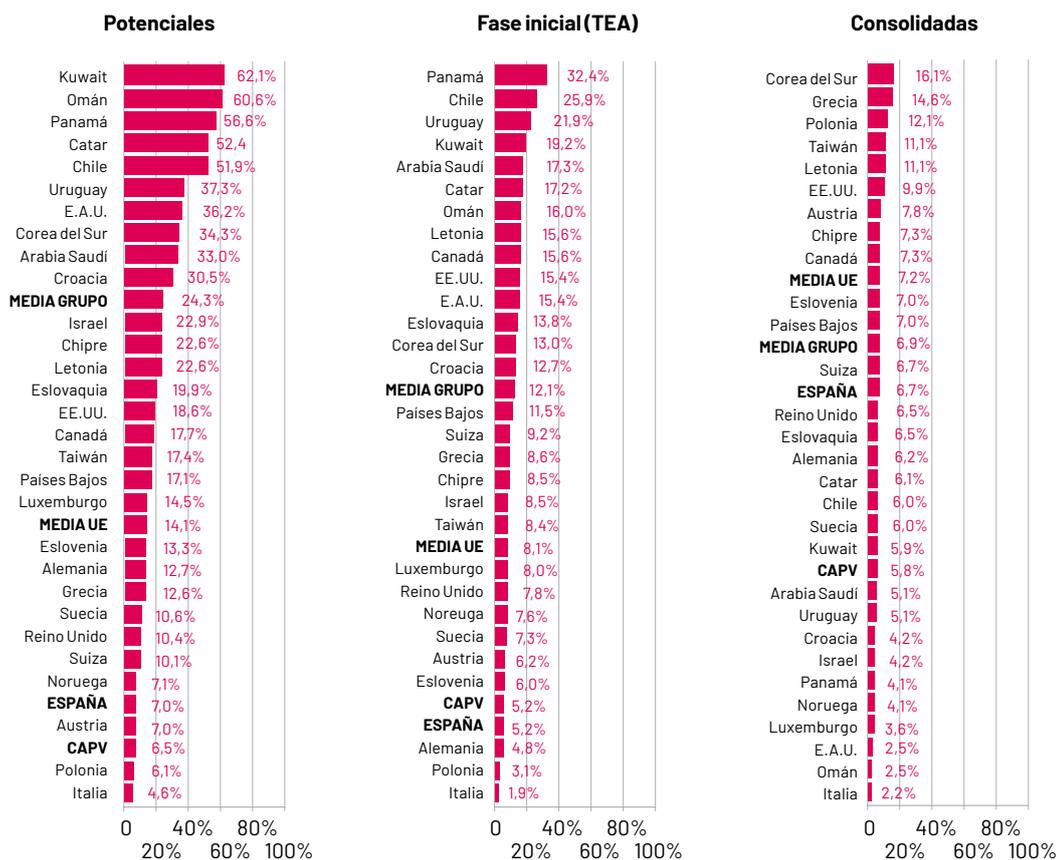


Gráfico 1.2.31. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de economías de ingresos altos en 2020-2021.

Fuente: Adaptado de Neira et al. (2021).

Islas Baleares, la relación entre el motivo de marcar diferencia en el mundo es inferior a la de crear riqueza a nivel nacional (véase el Gráfico 1.2.37).

Desde la perspectiva de género, el Gráfico 1.2.38 muestra el indicador TEA estimado para la población adulta masculina y femenina. Las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de TEA femenina son Cataluña, Comunidad de Madrid, Castilla y León, Galicia, Navarra y la CAPV. En todas ellas, más del 5% de la población adulta femenina está involucrada en la puesta en marcha o la propiedad y gestión de negocios en fase inicial de hasta 42 meses. Por su parte, las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de TEA masculina son Cantabria, Cataluña, Comunidad de Madrid, Castilla la Mancha y Extremadura. En este caso, más del 6,1% de la población adulta masculina está involucrada en negocios que se encuentran en fase inicial. La diferencia entre la TEA masculina y femenina es

cercana a un punto porcentual en la mayoría de las comunidades, excepto en Extremadura y Cantabria que es más de 3 puntos porcentuales, Castilla la Mancha que ronda los 2 puntos porcentuales.

Comparativamente, la CAPV se sitúa en el ranking en la novena posición en TEA masculina (bajando una posición con respecto al ejercicio anterior) y en la doceava posición en TEA femenina (bajando tres posiciones con respecto al ejercicio anterior). La CAPV se sitúa en ambos indicadores muy cercana a la media de España.

Benchmarking sobre la inversión informal

Las tasas de inversión informal más elevadas suelen darse en países de menor nivel de desarrollo y con mayores porcentajes de emprendimiento por necesidad. Conviene realizar por tanto una comparativa entre países y regiones con niveles similares de desarrollo. En la selec-

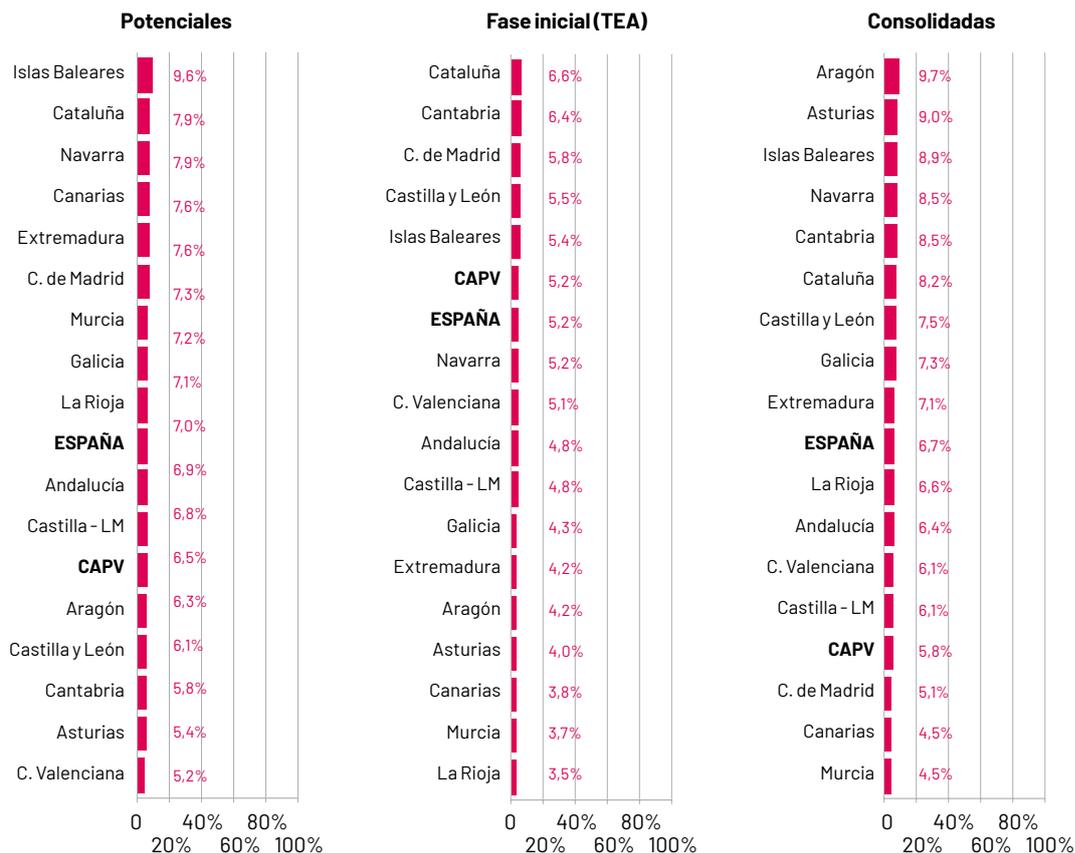


Gráfico 1.2.32. Personas emprendedoras (potenciales, en fase inicial, y consolidada) vascas en comparación con las personas emprendedoras de las comunidades autónomas españolas en 2020-2021.

Fuente: Adaptado de Neira et al. (2021).

ción de países de referencia con los que compararnos, la CAPV (3,4%) presenta, a excepción de Italia, la tasa de inversión informal más baja. La media UE se sitúa en el 5% y en un país como Estados Unidos supera el 7%. Como antes señalábamos, en países con mayores tasas de emprendimiento por necesidad, la proporción de personas que financian nuevos negocios superan en muchos casos los dos dígitos. En un país como Chile, por ejemplo, la tasa de inversión informal en 2020 se situó en el 21.3% (véase el Gráfico 1.2.39).

Por Comunidades Autónomas, la CAPV ocupa en esta edición del informe la cuarta posición, siendo Cantabria el único territorio que presenta una tasa por encima del 4% (véase el Gráfico 1.2.40).

Benchmarking entre los países de referencia de la CAPV y los indicadores de impacto

En este apartado plasmamos el análisis comparado de la actividad emprendedora de la CAPV en el entorno internacional con la selección de países de referencia (Estados Unidos, Chile, Israel, Alemania, Países Bajos, Italia y España).

En el gráfico 1.2.41 se muestra la relación entre el número de personas emprendedoras en fase inicial y el miedo al fracaso de la población de 18-64 años entrevistadas. Chile y Estados Unidos con un porcentaje de miedo al fracaso que se sitúa en la mitad del gráfico tienen niveles de emprendimiento inicial muy elevados. Se muestra un ecosistema europeo donde se emprende menos por cuestiones culturales, destacando

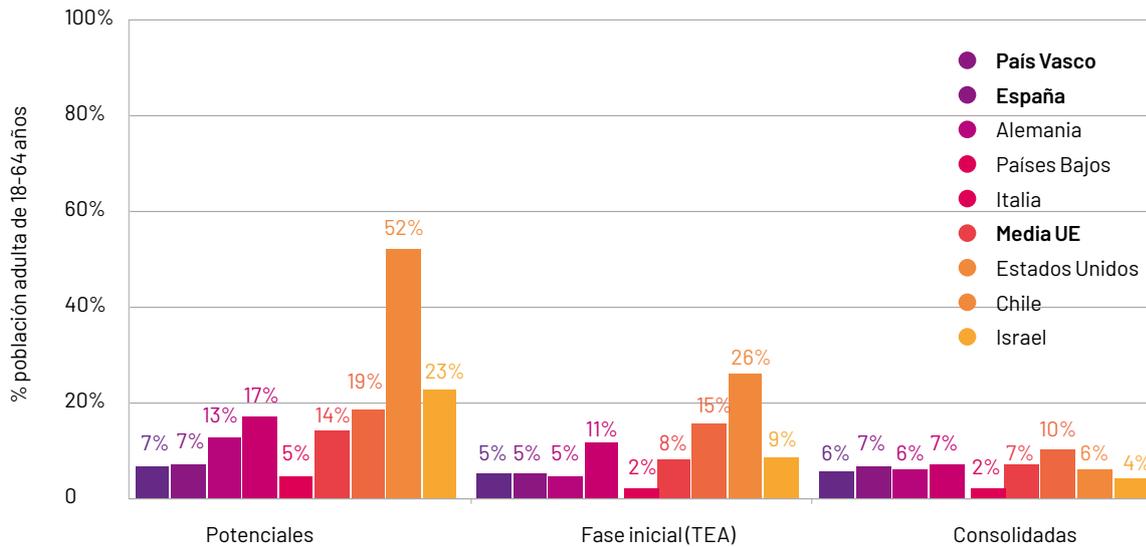


Gráfico 1.2.33. Personas emprendedoras potenciales, en fase inicial, y consolidada. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).t

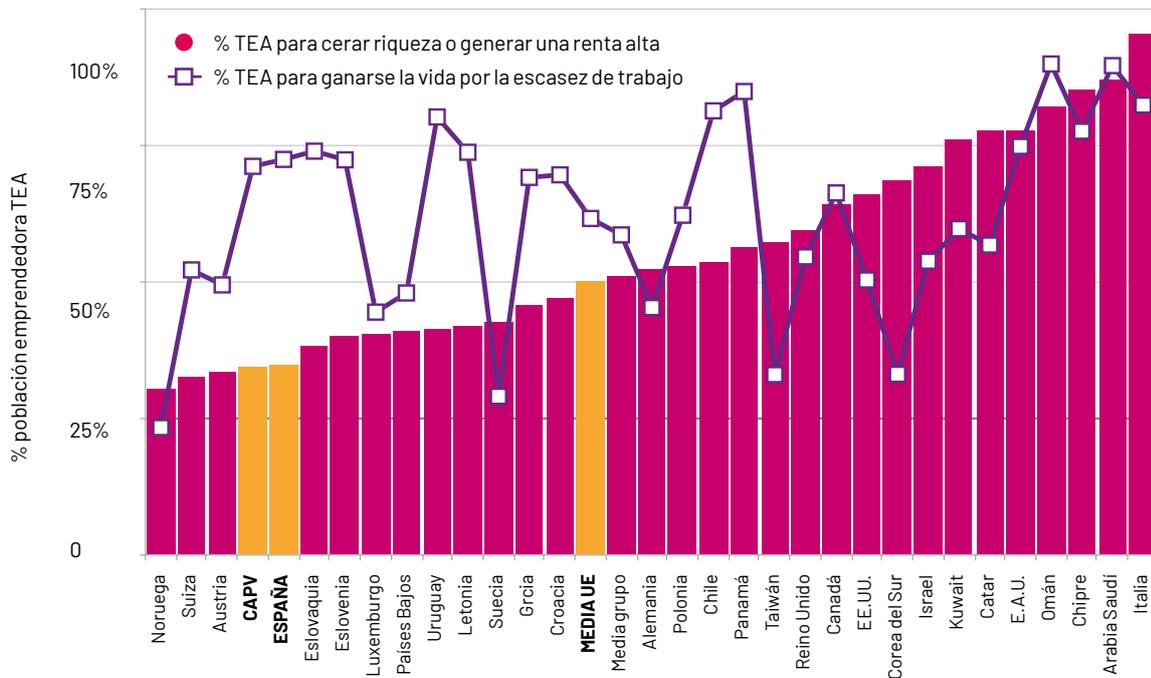


Gráfico 1.2.34. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Neira et al. (2021).

Países Bajos con mayor predisposición al emprendimiento en niveles de miedo al fracaso similares a Alemania.

El gráfico 1.2.42 muestra la relación entre el número de personas emprendedoras en fase inicial y la percepción de oportunidades para emprender por parte de la población de 18-64 años. En este caso, destaca la posición de Italia, ya que,

a pesar de mostrar un alto nivel de percepción de oportunidades, el índice de emprendimiento inicial es bajo. Mientras que la CAPV y España que presentan niveles de percepción de oportunidades bajos muestran un índice de emprendimiento inicial por encima de Italia y Alemania. Sobresalen Chile, Estados Unidos y Países Bajos con buen posicionamiento.

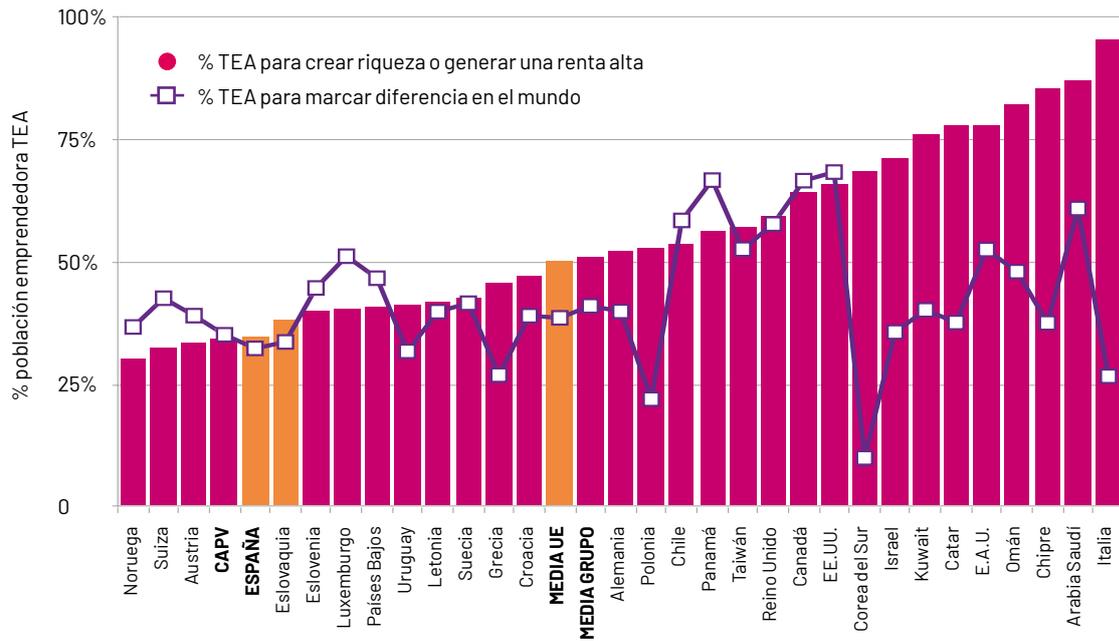


Gráfico 1.2.35. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Neira et al. (2021).

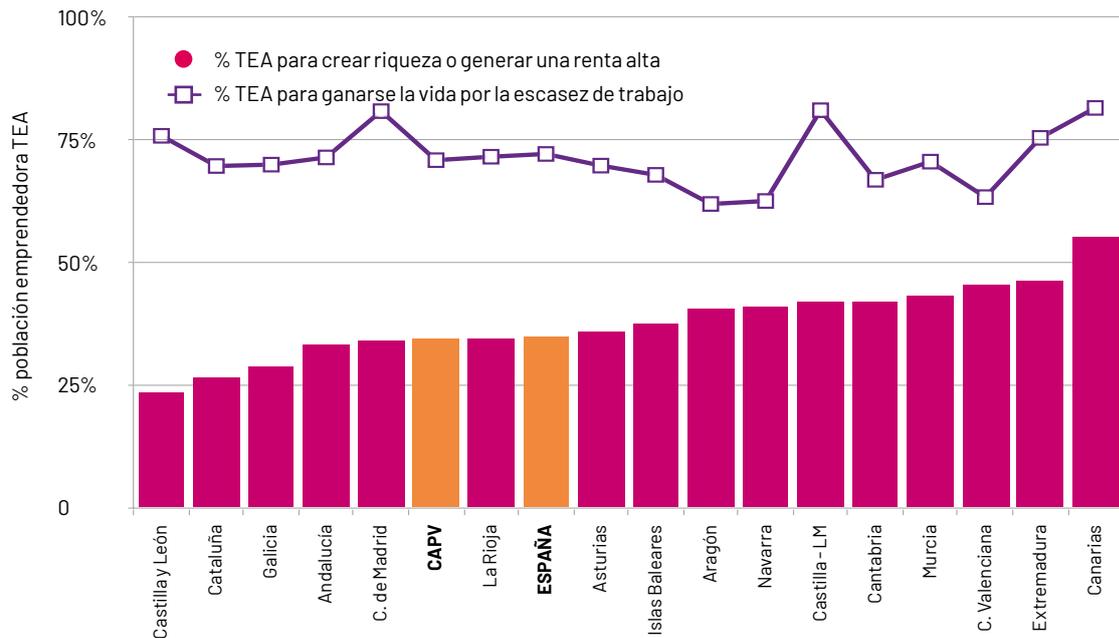


Gráfico 1.2.36. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Neira et al. (2021).

El gráfico 1.2.43 muestra una relación muy similar al gráfico anterior, pero en comparativa se muestra mayor número de personas potenciales emprendedoras que índice de emprendimiento inicial. Destacan Chile, Estados Unidos y Países Bajos con mayor nivel de personas potenciales y con un óptimo grado de percepción de oportunidades.

En el gráfico 1.2.44 podemos observar cómo son las potencias mundiales aquellas que destacan en Intraemprendimiento. Aquellos países donde la transferencia de I+D es más sólida son los que mayores niveles de intraemprendimiento presentan. Chile muestra un gran número de personas creadoras de empresas, pero no consigue que éstas consoliden.

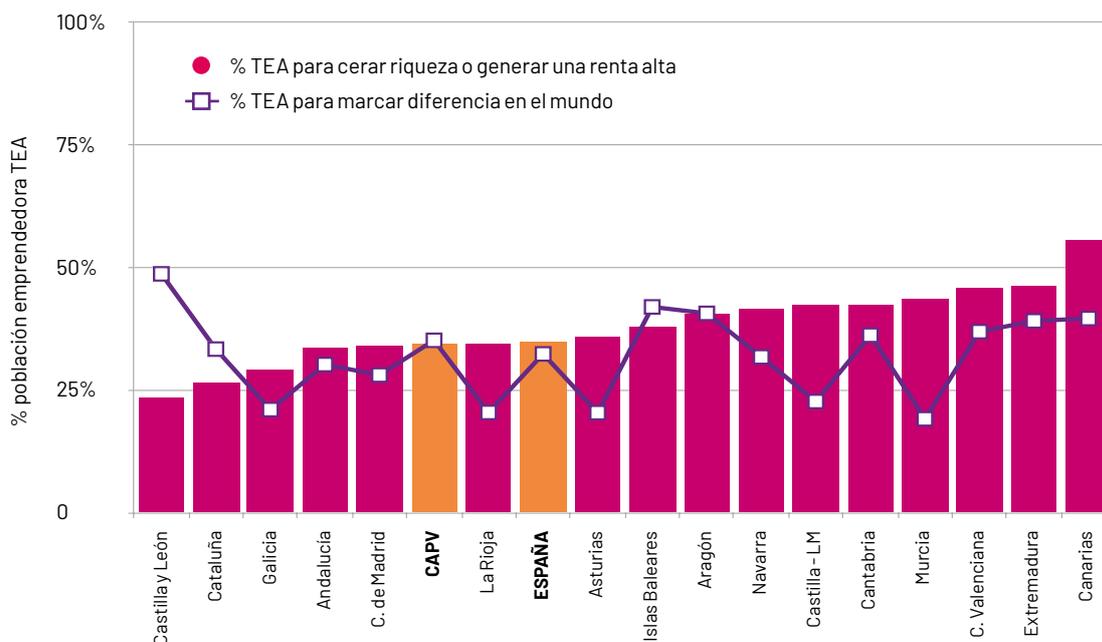


Gráfico 1.2.37. Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Neira et al. (2021).

El Gráfico 1.2.45. muestra una relación exponencial creciente entre marcar la diferencia en el mundo y el TEA. A mayor intención de crear una diferencia en el mundo, mayor es la tasa de emprendimiento inicial.

Con respecto a la motivación de ganarse la vida por escasez de trabajo, comprobamos que Chile tiene necesidad de emprender y por eso muestra niveles de personas emprendedoras potenciales tan altos. Contrariamente, Italia a pesar de mostrar motivación de emprender por necesidad, muestra niveles de personas potenciales y de emprendimiento bajos.

Alemania despunta entre el resto de los países con una tradición familiar muy por encima del resto.

Indicios de calidad de la actividad emprendedora

El impacto de la actividad emprendedora en el territorio depende de la calidad de los negocios que se crean. La evidencia empírica avala que la capacidad de los nuevos negocios para crear

empleo, introducir innovaciones o competir en mercados internacionales desde fases muy tempranas son algunas de las cualidades de la actividad emprendedora que aseguran un impacto de calidad.¹⁴

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

La información que recoge el proyecto GEM cada año permite distinguir algunas características que sirven como indicios de calidad de los negocios creados. Esta subsección ofrece un análisis de la composición de la población emprendedora identificada en la CAPV de acuerdo con estas características. En concreto, a continuación, se examina la estructura poblacional de la actividad emprendedora según el sector de actividad, el

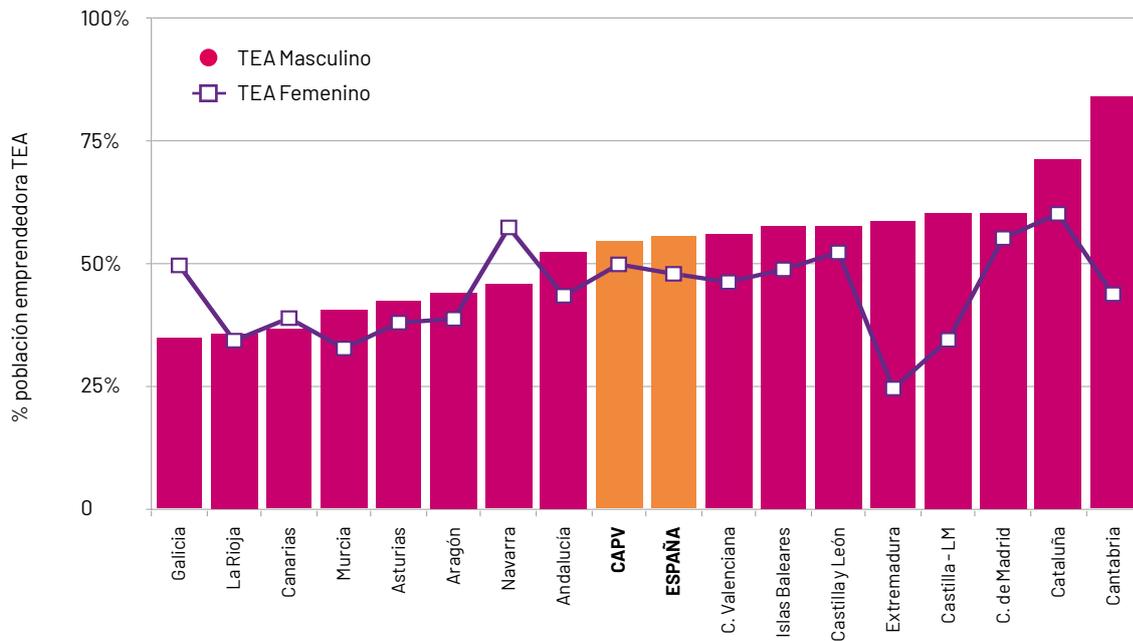


Gráfico 1.2.38. Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Neira et al. (2021).

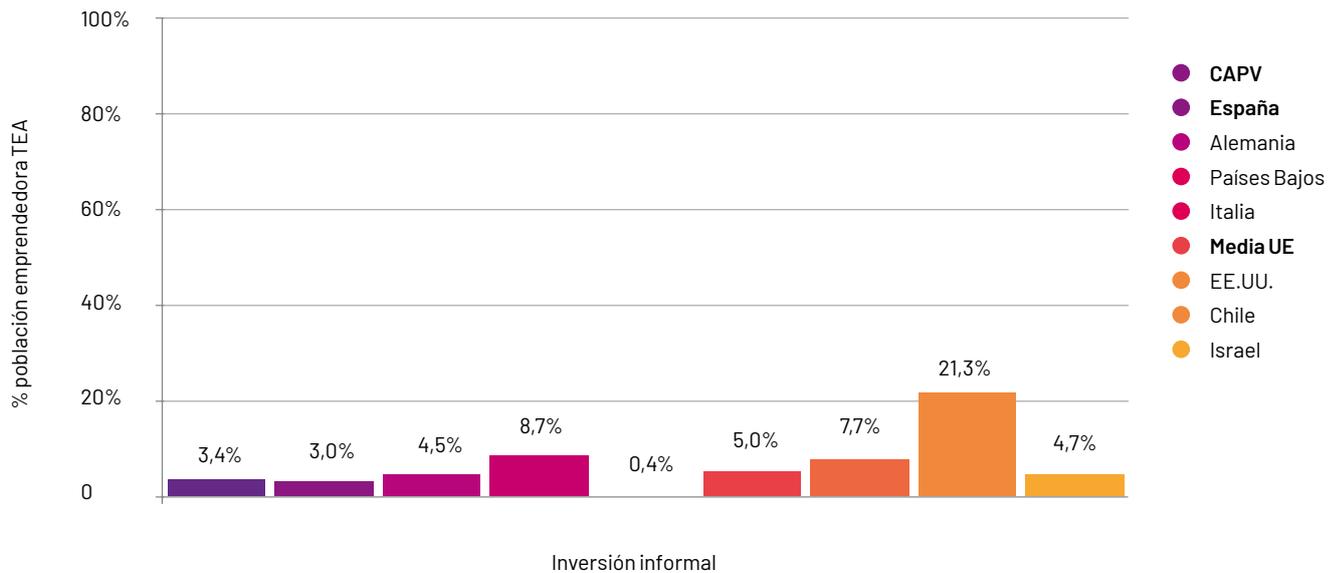


Gráfico 1.2.39. Porcentaje de inversión informal dentro de la población adulta. Comparación con selección de países de referencia. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020) y Peña et al. (2020).

tamaño en términos de empleo actual, las expectativas de empleo futuro, el nivel de innovación y la orientación internacional de los negocios creados por las personas que emprenden.

Actividad económica

La entrada de nuevos competidores en un sector de actividad económica rejuvenece la dinámica

competitiva de éste, sobre todo cuando los nuevos entrantes introducen innovaciones o elevan los niveles de productividad, llegando en ocasiones a desplazar a las empresas existentes. Por ello, la actividad económica en la que se desempeñan los nuevos negocios creados por la población emprendedora representa una variable clave en la competitividad del territorio a largo plazo. El Gráfico 1.3.1 muestra que la gran mayoría de

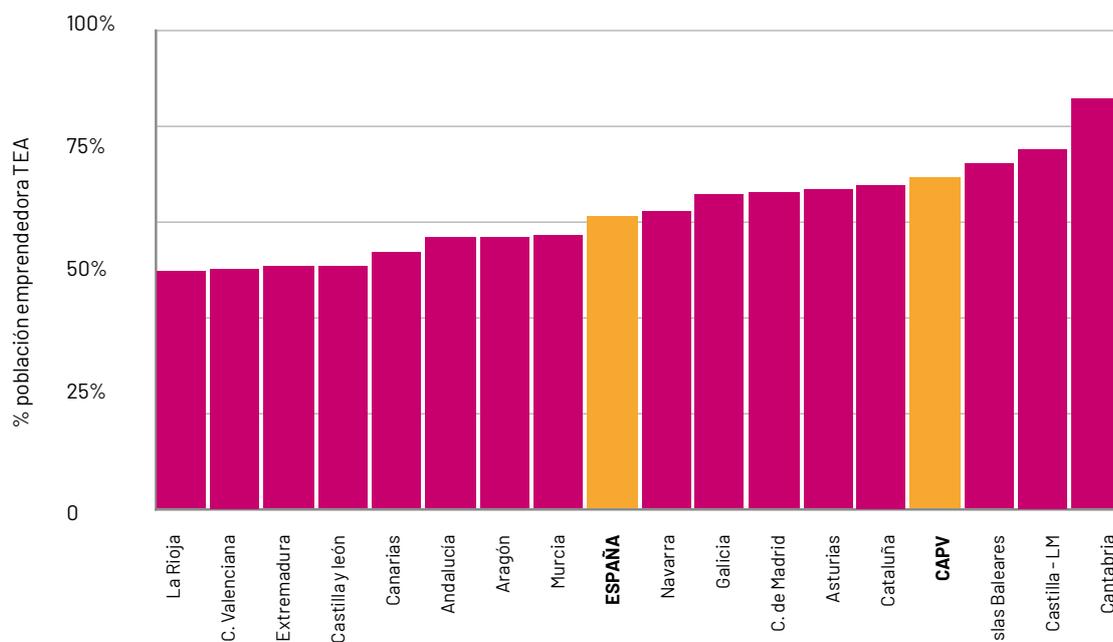


Gráfico 1.2.40. Inversión informal en la CAPV en comparación con las comunidades autónomas españolas en 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2020 se concentró en el sector servicios. En términos globales, los servicios representaron el 80% del índice TEA estimado en el último año. El peso específico de los servicios intensivos en conocimiento alcanzó el 23,3%, mientras que el peso específico del resto de servicios alcanzó el 56,6%. En lo que respecta a los demás sectores de actividad económica, el 0,9% del índice TEA en 2020 se concentró en el sector de la agricultura, ganadería y pesca, el 10,5% en el sector de la industria, energía y saneamiento, y un 4,7% se ha vinculado con negocios relacionados con el sector de la construcción. Sin embargo, cabe destacar que el 3,9% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas no contestó o facilitó información suficiente para determinar cuál era su actividad económica.

En el mismo Gráfico 1.3.1 también se observa que la mayoría de la población de la CAPV identificada como propietaria de negocios consolidados en el último año se dedicaba a actividades económicas de servicios. En este caso, el sector de servicios intensivos en conocimiento alcanzó un

peso de 19,4% sobre el total, mientras que el sector de servicios no intensivos en conocimiento representó un peso de 56,2%. Por su parte, aunque no se pudo determinar el sector de actividad para el 2,5% de los casos, la proporción de la población propietaria de negocios consolidados dedicada al sector de la agricultura, ganadería y pesca representó el 4,1%, la dedicada al sector de la industria, energía y saneamiento representó el 12,6%, y la dedicada al sector de la construcción representó el 5,1%.

Al comparar la población emprendedora en fase inicial con la población propietaria de negocios consolidados, se observa que la primera se concentra ligeramente en mayor proporción que la segunda en actividades de servicios. Es interesante observar que los servicios intensivos en conocimiento suponen una proporción ligeramente mayor en la población emprendedora. En años anteriores se ha observado que la actividad emprendedora en fase inicial ha estado contribuyendo con sus indicios de calidad al aumento del peso que tienen los servicios intensivos en conocimiento en la estructura sectorial del tejido empresarial vasco.¹⁶ Ocurre lo contrario con

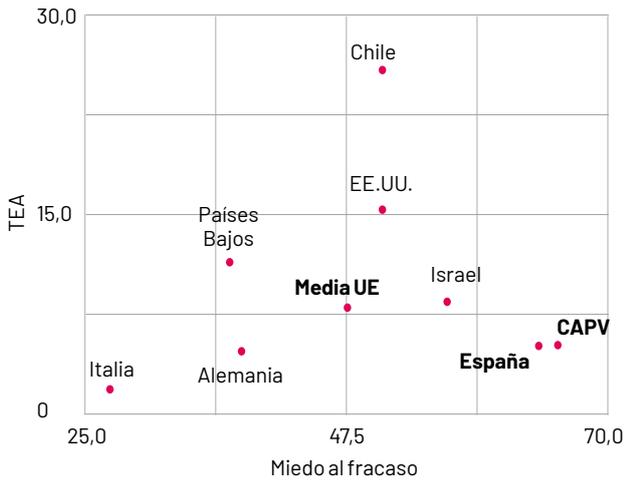


Gráfico 1.2.41. Relación entre el indicador TEA y el miedo al fracaso, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

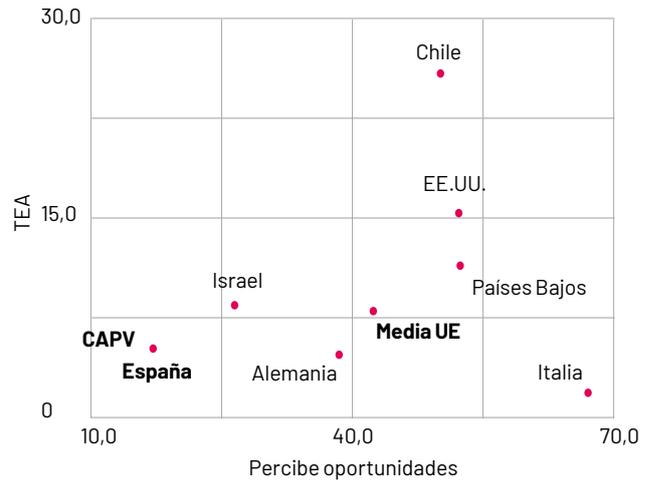


Gráfico 1.2.42. Relación entre el indicador TEA y la percepción de oportunidades, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

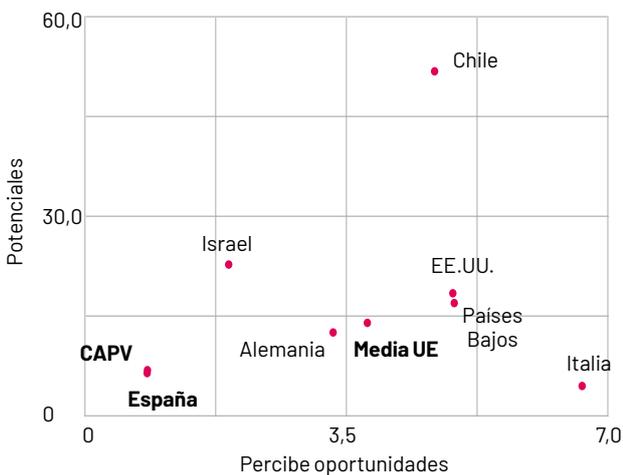


Gráfico 1.2.43. Relación entre las personas emprendedoras potenciales y la percepción de oportunidades, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

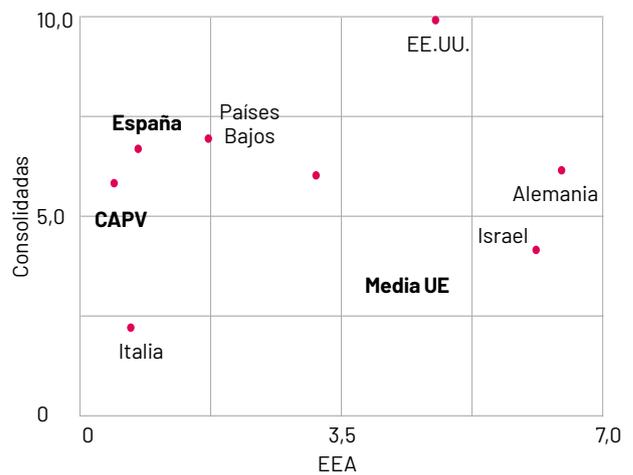


Gráfico 1.2.44. Relación entre el indicador EEA y las personas emprendedoras con empresas consolidadas, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

las actividades industriales, energéticas y de saneamiento, así como en la agricultura, ganadería y pesca (donde la proporción es superior entre las consolidadas).

Desde un punto de vista de evolución temporal, se observa que los servicios no intensivos en conocimiento han representado en la última década la principal actividad de los negocios que han iniciado una nueva actividad en la CAPV (por encima del 50% desde el 2011). No obstante, por segunda vez en los últimos diez años, su peso rela-

tivo desciende del 60% (56,6% en 2020 frente al 65,7% en 2019). Le han seguido los servicios intensivos en conocimiento (cercano al 20% en los últimos años, y alcanzando un máximo del 28,9% en 2013). Los datos referidos a la última década parecen confirmar un cierto patrón que apunta a un importante protagonismo de estos servicios como actividad a la que se dedican alrededor de dos de cada diez personas que emprenden. Cabe destacar que a este tipo de actividades empresariales se le atribuye el potencial de generar empleo de alto valor añadido y su contribución

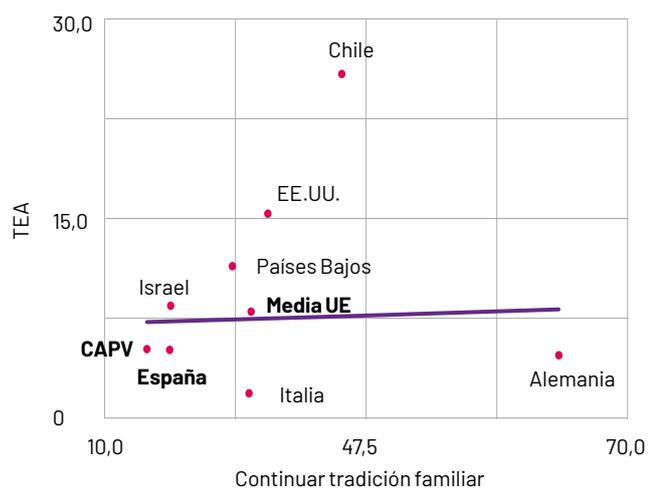
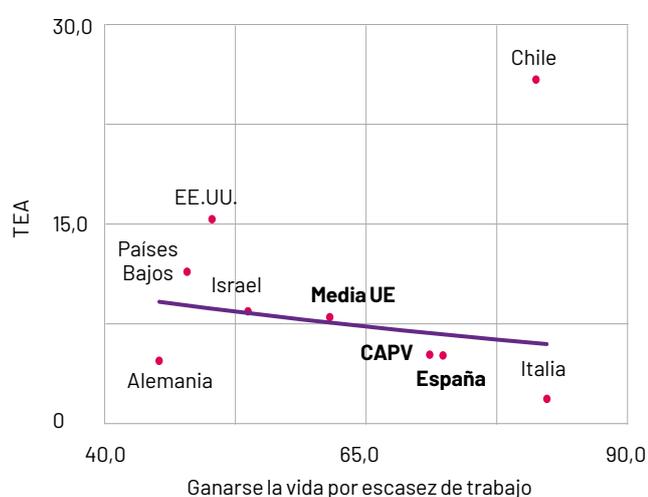
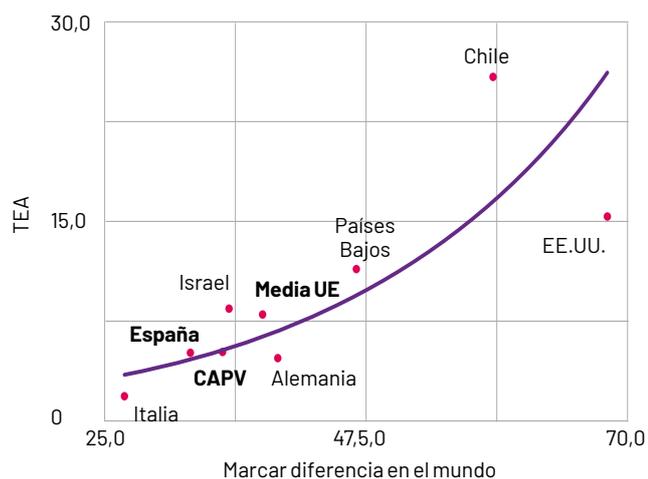


Gráfico 1.2.45. Relación entre el indicador TEA y la motivación para emprender, comparación entre países de referencia en 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

es clave para un aumento de la productividad y la competitividad de una economía. El peso del resto de los sectores de actividad ha experimentado variaciones con algunos periodos en los que la industria, energía y saneamiento ha tenido un mayor peso que la construcción (salvo en años puntuales) y el sector de la agricultura, ganadería y pesca ha sido el que tradicionalmente menos peso ha tenido (véase el Gráfico 1.3.2). Otro perfil sectorial que ha aumentado su peso relativo respecto al año pasado, ha sido el que corresponde a la industria, energía y saneamiento, que sigue aumentando su peso por tercer año consecutivo hasta situarse en un 10,5%, un valor muy próximo al máximo histórico que registró la CAPV en el año 2012 (11,9%). La apuesta por mantener a la industria como motor de la economía vasca se puede ver reforzada por este indicador. La agricultura, ganadería y pesca que se estanca en el 0,9%, perdiendo posiciones respecto al periodo anterior.

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

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

De manera general, la gran mayoría de personas que emprenden lo hacen con un negocio que al inicio no genera empleo. De acuerdo con los datos del proyecto GEM CAPV en el último año, casi el 69% de las personas emprendedoras en fase inicial identificadas dentro del índice TEA tenía un negocio que no empleaba a nadie

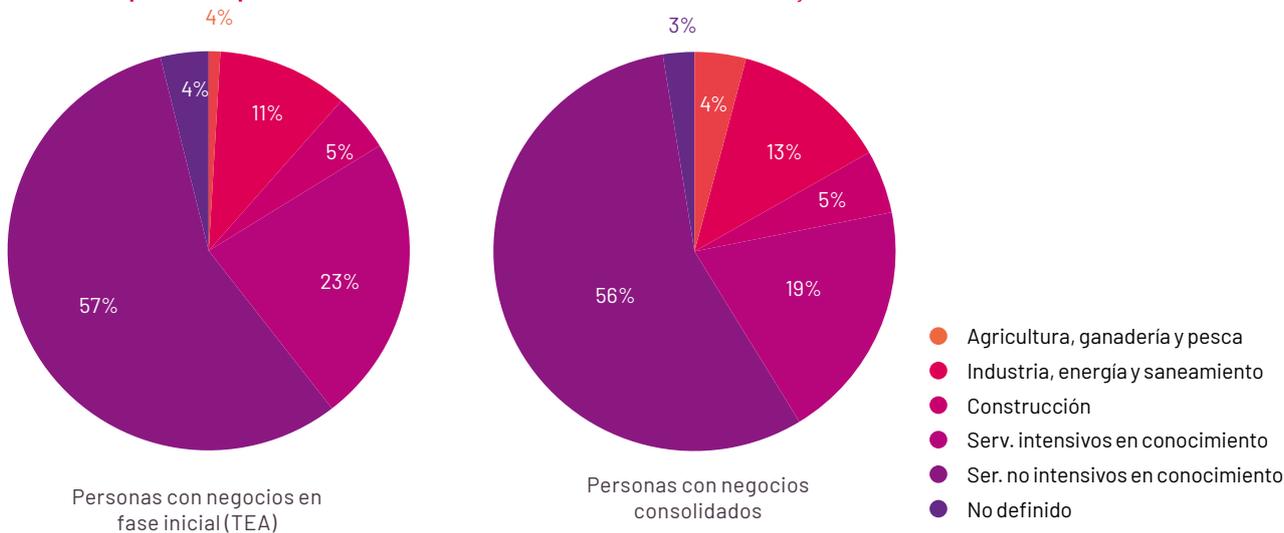


Gráfico 1.3.1. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por sector de actividad.¹⁵
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

(28,6%) o cuyo tamaño no fue posible determinar debido a la falta de respuesta (39,6%). Sólo el 31,8% del índice TEA estaba representado por iniciativas que generaban empleo en la actualidad. En concreto, el 22,1% del total del índice correspondía a iniciativas en fase inicial con un tamaño actual de entre 1 y 5 empleados/as; el 9,7% correspondía a iniciativas con un tamaño de entre 6 y 19 empleados, mientras que no se han detectado iniciativas con un tamaño de 20 o más empleados/as (véase el Gráfico 1.3.3). Por lo tanto, esta distribución del TEA por tramos de empleo refleja que la actividad emprendedora vasca se caracteriza por la creación de negocios de tamaño reducido. En promedio, el tamaño de los negocios en fase inicial identificados en 2020 fue de aproximadamente 3 empleados/as, lo que supone una cifra ligeramente superior a la observada en 2019 (2.8 empleados/as de media).¹⁷

En el caso de las personas propietarias de negocios consolidados que han pagado salarios por más de 42 meses, el 47% de estas en la CAPV no tenía ningún/a empleado/a en 2020, mientras que el 34,4% tenía entre 1 y 5 empleados/as, el 3,4% tenía entre 6 y 19 empleados/as, y el 7,6% tenía 20 o más empleados/as. En el 7,6% de los casos no fue posible determinar el tamaño actual del negocio (véase el Gráfico 1.3.3). De esta manera,

aproximadamente el 45,4% del total de la población vasca propietaria de negocios consolidados generaba empleo en 2020, frente a las personas con negocios en fase inicial que sumaba un 31,8%.

Si se observa esta variable en términos de evolución, se aprecia que el peso de las iniciativas generadoras de empleo ha representado aproximadamente un tercio del total a lo largo de los últimos cuatro años (véase el Gráfico 1.3.4), tendencia que se mantiene en el último periodo, aunque desciende más de diez puntos porcentuales respecto al año anterior –un 31,8% frente al 43% en 2019–. No obstante, el peso del subconjunto que emplea entre 6 y 19 personas ha aumentado al 9,7% entre 2019 y 2020 –dato más alto de la serie histórica para este segmento–; mientras que el peso del subconjunto que emplea entre 1 y 5 personas ha descendido del 33,3% al 22,1%. Las iniciativas con un tamaño de 20 o más personas empleadas se han reducido prácticamente al 0%, respecto al máximo histórico alcanzado en el periodo anterior. Asimismo, el porcentaje de iniciativas que no emplea a ninguna persona en 2020 ha bajado del 35,5% al 28,6%. Hay que tener en cuenta que este último periodo se ha duplicado el porcentaje de casos en los que ha sido imposible definir el tamaño por número de empleados, pasado del 21,5% al 39,6%, si bien es cierto que en los últimos años de la serie históri-

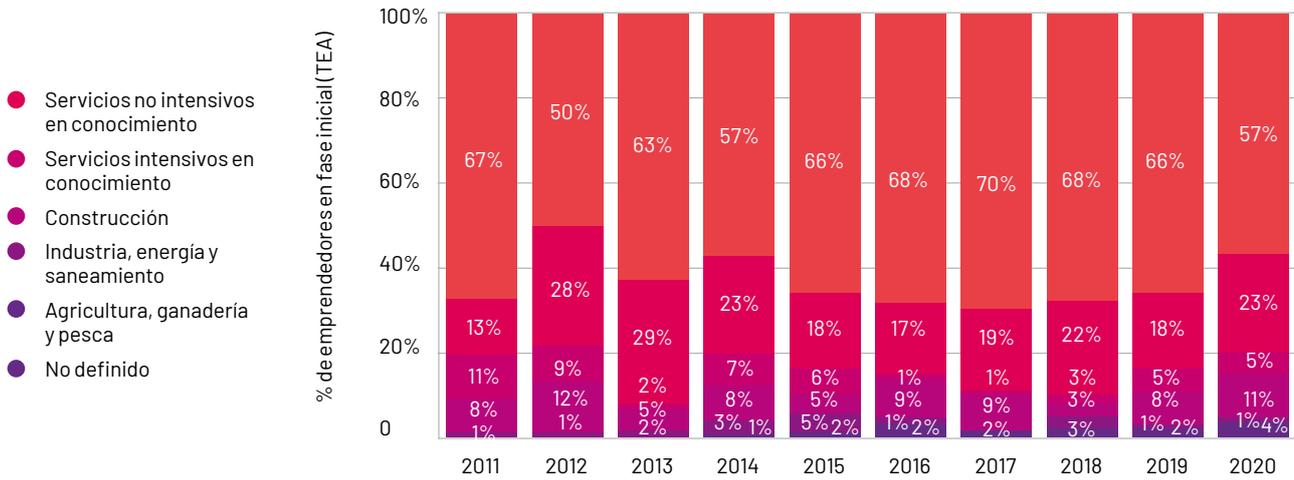


Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

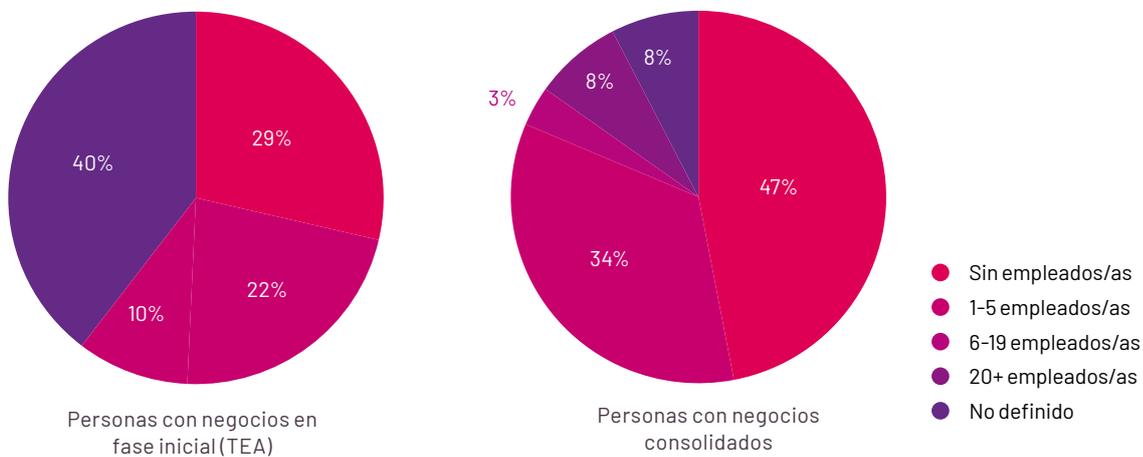


Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por tramo de empleo actual.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

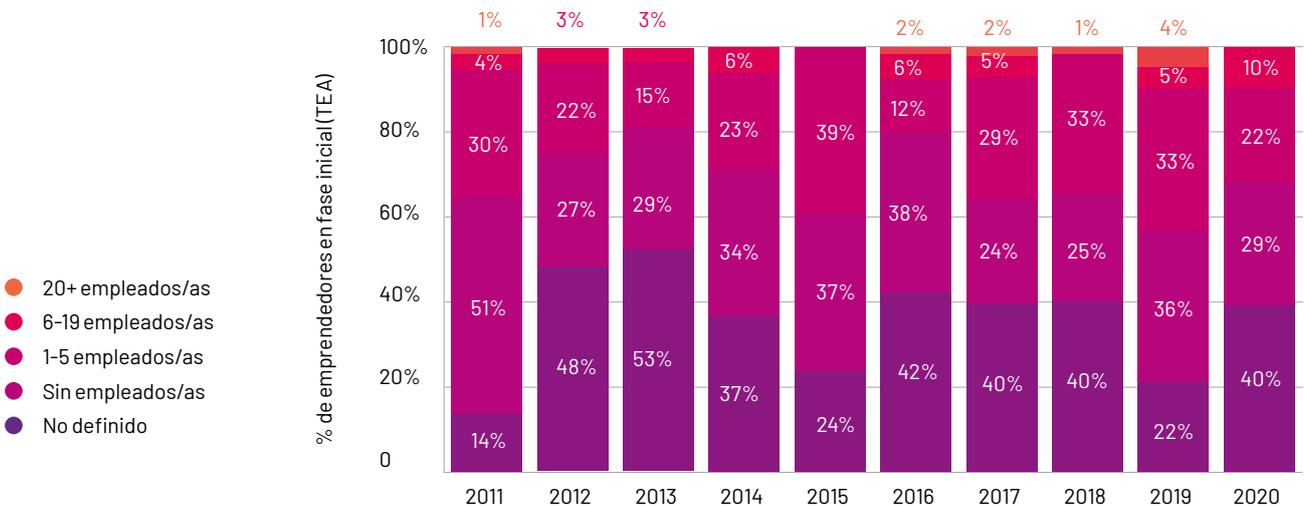


Gráfico 1.3.4. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

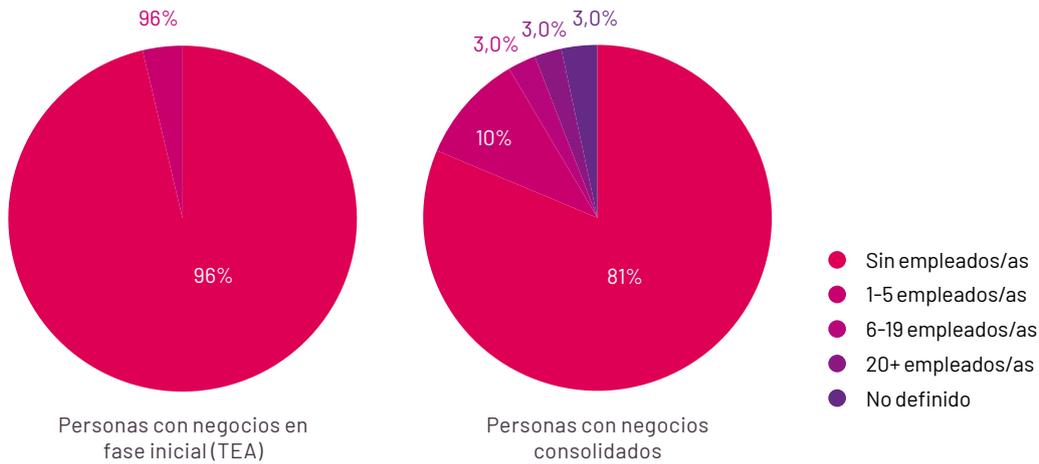


Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

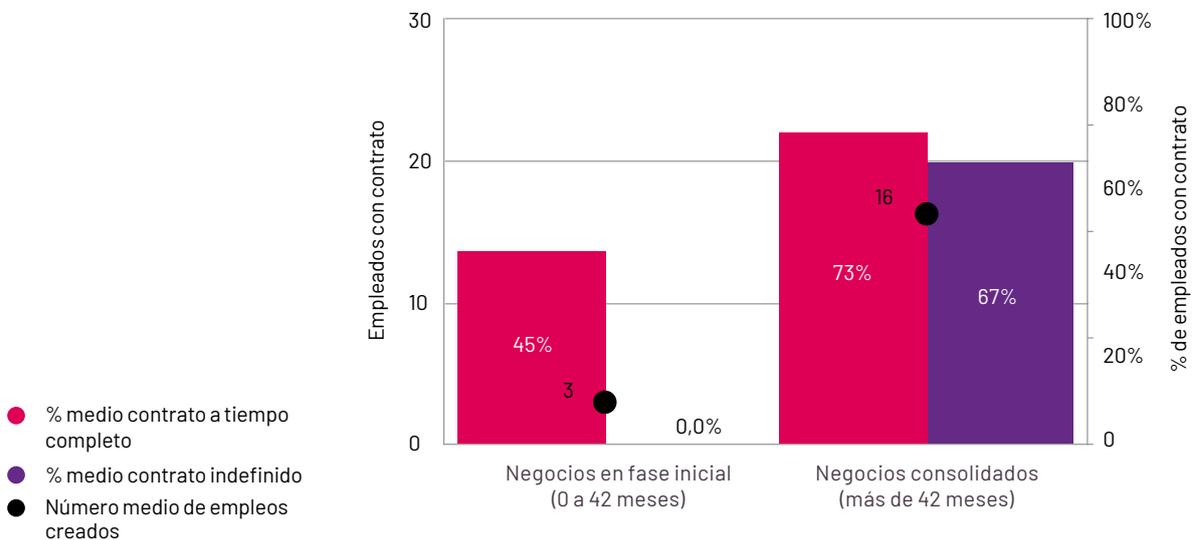


Gráfico 1.3.6. Características del empleo creado por el subconjunto de negocios de la CAPV que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

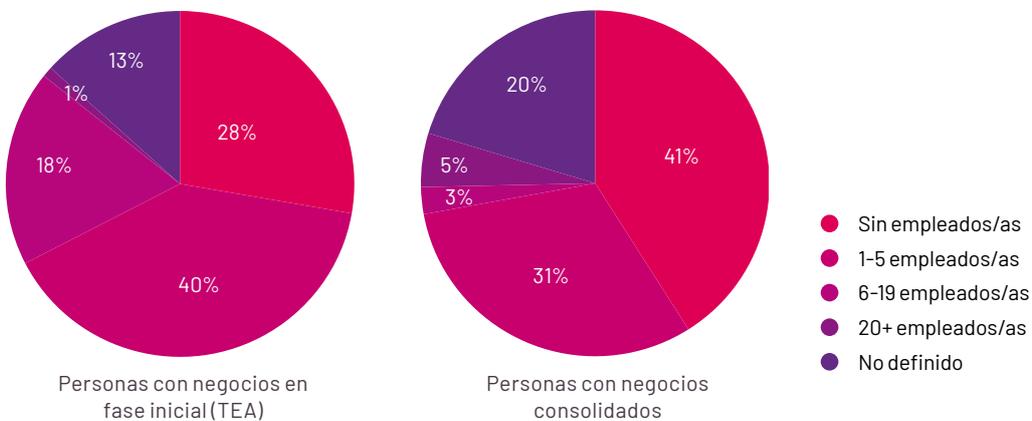


Gráfico 1.3.7. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por tramo de empleo esperado a 5 años.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

ca esta proporción indeterminada ha rondado el 40%, salvo en contadas excepciones.

Además del empleo actual, en las últimas ediciones del proyecto GEM se ha recogido información sobre el empleo generado durante los últimos doce meses y la calidad de éste.¹⁸ De acuerdo con el Gráfico 1.3.5 y el Gráfico 1.3.6, apenas el 3,7% de la población emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2020 había contratado por lo menos a una persona en el año inmediatamente anterior (véase el Gráfico 1.3.5). Este porcentaje se situó en el 16,1% en el año 2019, lo que evidencia el efecto que la situación generada por el Covid-19 ha supuesto para el empleo creado por los negocios situados en el ciclo emprendedor (TEA). En términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses fue de 3 puestos de trabajo (véase el Gráfico 1.3.6).

La situación es distinta cuando analizamos el empleo generado en el periodo 2020-2021 por parte de la población propietaria de negocios consolidados en la CAPV. El 15,3% del total había contratado al menos a una persona en los doce meses inmediatamente anteriores – algo inferior al 18,3% que se registró en 2019- (véase el Gráfico 1.3.5). En cambio, en términos absolutos, el empleo medio creado por estas iniciativas durante los últimos doce meses ha crecido pese a la situación de pandemia, situándose esa media en 16,3 puestos de trabajo -12,7 en 2019- (véase el Gráfico 1.3.6).

Mismo comportamiento se aprecia cuando analizamos las características de las contrataciones realizadas. El empeoramiento en la calidad de esos contratos se acusa en el subconjunto de la población emprendedora en fase inicial. De entre aquellas que crearon empleo en los últimos doce meses, el 45,2% formalizaron contrataciones a tiempo completo -75,6% en 2019-. Además de este descenso, no se han realizado contrataciones por tiempo indefinido, cuando en el año anterior prácticamente dos de cada tres contratos que realizaron los negocios en fase inicial en

la CAPV (66,8%) fueron de carácter indefinido. Por el contrario, la calidad del empleo generado no se ha visto resentido en el subconjunto de la población propietaria de negocios consolidados de la CAPV. El 73,3% de las contrataciones han sido a tiempo completo y el 66,5% por tiempo indefinido, cifras muy similares a la edición anterior (72,7% y 66,4% respectivamente) (véase el Gráfico 1.3.6).

Empleo esperado a cinco años

Aunque son pocas las iniciativas emprendedoras con altas expectativas de crecimiento, la contribución potencial de estas en la creación de nuevos puestos de trabajo es indiscutible.¹⁹ En consecuencia, además del empleo actual, conviene conocer la dimensión del empleo esperado en el futuro como un indicio más sobre la calidad de los negocios creados por la actividad emprendedora.

Según los datos recogidos por el proyecto GEM, el 59% de las personas emprendedoras en fase inicial (TEA) de la CAPV tenía en 2020 expectativas de emplear al menos a una persona en los próximos cinco años. Por el contrario, el 27,7% no esperaba emplear a nadie en el futuro, mientras que el 13,3% no sabía si emplearía a alguien (véase el Gráfico 1.3.7). Dentro del subconjunto con potencial para crear puestos de trabajo en el futuro, el 39,7% estaba compuesto por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 1 y 5 empleados/as en los próximos cinco años, el 18,3% por personas emprendedoras que esperaban emplear entre 6 y 19 empleados/as, y el 1% por personas emprendedoras que esperaban emplear a 20 o más empleados/as. En comparación con la distribución del índice TEA según el empleo actual, estos datos reflejan que la actividad emprendedora desarrollada en la CAPV tiene potencial de impacto en la generación de empleo en los próximos años. Este potencial también se observa si se considera el empleo esperado en términos absolutos. En este caso, la población emprendedora en fase inicial identificada en 2020 tenía expectativas de emplear

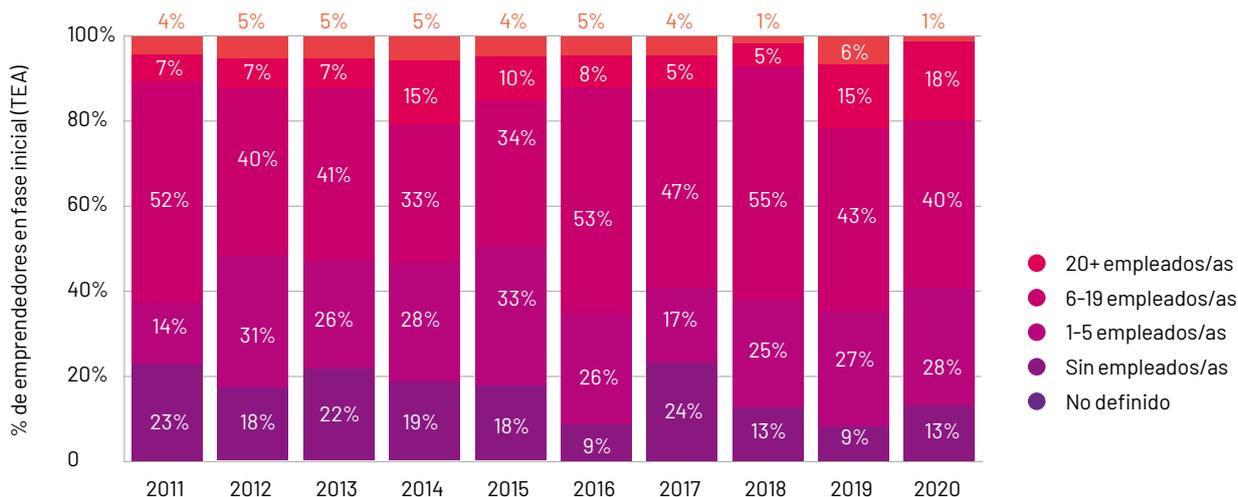


Gráfico 1.3.8. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2020.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

en promedio a 4 personas en los próximos cinco años; mientras que, como ya se ha visto antes, en 2020 el tamaño promedio según el empleo actual fue de 3 empleados/as.²⁰ Por lo tanto, si este potencial a cinco años se materializase, los negocios que se encuentran en fase inicial en la CAPV pueden contribuir a la generación de empleo de forma significativa.

En términos de evolución en los últimos diez años (véase Gráfico 1.3.8), se observa que la proporción del TEA CAPV con potencial de generar empleo -emplear al menos a una persona en los próximos cinco años-, se ha visto reducida con respecto a la edición anterior (del 64,4% al 59%). En concreto, este descenso se ha concentrado principalmente en aquellas iniciativas que esperan crear un mayor número de empleos (> 20), pasando del 6,4% al 1%, lo que lo sitúa en su mínimo histórico en la serie. Se aprecia también una disminución en el peso relativo de las iniciativas que esperan emplear entre 1 y 5 empleados/as dentro de cinco años (del 43% al 39%). Por su parte, la proporción de quienes explícitamente no esperan emplear a nadie en los próximos cinco años, se mantiene en posiciones similares (27%), a la vez que ha aumentado la proporción de quienes que no sabían si iban a emplear a alguien (del 8,6% pasa al 13,3%). No obstante, y a

pesar de la coyuntura de altísima incertidumbre fruto de la situación vivida con el Covid, no es el año en el que esta opción de respuesta alcanza su máximo histórico (en 2017, por ejemplo, un 23,5% respondió no saber si iba a generar empleo en los próximos cinco años).

La evolución del TEA según el empleo esperado a cinco años permite destacar que, desde el 2016, y a pesar de la disminución observada en esta última edición, se mantiene en alrededor del 60% el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial en la CAPV que espera contribuir creando al menos un puesto de trabajo en el medio plazo. Por lo tanto, y a pesar de las circunstancias adversas, parece que se mantiene más o menos estable el potencial de generación de empleo de la actividad emprendedora vasca, donde todavía sigue siendo predominante el tramo de expectativa de creación de entre 1 y 5 empleados/as a cinco años vista.

En lo que respecta a las personas de la CAPV identificadas como propietarias de negocios consolidados en 2020, alrededor del 38,7% esperaba emplear al menos a una persona en los próximos cinco años -44,4% en 2020-. En concreto, el 31,1% esperaba emplear en este horizonte previsto entre 1 y 5 personas. el 2,5% en-

tre 6 y 19 personas; y cabe destacar que, pese a la coyuntura vivida por el Covid, se duplica aquellos que esperan emplear a 20 o más personas (5% frente al 2,6% en 2019). Además, se mantiene relativamente estable la proporción de negocios consolidados que no esperaba emplear a nadie en los próximos cinco años (41% frente al 43,2% en 2019). Lo que sí parece que aumenta notablemente es el nivel de incertidumbre respecto al futuro ya que ha aumentado de manera significativa la proporción de negocios consolidados en la CAPV que no tenía definido si iba a emplear a alguien (20,3% frente al 12,4% en 2019). Se podría decir, por tanto, que aproximadamente el 61,3% de la población con negocios consolidados no tenía aspiraciones explícitas de generar puestos de trabajo en el futuro. Por último, si se compara la población emprendedora clasificada por fases (inicial versus consolidada), se muestra una predisposición de generación de puestos de trabajo en el futuro relativamente mayor que en el caso de la población emprendedora en fase inicial (59% frente al 38,7%, respectivamente).

Nivel de innovación

El nivel de innovación de los negocios nuevos que emergen de la actividad emprendedora representa un indicio de calidad más que evidente. De hecho, dentro de la comunidad académica, es comúnmente respaldada la tesis de que la actividad emprendedora, a través de su capacidad para introducir innovaciones, es un mecanismo que sirve de puente entre el conocimiento no explotado y el mercado.²¹ Es por ello por lo que, el proyecto GEM recoge información sobre los negocios de las personas emprendedoras con el propósito de medir el nivel de innovación u orientación innovadora. En concreto, el informe GEM incluye la tipificación de la innovación en dos ámbitos (producto-servicio y tecnología-proceso), en concordancia con las actualizaciones realizadas por el Manual de Oslo, mediante un enfoque amplio que mide la calidad innovadora desde una perspectiva geográfica local, nacional y global (OECD/Eurostat, 2018).

En dicha tipificación de la innovación podemos encontrar innovaciones en producto, que corresponden a los bienes o servicios nuevos o mejorados que hayan sido introducidos en el mercado y que difieren significativamente de bienes o servicios comercializados con anterioridad. Por otro lado, las innovaciones de proceso o en el uso de tecnología se refieren a procesos de negocio nuevos o mejorados que se hayan implementado en las funciones del negocio, diferenciándose significativamente de los procesos de negocio anteriores de la empresa.²²

En las últimas dos ediciones, el indicador de calidad emprendedora se vincula con el alcance geográfico de ambas implementaciones innovadoras, es decir, según el ámbito geográfico al que llega la novedad introducida por el negocio emprendedor (ya sea en producto-servicio o en proceso): a mayor alcance mayor calidad emprendedora (el grado de alcance oscila entre innovaciones nuevas a nivel global, nuevas en el país, y nuevas a nivel local).

Novedad del producto o servicio

En el Gráfico 1.3.9, se muestra la distribución del TEA de la CAPV según el ámbito geográfico del grado de la novedad del producto o servicio. Concretamente, el 67,2% de la actividad emprendedora en fase inicial no genera ninguna innovación en producto-servicio, frente a un 32% que sí lo hace, cifra esta última que ha aumentado más de un 3% respecto a la edición anterior, aunque con distinto grado de alcance. En concreto, un 23,3% introduce novedades a nivel local, mientras un 6,6% lo hace a nivel estatal. Asimismo, sólo el 2,8% de los emprendedores en fase temprana realizan innovaciones en producto que suponen una novedad a nivel global. El peso de las iniciativas innovadoras a nivel local es el que más protagonismo ha ganado en la última edición, mientras que desciende el peso relativo de aquellos proyectos incorporan novedades de alcance estatal y global –de un 9,7% y un 4,3% en 2019 se pasa a un 6,6% y 2,8% respectivamente– se ha (ver Gráfico 1.3.9).

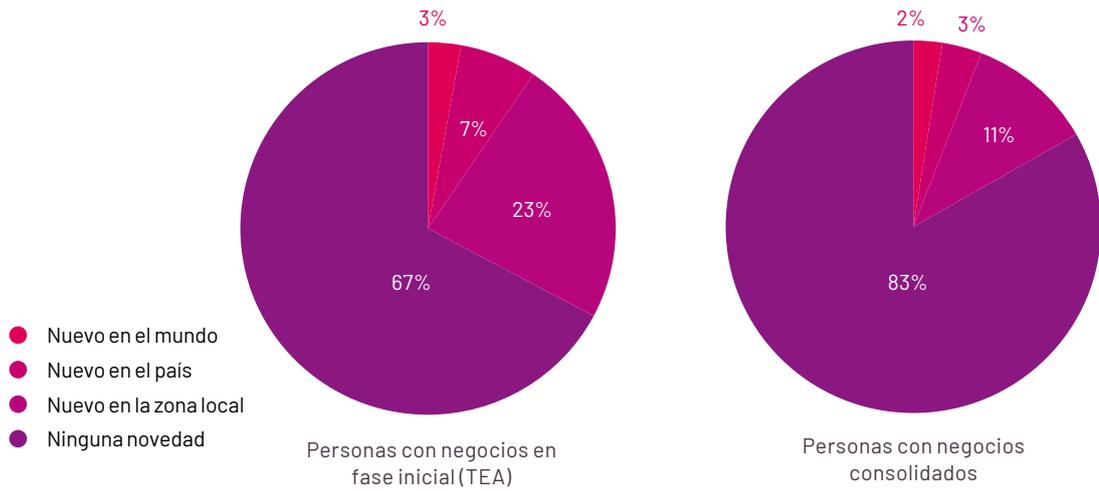


Gráfico 1.3.9. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

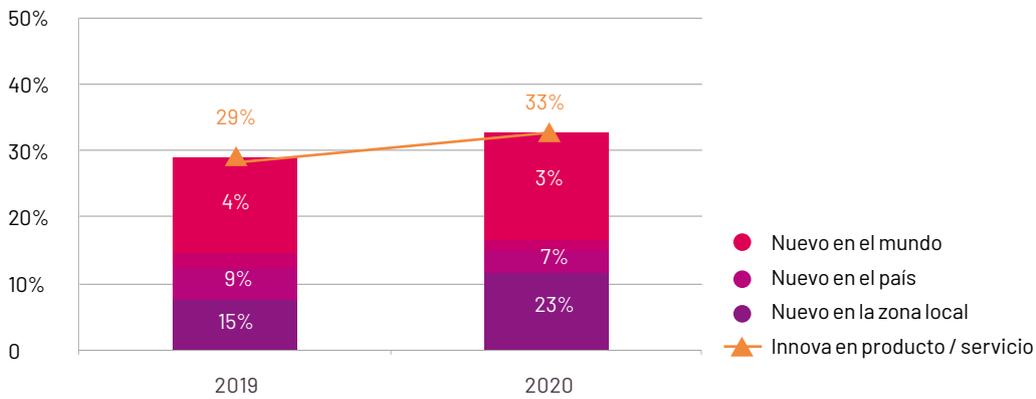


Gráfico 1.3.10. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio, 2019-2020.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

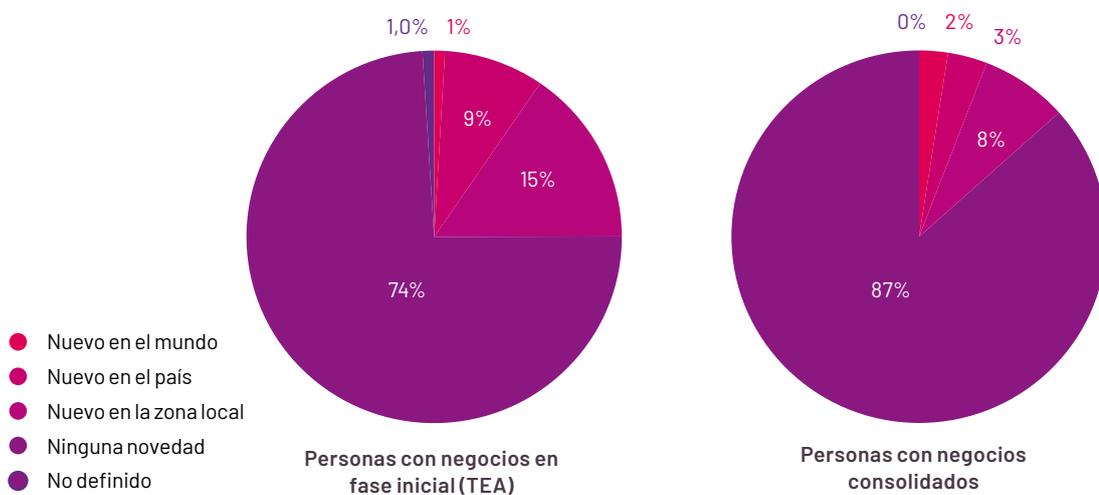


Gráfico 1.3.11. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

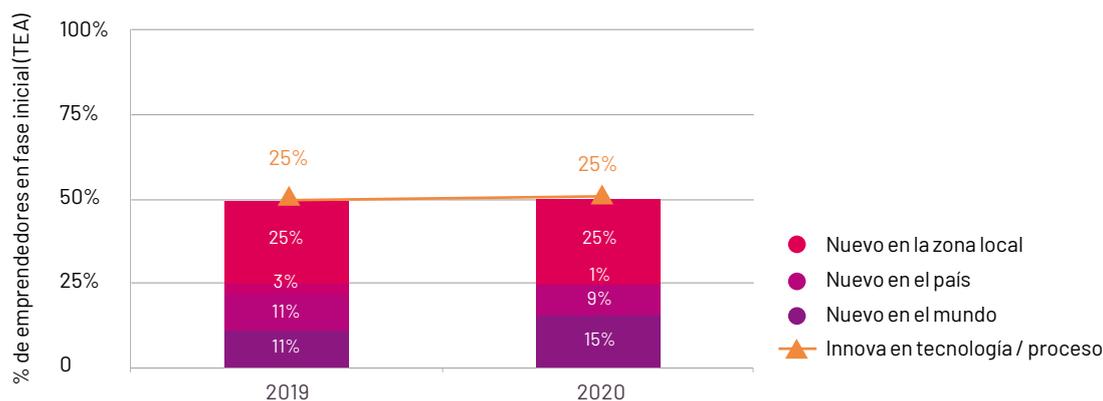


Gráfico 1.3.12. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2020.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

Respecto a la actividad empresarial consolidada de la CAPV, según el ámbito geográfico de la innovación en producto o servicio, observamos que el 16,7% de los negocios han introducido alguna novedad, proporción que se mantiene prácticamente estable respecto a la pasada edición (15,7%). Por tipología de novedad incorporada, un 10,8% innova en producto con un alcance local, un 3,4% lo hace con impacto a nivel estatal –baja respecto al año 2019 (6,6%)–, y un 2,5% realiza innovaciones con un alcance global en los productos o servicios que comercializa. Este último grupo de iniciativas experimenta un aumento destacable respecto al año anterior (0,7%). En cualquier caso, es significativo el peso de los negocios consolidados que no realizan ninguna innovación en ese sentido, ya que suponen el 83,3% del total. Esta cifra permanece sin cambios respecto al año anterior (véase el Gráfico 1.3.9).

Cabe resaltar que se mantiene un patrón histórico ya detectado en observaciones anteriores de GEM-CAPV, donde la actividad emprendedora inicial presenta indicadores de calidad innovadora superiores a la observada en la actividad empresarial consolidada. Los datos recogidos en la presente edición nos indican que una media del 32,7% de las iniciativas emprendedoras innova de alguna forma en producto o servicio (frente al 16,7% de las consolidadas).

Novedad de la tecnología o proceso

En este caso, consideraremos el ámbito/impacto geográfico de la novedad introducida en términos de las tecnologías o procesos utilizados. El Gráfico 1.3.11 muestra que la población emprendedora en fase inicial de la CAPV se distribuye de una manera más o menos similar a la que acabamos de describir en el apartado anterior, cuando tomábamos en consideración la novedad en el producto o servicio ofrecido. En concreto, el 74% de la actividad emprendedora en fase inicial no genera ninguna innovación en proceso, frente a un 25% que sí lo hace, también con distinto grado de alcance. Así,, un 15,4% introduce novedades a nivel local, otro 8,6% lo hace a nivel estatal, y apenas un 1% realizan innovaciones en proceso que suponen una novedad a nivel global. En el 1% de los casos no se ha podido definir este indicador. Con respecto al año 2019, el nivel de innovación medio en procesos se mantiene estable –alrededor de un 25% innova–. Ahora bien, se observa una pérdida de ambición y proyección en el alcance de las innovaciones introducidas. Aquellas consideradas nuevas a escala estatal y global pierden peso relativo si se compara con los datos registrados en el año 2019 (8,6% y 0,9% frente al 10,7% y 3,2% respectivamente en el año 2019)(véase Gráfico 1.3.12).

Respecto a la actividad empresarial consolidada

da de la CAPV, según el ámbito geográfico de la innovación en proceso, observamos que el 13,4% de los negocios han introducido alguna novedad. Esto supone un descenso significativo respecto al dato del año anterior, donde un 19% afirmó haber realizado algún tipo de innovación en este sentido. Dentro de este subconjunto de innovadores, 7,5% lo hace con impacto a nivel local -11,1% en 2019-, un 3,4% innova en procesos con un alcance estatal -6,5% en 2019-, y un 2,5% realiza innovaciones novedosas a nivel global en sus procesos internos. El peso relativo de esta última categoría de proyectos experimenta un repunte a tener en cuenta (2,5% frente al 1,3% en 2019). El 86,6% de los negocios consolidados no realizan ninguna innovación en proceso (véase el Gráfico 1.3.11).

Al igual que sucedía con la novedad de producto/servicio, se mantiene la tendencia que indicaría que la actividad emprendedora inicial innova en procesos en mayor proporción que la actividad empresarial consolidada. Como acabamos de describir, lo harían uno de cada cuatro proyectos en fase inicial (25%) frente a un 13,4% de negocios consolidados. (ver Gráfico 1.3.12). Estas apreciaciones constatan la relevancia de la actividad emprendedora para la innovación, y la importancia de impulsar innovaciones en producto/servicio y proceso/tecnología no sólo en las fases más tempranas del emprendimiento, sino también en etapas posteriores del ciclo empresarial (fase consolidada).

Orientación internacional

La globalización y el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación están actuando de elemento facilitador para que negocios que inician una nueva actividad puedan acceder a los mercados extranjeros.. Sin embargo, son las iniciativas de calidad las que mayor capacidad tienen para abordar el mercado de forma global desde las etapas más tempranas del proceso emprendedor. En este sentido, la orientación internacional de la actividad emprendedora es otro indicio de calidad relevante

que conviene analizar, sobre todo teniendo en cuenta que la evidencia empírica indica que la internacionalización temprana de los nuevos negocios creados contribuye significativamente al crecimiento económico regional en mayor medida que la actividad emprendedora dirigida sólo al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). Para medir la orientación internacional, y desde el año 2019, el proyecto GEM mide la distribución de la actividad emprendedora de acuerdo a la proporción de ventas anuales atribuidas a clientes localizados en el exterior.²³

Según datos recogidos en el último año, las personas emprendedoras en fase inicial con algún grado de orientación internacional, es decir, con al menos un 1% de sus ventas enfocados a clientes localizados en el extranjero, representaron el 19,4% del índice TEA de la CAPV en 2020 (véase el Gráfico 1.1.13). Desciende dos puntos porcentuales respecto al año 2019 (21,5%). Por tramos de exportación, obtenemos que el 14,5% de la población emprendedora en fase inicial correspondía a iniciativas con una baja orientación internacional, cuyas ventas a clientes en el extranjero representaban entre 1% y 25% del total facturado; el 3,9% correspondía a iniciativas con una orientación internacional intermedia, cuyas ventas a clientes en el extranjero representaban entre 26% y 75% del total; y el 0,9% correspondía a iniciativas con una orientación internacional alta, cuyas ventas a clientes en el extranjero representaban más del 75% de su facturación. En cambio, la proporción del TEA que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero representó el 77,8% -69,9% en 2019- mientras que la proporción que no respondió representó el 2,9%.

En lo que se refiere a los negocios consolidados, el 10,9% presentaba algún grado de orientación internacional.. Al igual que ha sucedido con la población emprendedora en fase inicial, se ha producido un significativo descenso de este porcentaje (17,7% en 2019). Por tramos de intensidad, el 8,4% del total tenía una orienta-

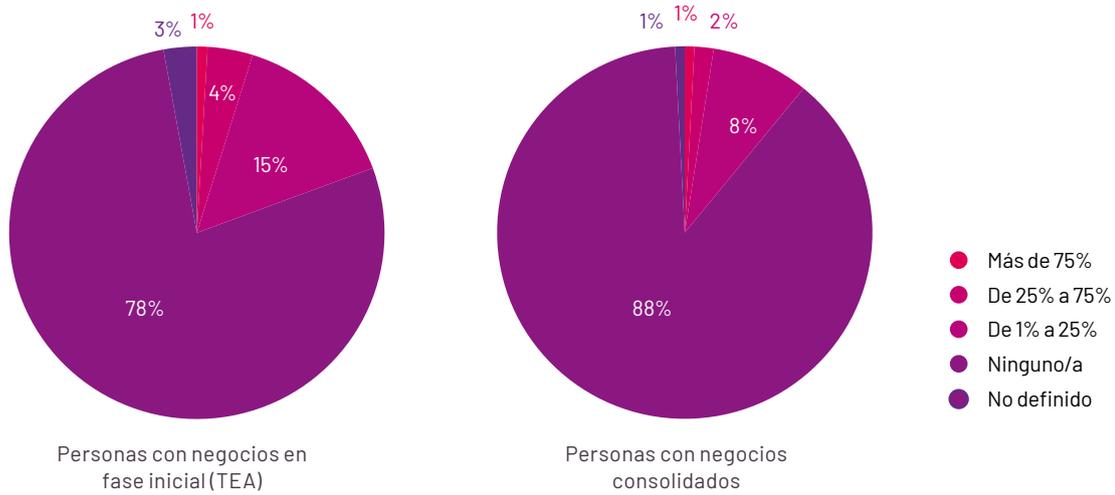


Gráfico 1.3.13. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2020-2021 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

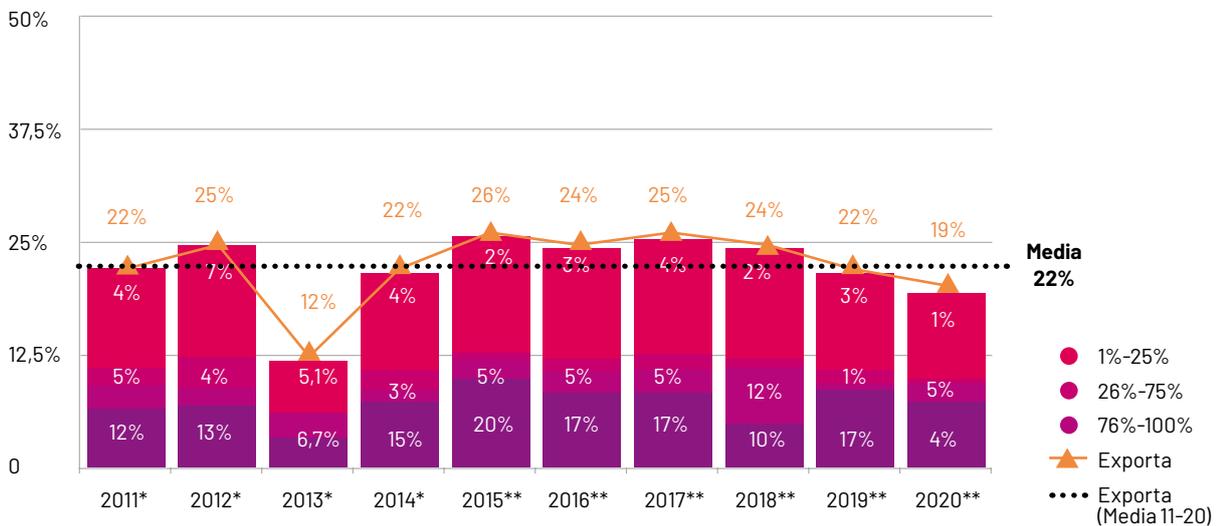


Gráfico 1.3.14. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2020.

Notas: * medición en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero; ** medición en base al porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero.
Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

ción internacional baja con no más del 25% de ventas a clientes situados en el extranjero, el 1,7% tenía una orientación internacional intermedia con entre 25% y 75% de ventas a clientes localizados en el extranjero -2,6% en 2019-, y el 0,8% tenía una orientación internacional alta, con más del 75% de los clientes localizados en el extranjero -2,6% en 2019-. Por el contrario, el 88,3% indicó que no vendía a ningún cliente residente en el extranjero -81,7% en 2019-, mientras que el 0,8% no respondió si parte de

sus ventas se realizaban en el extranjero (véase el Gráfico 1.3.14).

A grandes rasgos, y al igual que sucedía con la orientación innovadora, se observan también en esta cuestión diferencias entre la población emprendedora en fase inicial y la población propietaria de negocios consolidados. El 19,4% de las iniciativas en fase inicial indicaban ventas a clientes residentes en el extranjero frente a 10,9% de las iniciativas consolidadas. Además,

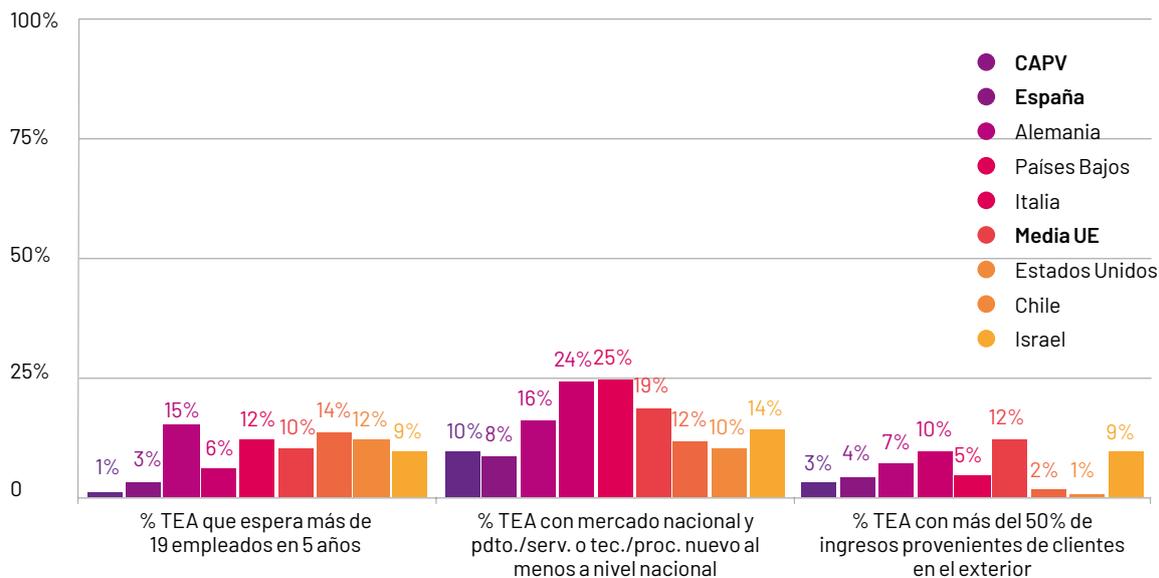


Gráfico 1.3.15. Porcentaje del TEA según las características de los negocios creados. Comparación con selección de países de referencia, 2020-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2020).

esta diferencia se ha acentuado si se compara con la que se registró en la pasada edición del informe (21,5% frente al 17,7%). Una vez más, el peso de los subconjuntos en cada grupo se distribuye de una forma más o menos homogénea, donde la orientación internacional baja predomina significativamente sobre el resto, tanto en la actividad emprendedora inicial (14,5%) como en la consolidada (8,4%).

En términos de evolución, la proporción del TEA de la CAPV que corresponde a iniciativas con algún porcentaje de los clientes residentes en el extranjero, ha ido reduciéndose ligeramente en los últimos años, del 25% que representaba en 2015, al 19% actual (antes de 2015 la evolución fue más inestable y volátil). Sin embargo, desde entonces, el peso de estas iniciativas se mantuvo por encima de la media del periodo de análisis (22%), rompiéndose esa tendencia este año, con un dato inferior a la media del horizonte temporal analizado (véase el Gráfico 1.3.14).

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

Explotando de nuevo la posibilidad que ofrece

el proyecto GEM para realizar comparaciones a nivel nacional e internacional con otros territorios de referencia, se analizan a continuación los distintos indicadores sobre los indicios de calidad de la actividad emprendedora, destacando los resultados de la CAPV en 2020 con respecto a ocho ecosistemas referentes en el ámbito emprendedor (véase el Gráfico 1.3.15) y otras economías de ingresos altos a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.16); asimismo se incluye la comparativa respecto al resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.17).

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

En términos generales, la calidad de las iniciativas emprendedoras en fase inicial identificadas en la CAPV en 2020 se encuentra por debajo de la media europea así como con respecto a otras economías de ingresos altos, ya sea en las expectativas de empleo futuro, en la novedad de producto-servicio a nivel nacional y en la orientación internacional (véase el Gráfico 1.3.15).

Analizando cada indicador, en primer lugar, y según el empleo esperado, la proporción del TEA

de la CAPV que es atribuible en 2020 a iniciativas que esperan tener 19 o más empleados/as en cinco años (1%), es relativamente inferior si se compara con España (3%) y el resto de países utilizados como referencia para realizar el benchmarking. Los territorios que más destacan según este indicador en el último año, con niveles que han superado el 11%, han sido Alemania (15,1%) y EEUU (13,7%), seguidos de cerca por Italia y Chile (entorno al 11%).

En segundo lugar, si consideramos la tasa de actividad emprendedora con un nivel innovador medio-alto (procesos y producto o servicio nuevo al menos a nivel nacional), observamos que el porcentaje en la CAPV en 2020 (9,6%) es también considerablemente inferior al registrado en la Unión Europea (18,7%), si bien es superior al que registra España (8,4%). Los países que encabezan la clasificación según este indicador con valores por encima del 20% son Italia y Países

Bajos (24,7% y 23,9%).

Finalmente, en lo que respecta a la orientación internacional de la actividad emprendedora (medida según la tasa de actividad con más del 50% de los/as clientes/as en el exterior), la proporción del TEA de la CAPV atribuible a este segmento (2,9%) es superior al dato obtenido en EEUU (1,7%) o Chile (0,6%) y relativamente cercana a la proporción que se observa en España (3,9%). Sin embargo, es sensiblemente inferior a la media de la Unión Europea (12,1%). De acuerdo con este indicador, los países que presentarían los mejores registros de orientación internacional serían Países Bajos e Israel, cercanos al 10%.

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

En comparación con otras comunidades autó-

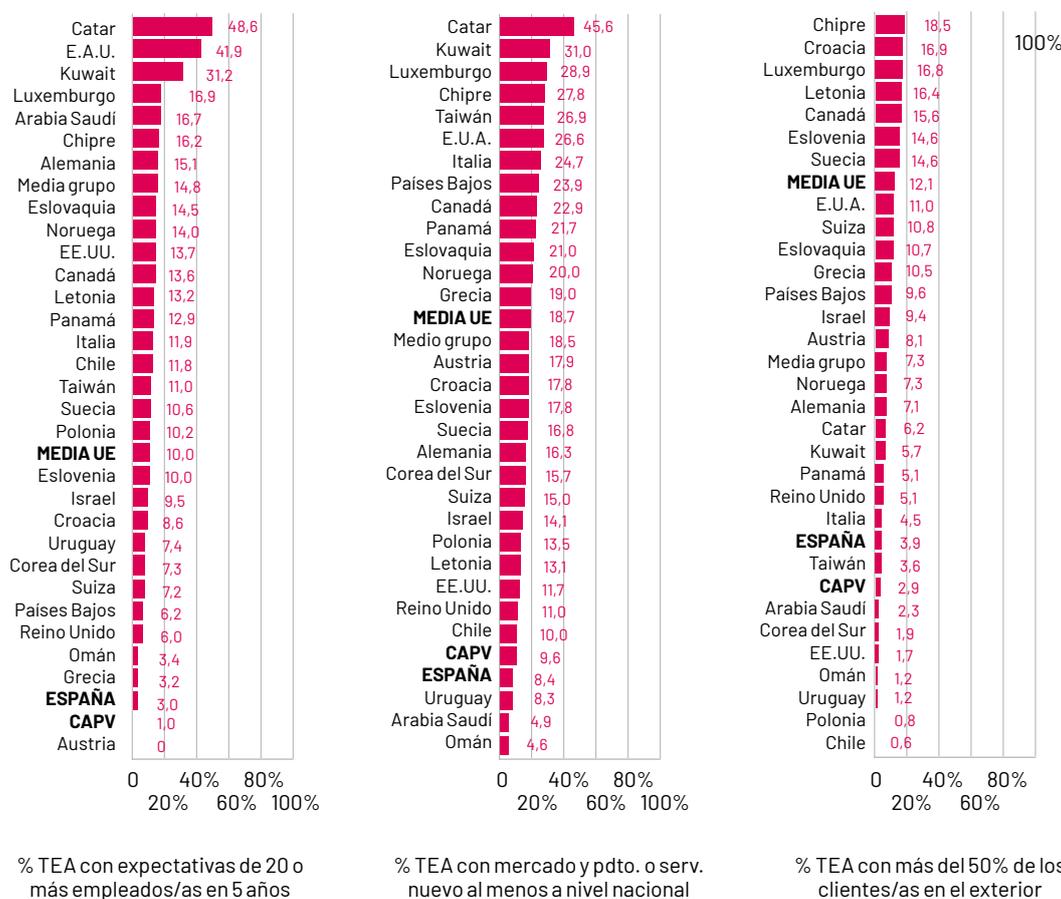


Gráfico 1.3.16. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2020-2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados. Fuente: Adaptado de Neira et al. (2021).

nomas, los indicios de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial identificada en la CAPV en 2020 apuntan a distintas conclusiones: el nivel innovador en las iniciativas emprendedoras es superior a la media española, situándose cerca de las 5 CCAA de referencia, mientras que las expectativas de generación de empleo se sitúan muy por debajo de la media. Asimismo, el grado de orientación internacional se encuentra ligeramente por debajo de la media entre las CCAA (véase el Gráfico 1.3.17).

Analizando cada indicador específico, en primer lugar, el porcentaje del TEA (1%) que es atribuible en 2020 a iniciativas que esperan tener 19 o más empleados/as en cinco años sitúa a la CAPV por debajo de la mayoría de las comunidades autónomas en la clasificación, cerca del 0% que revelan Extremadura, Castilla y León o Baleares. Las más innovadoras en sus iniciativas empre-

dedoras son Canarias y Cataluña (5,3% y 4,5% respectivamente).

En segundo lugar, la proporción del TEA de la CAPV que es atribuible en 2020 a iniciativas que ofrecen un producto o servicio nuevo al menos a nivel nacional es superior a la media de las comunidades autónomas (9,6% frente a 8,4%). En este caso, las CCAA que se encuentran a la cabeza de la clasificación según este indicador son Aragón y Madrid (16,3% y 12% respectivamente).

Finalmente, el porcentaje del TEA que es atribuible en 2020 a iniciativas con al menos un 50% de ventas provenientes del extranjero sitúa a la CAPV ligeramente por debajo de la media de las comunidades autónomas (2,9% frente a 3,9%). Liderando esta clasificación se encuentra Galicia (7%) seguida de Islas Baleares (5,5%) y Canarias (5,4%).

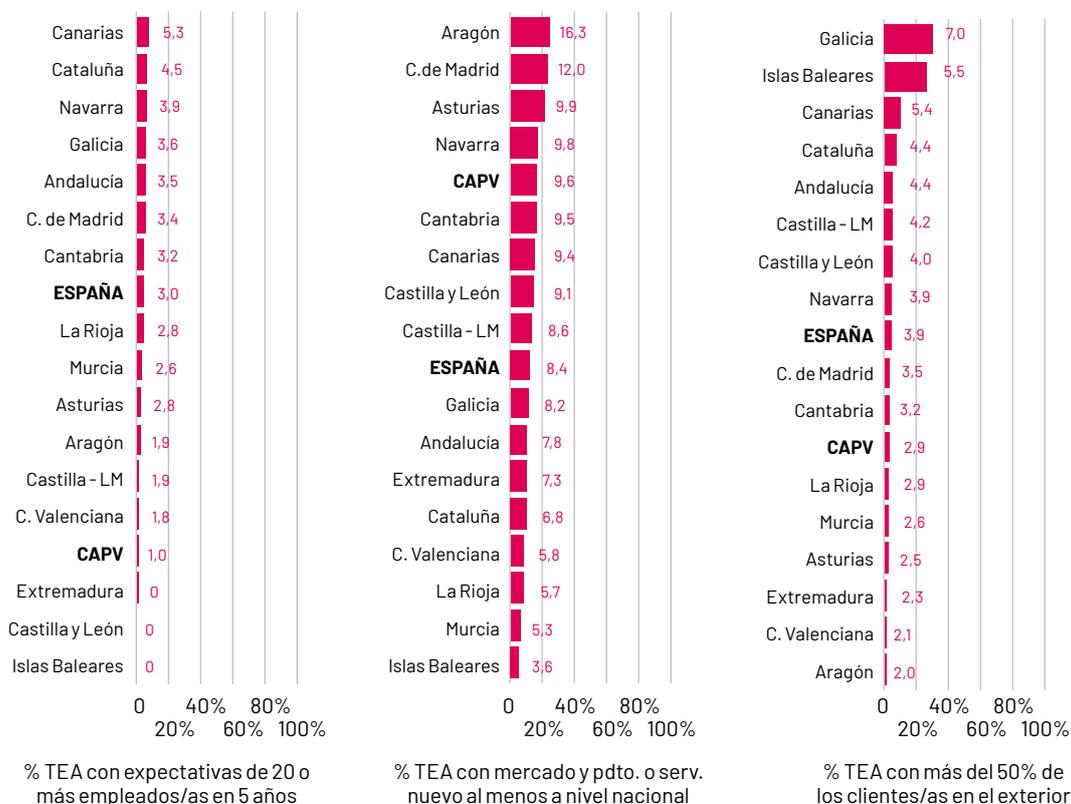


Gráfico 1.3.17. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2020-2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.

Fuente: Adaptado de Neira et al. (2021).

Referencias

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth (CEPR Discussion Paper No. 4783). Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=667944>
- Acs, Z. J., y Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Arenius, P., y Clercq, D. D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Autio, E. (2007). *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Wellesley, MA: Babson College / Londres: London Business School.
- González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., y Vendrell-Herrero, F. (2012). Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level. *Small Business Economics*, 39(3), 561-574.
- González-Pernía, J. L., y Peña-Legazkue, I. (2015). Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth. *Small Business Economics*, 45(3), 505-522.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2013). The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing: Evidence from developed economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 397-416.
- Guerrero, M., y Peña-Legazkue, I. (2019). Renaissance after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(3), 47-65.
- Hessels, J., y van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Hoang, H., y Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187.
- Neira, I., Guerrero, M., Calvo, N., y Fuentes, M. M. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2020-2021*. Santander: Ed. Universidad de Cantabria.
- OECD/Eurostat (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation (4ta Edición)*. París: OECD Publishing, París / Luxemburgo: Eurostat. Recuperado de: <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217-226.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.

Anexo 1.1. Glosario

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

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

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

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

El **abandono empresarial** se refiere al porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

La tasa de empleados emprendedores (EEA) o tasa de intraemprendimiento representa el porcentaje de personas adultas que, como empleados, ha participado activamente actividades intraempendedoras en los últimos 3 años, liderando el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la puesta en marcha de una unidad de negocio, establecimiento o subsidiaria nueva, para sus empleadores.

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

Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS

Universo	Población residente en el País Vasco de 18 a 64 años
Población objetivo	1.348.890 personas
Muestra	2.000 personas
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (P=Q=50%)
Periodo de realización de encuestas	Septiembre-October de 2020
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

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

Provincia	Género		Edad					Ámbito geográfico		Total
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural *	Urbano	
Araba	149	152	25	46	81	80	68	48	252	300
Bizkaia	519	524	100	168	254	272	249	106	937	1.042
Gipuzkoa	333	324	74	111	160	168	144	55	602	657
Total	1.001	999	199	324	495	521	461	210	1.790	2.000

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes

Propiedad de los datos: Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un consorcio compuesto, en la edición 2020-2021, por equipos investigadores de las siguientes 43 naciones: Egipto, India, Marruecos, Burkina Faso, Togo, Angola, Rusia, Brasil, Colombia, Indonesia, Irán, Guatemala, Kazajistán, Estados Unidos, Grecia, Países Bajos, España, Italia, Suiza, Austria, Reino Unido, Suecia, Noruega, Polonia, Alemania, Chile, Corea del Sur, Canadá, Luxemburgo, Chipre, Letonia, Croacia, Eslovenia, Eslovaquia, Panamá, Uruguay, Taiwán, Kuwait, Arabia Saudí, Omán, Emiratos Árabes Unidos, Israel y Catar. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las comunidades y ciudades autónomas del Estado. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe. Los informes de los países participantes en el proyecto GEM pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org>, mientras que los informes de las comunidades autónomas están disponibles en: <http://www.gem-spain.com>.

2.

ENTORNO EMPREENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

La segunda parte del informe muestra el análisis de los tres aspectos más importantes del contexto emprendedor vasco en 2020-2021 a partir de la información obtenida de las entrevistas a 36 personas expertas (NES). Particularmente, (i) se describe la situación actual y dinámica de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV; (ii) se detallan los obstáculos, apoyos y recomendaciones sobre el entorno emprendedor en la CAPV; y (iii) se realiza un benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV en relación con las condiciones del contexto español, así como, de algunas economías europeas y también del ámbito internacional. Además, en la parte final se incluye el anexo metodológico de esta sección.

EL ENTORNO EMPRENDEDOR

En el desarrollo de la actividad emprendedora y en su impacto en el desarrollo económico de un territorio el marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento conceden al entorno un papel de indiscutible relevancia²⁴. Además de un marco institucional que promueva la cultura emprendedora y que facilite la creación de empresas, es crucial la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes que van configurando el denominado “ecosistema emprendedor”²⁵.

El término “ecosistema emprendedor” se refiere a la interacción de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y establecidas), de agentes financiadores (empresas, venture capitalists, business angels, bancos, etc.), y de organizaciones promotoras (universidades, centros tecnológicos, agencias del sector público, etc.) asociadas a las diferentes iniciativas emprendedoras (sociales, inclusivas, de alto potencial de crecimiento, en serie, etc.) que se orientan a la generación de valor en el territorio,²⁶ ofreciendo una radiografía de las condiciones del entorno

que favorecen/obstaculizan el emprendimiento²⁷. Información de vital importancia para el diseño de políticas públicas de los gobiernos en materia de emprendimiento²⁸.

La teoría institucional (North, 1990:3) considera que las instituciones son “las normas del juego en la sociedad”, dicho de otra manera, “las limitaciones que dan estructura a la interacción humana”. Dicho marco divide las limitaciones en aquellas de tipo formal (leyes, decretos, reglamentos, etc.) e informal (actitudes, valores, cultura, etc.) que afectan el desarrollo económico y social. Con base en la teoría institucional, el proyecto GEM identifica condiciones formales (procedimientos, legislación, medidas y políticas de apoyo, infraestructura, etc.) e informales (actitudes, tradiciones, valores culturales, etc.) del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora (véase la Tabla 2.0.1).

Para la identificación de las condiciones del entorno, el proyecto GEM CAPV entrevista a 36 personas expertas dentro del territorio. La Tabla 2.0.1 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diver-

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

Tabla 2.1. Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional.

Notas: * Condiciones no incluidas desde la edición 2014. ** Condición no considerada en el presente informe.

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

sas ediciones del proyecto, distinguiendo entre factores formales e informales. Sin embargo, desde la edición 2015 se presentó un ajuste basado en la concentración de indicadores de los principales pilares del entorno emprendedor por lo cual no se obtuvo información sobre algunas condiciones [en la Tabla 2.0.1 se indican con un asterisco (*)].

De las 36 personas expertas, 9 provienen de Araba, 18 de Bizkaia y 9 de Gipuzkoa. De acuerdo con el perfil sociodemográfico y profesional de las personas vascas entrevistadas, el 58,3% son hombres y el 41,7% mujeres, con una edad promedio de 43 años, con una formación de post-grado (80,6%) o grado universitario (16,7%), y con experiencia promedio de 10 años en áreas relacionadas con el emprendimiento. Además, es importante destacar que el 25% de las personas expertas entrevistadas son emprendedores/as y también el 41,7% presentan una combinación de al menos dos categorías profesionales tales como emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a o investigador/a, etc. Respecto a la metodología adoptada (véase el Anexo 2.1), cada

una de las personas expertas entrevistadas emite una valoración de las condiciones del entorno emprendedor vasco, así como sus opiniones sobre cuáles han sido los principales obstáculos/apoyos a la actividad emprendedora. A partir de ahí, ofrecen una recomendación sobre las condiciones para fortalecer el contexto emprendedor en el País Vasco.

Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV

A continuación, se analizan las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del ecosistema emprendedor vasco en 2020-2021. Además, este estudio se complementa con el análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores de este proyecto²⁹.

Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2020

Los resultados del análisis se presentan en el

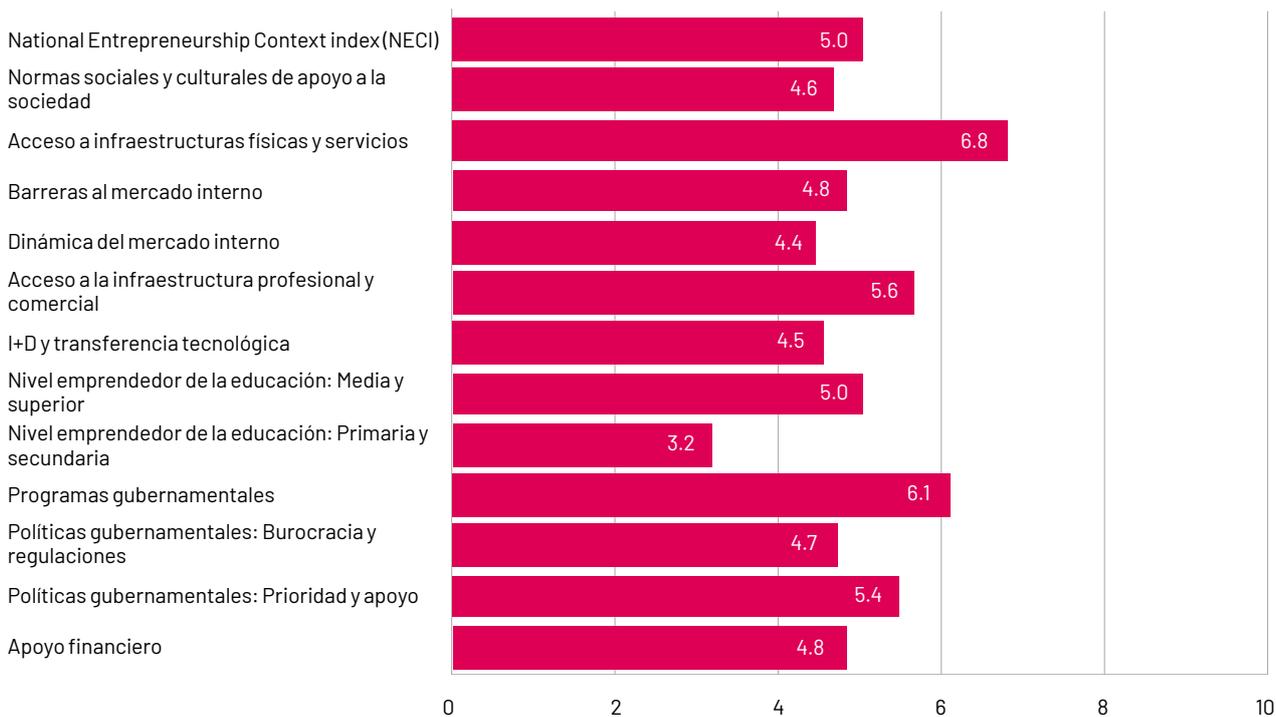


Gráfico 2.1.1. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2020-2021. Comparación con NECI.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2020) y NECI.

Gráfico 2.1.1. El indicador National Entrepreneurship Context Index (NECI) pondera las valoraciones que los expertos le dan a cada condición del entorno. En 2020-2021, este índice se mantiene en el mismo nivel con respecto al año inmediatamente anterior pasando (5,0 en una escala de 1 a 10). Por lo tanto, a pesar del grave impacto económico y social generado por la pandemia de la Covid-19, la percepción de las condiciones del entorno para emprender en general es estable. Las condiciones que más favorecen para emprender en el País Vasco son: el acceso a infraestructuras físicas y servicios (6,8) -a pesar de que ha venido disminuyendo y en los últimos dos años ha caído casi un punto-, los programas gubernamentales (6,1) y, el acceso a la infraestructura profesional y comercial (5,7). En cuanto a las condiciones que están peor valoradas, continúa la tendencia a la baja en la valoración del nivel emprendedor de la educación primaria y secundaria (3,2), condición que reiteradamente muestra la importancia de un cambio en la estructura de la educación a los más jóvenes. Además, la dinámica del mercado interno (4,5) y el I+D y transferencia tecnológica (4,6) cuentan con la segunda y tercera peor puntuación, respectivamente. Según lo que se ha comentado

anteriormente, estos aspectos corresponden a las condiciones formales del entorno. Por su parte, la condición informal relativa a las normas sociales y culturales, ha mejorado 6 puntos con respecto al ejercicio del año anterior (de 4,1 a 4,7). En este sentido, creemos que ante la situación de la pandemia la posibilidad de emprender como opción laboral ha generado un mayor apoyo por parte de la sociedad.

Para la presente edición se ha realizado también una comparación del indicador NECI entre el País Vasco y los países de referencia: Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia y, Países Bajos (véase el Gráfico 2.1.2). Entre estos países, el País Vasco cuenta con el cuarto mayor indicador (5,05), detrás de Países Bajos (6,30), Israel (5,30), y Estados Unidos (5,20). Así mismo, el NECI del País Vasco está por encima de España y de la media de la Unión Europea.

Como en años anteriores, las condiciones del entorno se han valorado en una escala del 1 al 5. Considerando dicha escala, el Gráfico 2.1.3 ofrece las valoraciones que han obtenido las condiciones del entorno en la edición 2020 respecto a 2019. Del mismo, pueden destacarse las siguientes

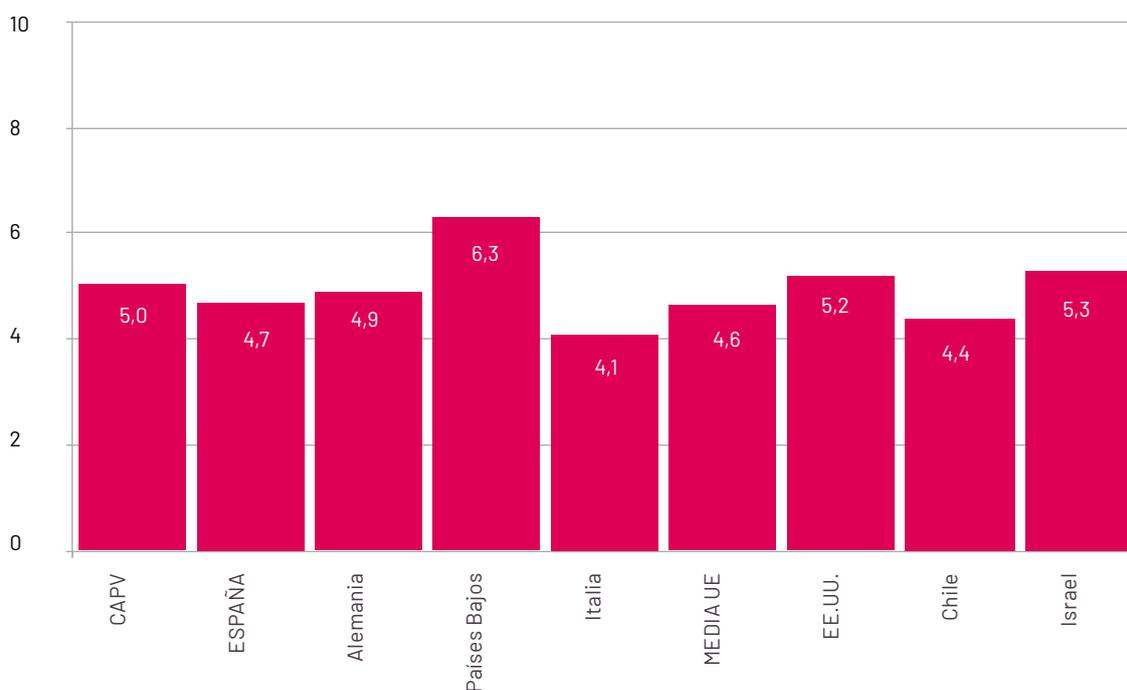


Gráfico 2.1.2. NECI. Comparación con selección de países de referencia 2020-2021.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

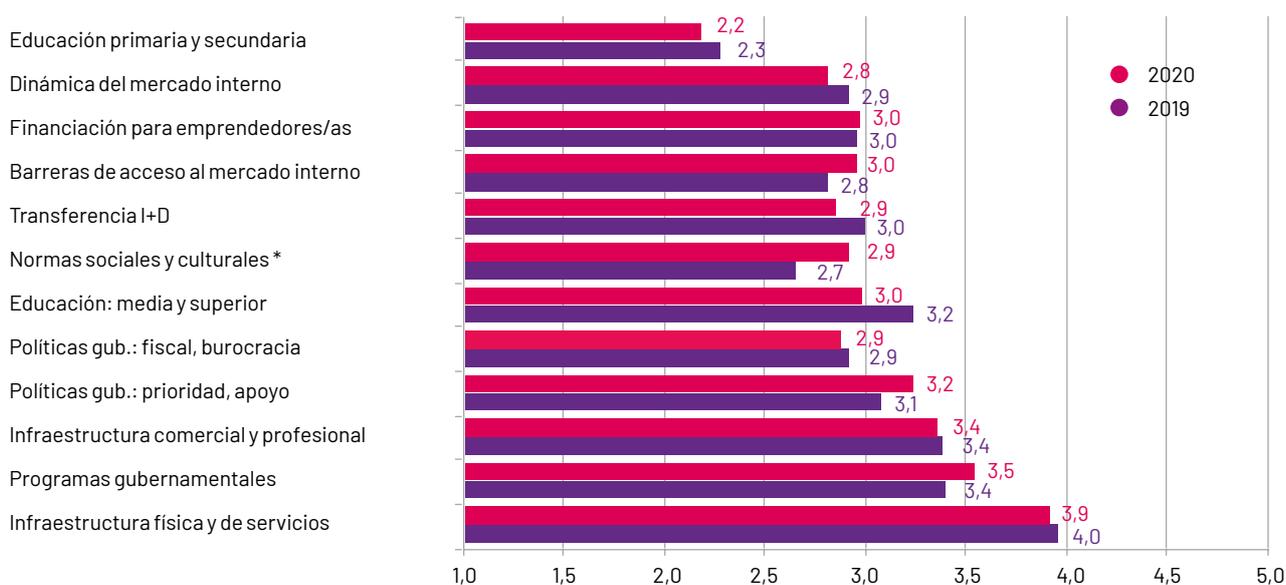


Gráfico 2.1.3. Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2019-2020.
Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

tes tendencias: (a) más de la mitad de las condiciones del entorno han mejorado las valoraciones, excepto educación: primaria, secundaria, media y superior; dinámica del mercado interno; transferencia I+D; e infraestructura física y de servicios; y (b) la condición que ha aumentado más la valoración de un año a otro es normas sociales y culturales (de 2,7 a 2,9).

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

A continuación, se analizan dinámicamente las variaciones en las valoraciones de cada una de las condiciones del entorno emprendedor obtenidas en esta edición respecto a las ediciones anteriores del informe (véase el Gráfico 2.1.4).

Entre dichas condiciones del entorno, las mejor valoradas por las personas expertas entrevistadas, para el periodo 2004-2020, son las siguientes: infraestructura física y de servicios (3,92), programas gubernamentales (3,54) e infraestructura comercial y profesional (3,35). En contraste, las peores valoradas son la educación -primaria/secundaria- (2,18), dinámica de mercado (2,81) y, I+D y transferencia tecnológica (2,86). Tanto en el caso de las condiciones mejor valoradas como las de peor valoración, las puntuaciones del año 2020 coinciden con la tendencia del periodo 2004-2019.

Para esta edición también se realizó una comparación de las tres condiciones del entorno mejor y peor valoradas considerando los países mencionados anteriormente: Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia, y Países Bajos. En el caso de las tres condiciones mejor valoradas, destaca el caso de Países Bajos, el único país que tiene mayores valoraciones que el País Vasco, demostrando la capacidad de la

CAPV para brindar infraestructura física y de servicios, comercial y profesional, y los programas gubernamentales a niveles cercanos a una economía destacada en la región (véase el Gráfico 2.1.5).

Respecto a las tres condiciones peor valoradas, únicamente España y Chile están por debajo del País Vasco en cuanto a Educación: primaria y secundaria, Dinámica del mercado, y Financiación (véase el Gráfico 2.1.6). Países Bajos destaca por tener la puntuación más alta en términos generales de las tres condiciones peor valoradas.

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

A continuación, se analizan los principales obstáculos y apoyos que las 36 personas expertas entrevistadas consideran que han frenado o fa-

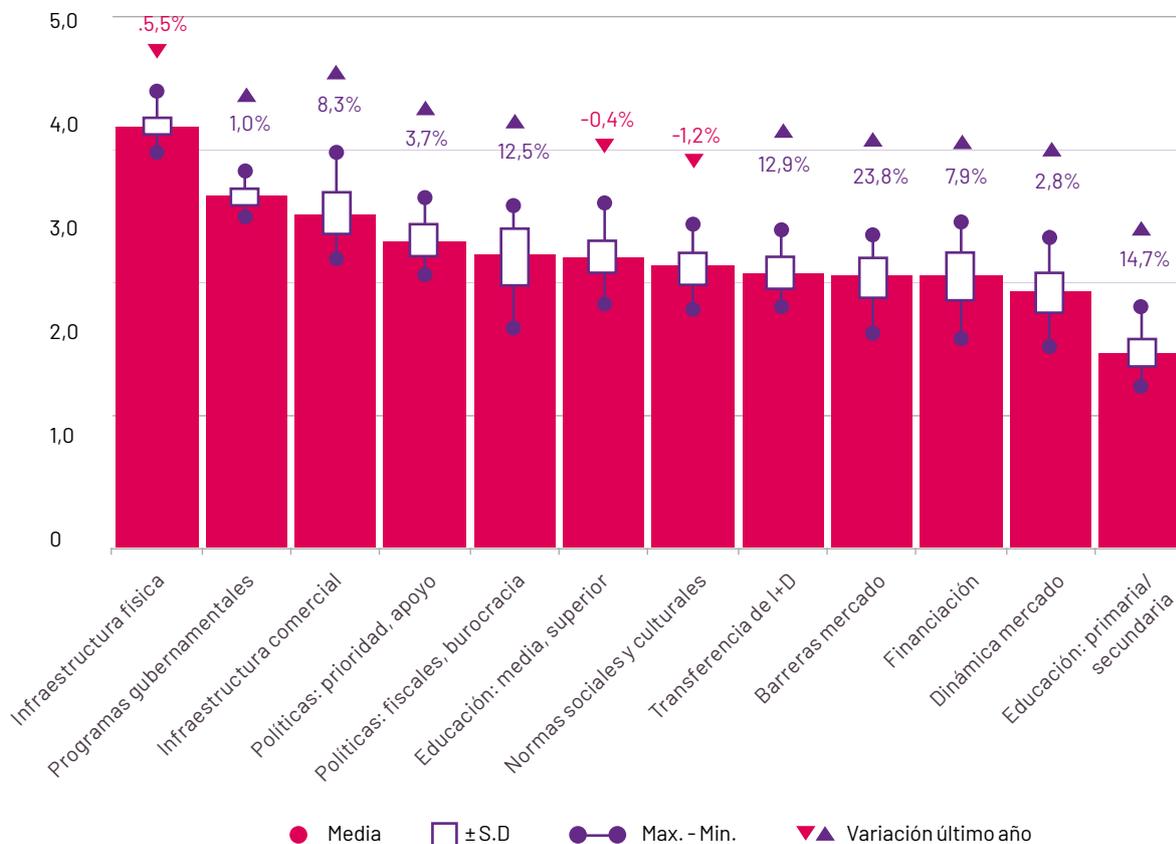


Gráfico 2.1.4. Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004-2020. Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

vorecido y las recomendaciones que ayudarían a fortalecer la actividad emprendedora en la CAPV en la edición 2020. Además, este análisis nos ayuda a entender un poco más las tendencias obtenidas en el análisis dinámico presentado anteriormente.

Obstáculos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

condiciones en las que se identifican obstáculos para emprender son:

1. El apoyo financiero (en 2020, 50,0% de las personas expertas citan este obstáculo)
2. Las normas sociales y culturales (41,7%)
3. Capacidad emprendedora (41,7%)
4. Educación, formación (36,1%)

De acuerdo con el Gráfico 2.1.7 las principales Desde las primeras ediciones del informe, el

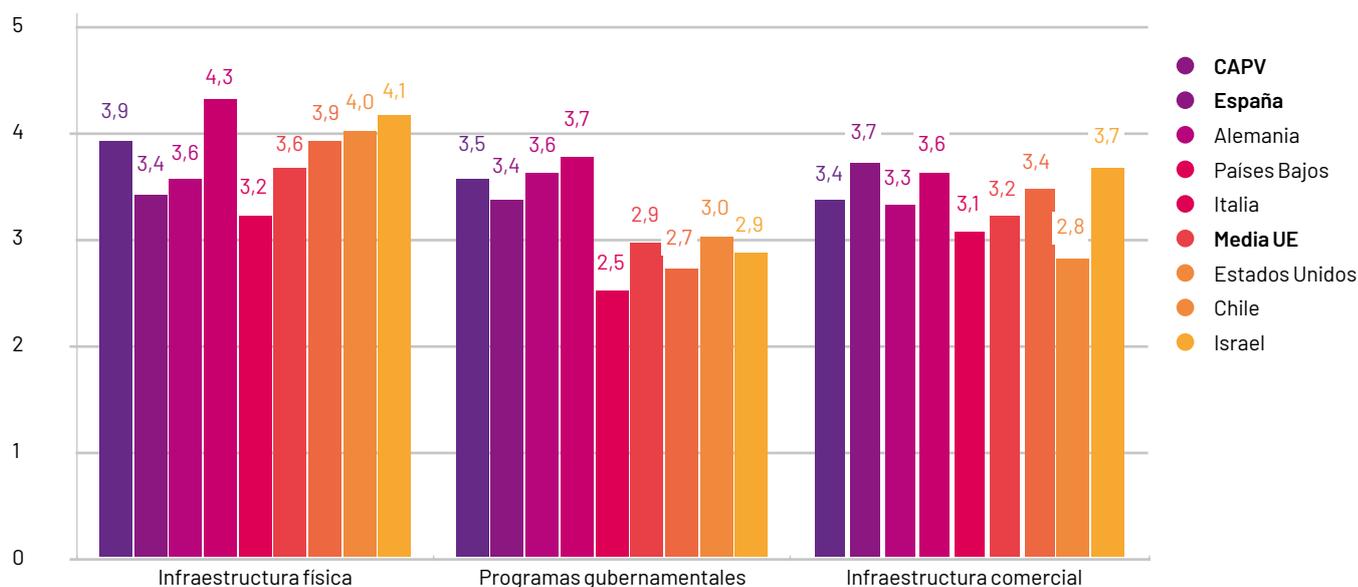


Gráfico 2.1.5. Tres condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV 2020-2021. Comparación con selección de países de referencia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

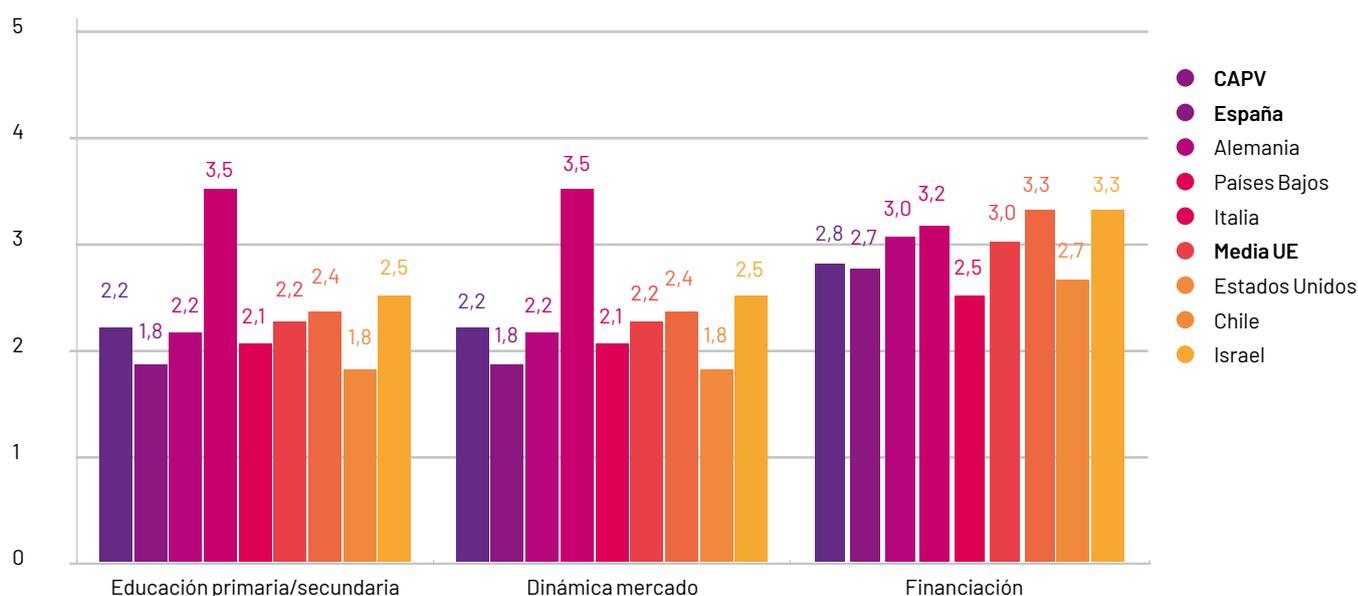


Gráfico 2.1.6. Tres condiciones del entorno peor valoradas en la CAPV 2020-2021. Comparación con selección de países de referencia.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

apoyo financiero y las normas sociales y culturales constituyen las barreras al emprendimiento más relevantes en el País Vasco, además de la capacidad emprendedora y la educación y formación. En este sentido, en cuanto al apoyo financiero se destacan, entre otras, “las barreras en el acceso a la financiación”, “la falta de acceso a inversión en fases tempranas de proyectos” y, por último, los expertos perciben que “las ayudas están dirigidas a las propuestas del sistema, las iniciativas independientes tienen grandes dificultades”. Buena parte de las personas emprendedoras se financian con recursos propios; sin embargo, esta financiación es escasa e insuficiente. Por esta razón, obtener financiación externa es un factor fundamental para el desarrollo y la supervivencia de los nuevos proyectos³⁰. En referencia a las normas sociales y culturales, se destaca principalmente “la falta de una cultura de inversión/riesgo”, “la falta de cultura emprendedora” y, “la poca participación de la población en la creación de empresas”. Es importante mencionar que los resultados relativos a los cambios en la cultura como condiciones informales del entorno emprendedor

son procesos con resultados a mediano y largo plazo y no tanto a corto plazo. En consecuencia, los esfuerzos en este ámbito que se han venido realizando en el País Vasco podrán verse materializados más adelante.

En cuanto a la capacidad emprendedora, las personas expertas entrevistadas destacan “la escasa vocación empresarial”, “serias equivocaciones o errores por parte de las personas emprendedoras en cuestiones de gestión, planificación comercial, y en el ámbito tecnológico”, y “la falta de redes de colaboración que estimulen emprender en equipo”. El emprendimiento en equipo no solo puede aumentar la capacidad emprendedora, sino que diversos estudios muestran que las empresas creadas por equipos emprendedores tienen mayor probabilidad de sobrevivir y tienen un mejor desempeño que los emprendimientos individuales, en términos de innovación, internacionalización y generación de empleo³¹. En relación con la educación y formación “la falta de cooperación entre universidades”, “la falta de educación emprendedora a los más jóvenes” y, “la falta de programas de



Gráfico 2.1.7. Principales condiciones en las que se identifican obstáculos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2005, 2010, 2015 y 2020.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).



Gráfico 2.1.8. Principales condiciones en las que se identifican obstáculos a la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2005, 2010, 2015 y 2020.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).



Gráfico 2.1.9. Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2005, 2010, 2015 y 2020.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

emprendimiento adaptado a la nueva realidad” son algunas de las respuestas destacadas por las personas expertas.

Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

El Gráfico 2.1.8 presenta los principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora vasca según las personas expertas entrevistadas, destacando los siguientes:

1. Las políticas gubernamentales (en 2020, el 52,8%, de personas expertas citan este apoyo)
2. Infraestructura comercial y profesional (el 41,7%)
3. Programas gubernamentales (36,1%)
4. Capacidad emprendedora (27,8%)

De dichas entrevistas se desprende que desde el inicio del proyecto GEM, uno de los principales factores impulsores son las políticas gubernamentales. En este sentido, un porcentaje importante (52,8%) las ven como un apoyo al desarrollo de la actividad emprendedora vasca. Cabe mencionar el aumento de la valoración de este apoyo entre el año 2019 (36,1%) y el 2020 (52,8%). En este sentido, las personas entrevistadas reconocen “el apoyo integral del sector público”, “las políticas públicas de apoyo al emprendimiento” y, “la gran oferta de programas de apoyo”, entre las respuestas más destacadas.

Otro factor del entorno que según las personas expertas entrevistadas favorece el emprendimiento en la CAPV es la infraestructura comercial y profesional. Este apoyo ha aumentado de forma considerable del año 2019 (22,2%) al 2020 (41,7%) y se relaciona con “la existencia de infraestructuras como incubadoras, aceleradoras, centros tecnológicos y clústeres sectoriales”, “el crecimiento de espacios de coworking” y, una “amplia infraestructura de servicios de apoyo”.

En tercer lugar, las personas expertas citan los programas gubernamentales, dando como principales respuestas: “los programas insti-

tucionales de apoyo a la puesta en marcha de ayudas”, “los programas de subvenciones” y, “el apoyo gubernamental en general”. Por último, entre los factores más destacados se encuentra la capacidad emprendedora. En este sentido, se apunta que las personas emprendedoras cuentan con los conocimientos y habilidades necesarias para emprender, impulsando de esta manera la actividad emprendedora en las diferentes fases del proceso. Concretamente se señalan los siguientes aspectos como los más importantes “la voluntad de las personas por emprender” y, “el cambio de mentalidad”.

Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

A partir de las reflexiones de las personas expertas sobre las principales condiciones del entorno que obstaculizan (apoyo financiero, normas sociales y culturales, capacidad emprendedora, educación y formación, políticas gubernamentales, entre otros) y que favorecen (políticas gubernamentales, infraestructura comercial y profesional, programas gubernamentales, capacidad emprendedora, educación y formación, entre otros) la actividad emprendedora vasca en 2020, el Gráfico 2.1.9 resume las recomendaciones más relevantes para fortalecer dicho entorno emprendedor en la CAPV, destacando las siguientes:

1. Fortalecer la capacidad emprendedora (44,4%)
2. Mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento (41,7%)
3. Fortalecer la educación y la formación en emprendimiento (38,9%)
4. Mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas (30,6%)

Primera recomendación: se presenta un cambio en la tendencia con el año anterior y el 44,4% de las personas expertas vascas entrevistadas sugieren fortalecer la capacidad emprendedora como una de las principales áreas de oportunidad y de mejora del ecosistema emprendedor

vasco. Concretamente, se destaca: “generar más confianza en los vascos”, “retención del talento potencialmente emprendedor” y, “promover el desarrollo de habilidades emprendedoras en la población”.

Segunda recomendación: 4 de cada 10 personas expertas vascas entrevistadas sugiere que mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento debe jugar un papel clave para mejorar las condiciones del entorno emprendedor vasco. En este sentido, recomiendan “el reconocimiento social a los emprendedores”, “que se pueda aceptar socialmente un cierre sin que se perciba como un fracaso”, “crear un ambiente alrededor del emprendimiento de reto y de personas muy preparadas”, “fomentar la cultura emprendedora” y, “estimular con nuevas fórmulas digitales la conexión entre personas emprendedoras”.

Tercera recomendación: 4 de cada 10 expertos/as insiste nuevamente el tema del fortalecimiento de la educación y la formación en emprendimiento, destacando principalmente “un mayor impulso y apoyo al emprendimiento desde la educación primaria”, “la formación de emprendimiento como parte del sistema de enseñanza” y, finalmente, “incentivar la creatividad desde las escuelas”.

Cuarta recomendación: El 30% de los expertos/as identifica el apoyo financiero a las nuevas empresas como otra área de mejora del ecosistema emprendedor. En concreto, recomiendan “facilitar el acceso a financiación público-privada”, “apoyar las iniciativas que buscan facilitar la disponibilidad de financiación, como inversores privados y capital de riesgo”, “potenciación de vías de financiación alternativas al sistema bancario”, “profundizar en ayudas financieras, fiscales y de mentorización” y, “evitar subvenciones a proyectos sin futuro”. Con respecto a este último punto, algunos trabajos académicos sugieren que los gobiernos deberían fomentar proyectos emprendedores con potencial de crecimiento. En este sentido, los gestores/as de

políticas públicas deberían reconocer que existen diferencias entre los distintos tipos de emprendimiento y que sólo unos pocos se refieren a nuevas empresas con un impacto económico relevante. Ese impacto se traduce en negocios innovadores y competitivos, con potencial de crear puestos de trabajo y de exportar sus productos o servicios a otros mercados³².

Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional

El Gráfico 2.1.10 refleja la clasificación de los países de ingresos altos y las comunidades autónomas de acuerdo con los resultados del indicador NECI. La CAPV ocupa una posición intermedia con respecto a los países de altos ingresos y una posición bastante favorable con respecto al resto de comunidades autónomas, sólo superada por Navarra.

El Gráfico 2.1.11 muestra el benchmarking de las condiciones del entorno a partir de la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y europeas (704) entrevistadas en 2020. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de economías europeas basadas en innovación (EU28)³³ y España, la CAPV destaca en seis de las doce condiciones formales del entorno: acceso a infraestructuras físicas y de servicios, políticas gubernamentales (tanto en burocracia y regulaciones como en prioridad y apoyo), programas gubernamentales, barreras al mercado interno, y apoyo financiero. Así mismo, la CAPV también destaca en la condición informal del entorno: normas sociales y culturales y apoyo de la sociedad.

En lo relativo a los obstáculos, apoyos y recomendaciones, el benchmarking se ha realizado con España y Europa (véase la Tabla 2.1.1). En cuanto a los obstáculos, mientras que España

y Europa coinciden en destacar como más relevantes las políticas gubernamentales y el apoyo financiero, para el caso del País Vasco coincide el apoyo financiero, pero también se destacan las normas sociales y culturales. En referencia a los apoyos, hay diferencias para los tres contextos. Los programas gubernamentales, la transferencia de I+D y las políticas gubernamentales son los apoyos más importantes para Europa, España y la CAPV respectivamente. El segundo apoyo en importancia para Europa es la capacidad emprendedora, y España y la CAPV coinciden en la infraestructura comercial y profesional como el segundo apoyo en importancia. En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas de Europa y España coinciden en que la más importante es el fortalecimiento de las políticas gubernamentales. En el caso de la CAPV la recomendación primordial recae en el fortalecimiento de la capacidad emprendedora. La segunda recomendación en importancia es educación y formación para Europa y España, mientras para la CAPV es las normas sociales y culturales.

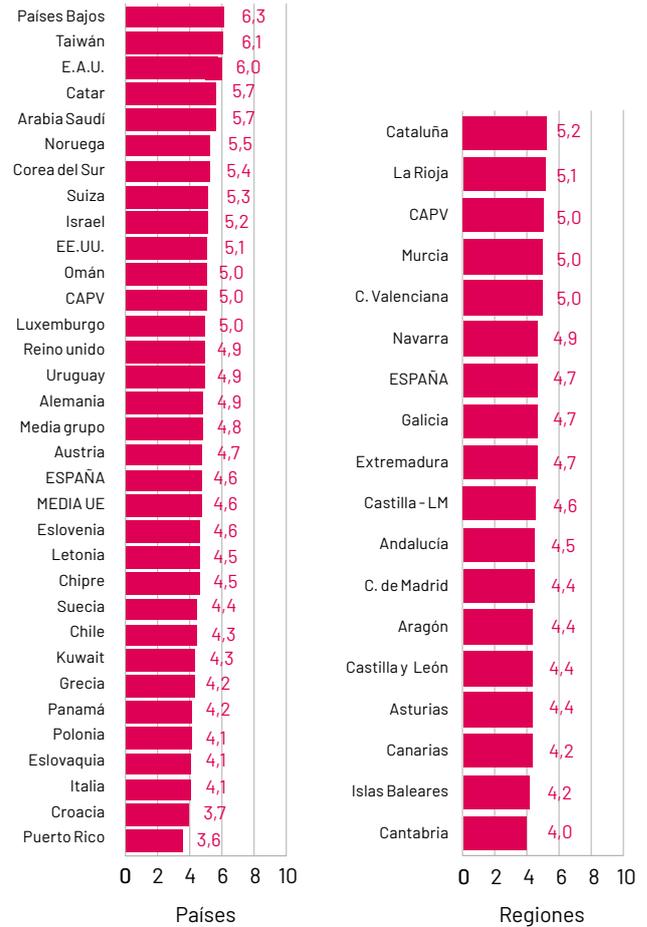


Gráfico 2.1.10. Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) y a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del NECI en 2020.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

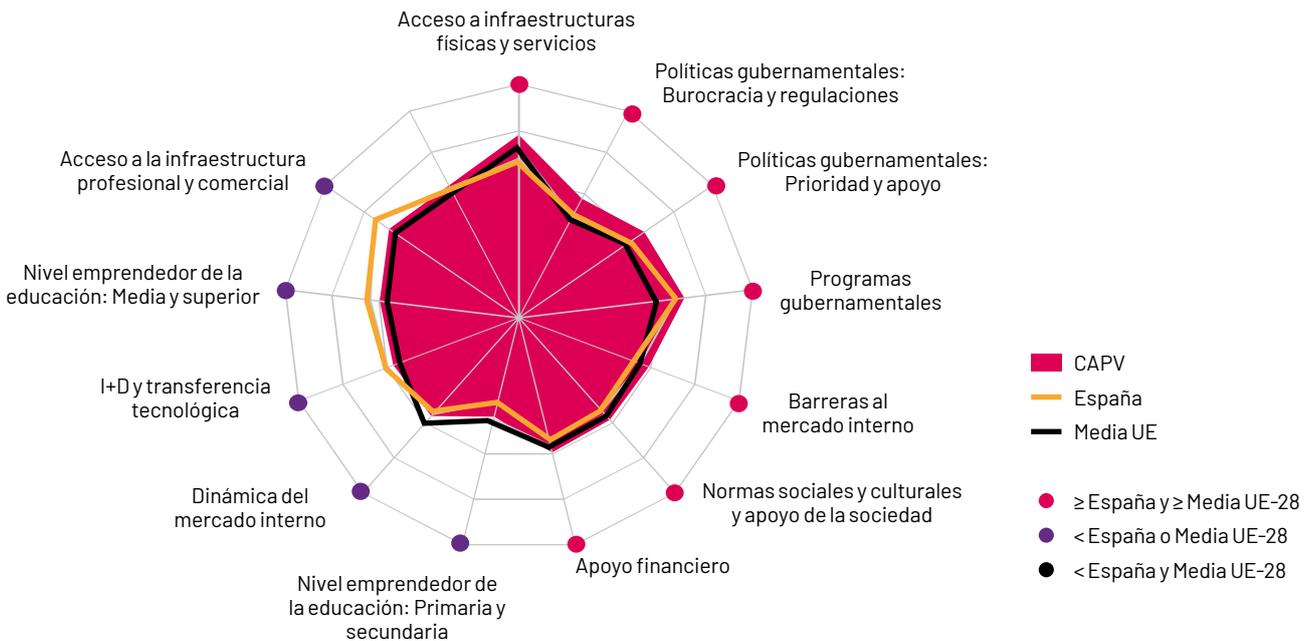


Gráfico 2.1.11. Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España, Europa 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020).

Si se realiza la comparación por Comunidades Autónomas entre las que existen similitudes socioeconómicas (Cataluña, Madrid y Navarra), se observa que la mayoría de las valoraciones que otorgan las personas expertas entrevistadas a cada una de las condiciones del entorno emprendedor son similares a las del País Vasco

(véase la Tabla 2.1.2). A pesar de ello, para el año 2020, el País Vasco destaca ligeramente en lo relativo a la financiación para emprendedores, políticas gubernamentales, barreras al mercado interno, y normas sociales y culturales.

Nº	Obstáculos			Apoyos			Recomendaciones		
	MEDIA UE	ESPAÑA	CAPV	MEDIA UE	ESPAÑA	CAPV	MEDIA UE	ESPAÑA	CAPV
1	Políticas gob.	Políticas gob.	Apoyo financiero	Programas gob.	Transfer de I+D	Políticas gob.	Políticas gob	Políticas gob.	Capacidad empren.
2	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Normas sociales y culturales	Capacidad empren.	Infraestr. comercial y profesional	Infraestr. comercial y profesional	Educación, formación	Educación, formación	Normas sociales y culturales
3	Normas sociales y culturales	Crisis económica	Capacidad empren.	Políticas gob.	Programas gob.	Programas gob.	Apoyo financiero	Apoyo financiero	Educación, formación

Tabla 2.1.1. Análisis comparativo de las recomendaciones de la actividad emprendedora, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las economías europeas de ingresos altos en 2020-2021.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2020) y Peña et al. (2019).

	Comunidades autónomas																		
	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla - LM	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. de Madrid	Murcia	Navarra	CAPV	La Rioja	Ceuta	Melilla
Nº expertos entrevistados	36	48	36	40	36	36	36	71	36	36	36	41	36	36	36	36	36	36	37
Financiación para emprendedores/as	2,5	2,4	2,4	2,3	2,3	2,2	2,6	2,5	3,1	2,7	2,6	2,5	2,7	2,7	2,7	3,0	2,9	2,2	2,2
Políticas gob.: prioridad, apoyo	2,8	2,6	2,8	2,1	2,5	2,4	2,6	2,8	3,0	3,0	2,8	3,0	2,4	2,9	3,1	3,2	3,1	2,4	2,8
Políticas gob.: fiscal, burocracia	2,4	2,5	2,5	2,4	2,2	2,3	2,6	2,5	2,9	2,7	2,8	2,6	2,4	2,9	3,0	2,9	3,2	2,4	2,7
Programas gubernamentales	3,0	3,1	3,2	2	,8	3,0	2,8	2,9	3,1	3,5	3,0	3,3	2,9	3,6	3,8	3,5	3,7	2,5	2,7
Educación: primaria y secundaria	2,2	2,1	2,4	2,1	2,3	2,0	2,2	2,1	2,6	2,3	2,2	2,2	2,1	2,3	2,2	2,2	2,2	2,0	2,2
Educación: media y superior	3,0	2,8	2,6	2,9	3,1	2,7	2,9	3,1	3,2	3,2	3,0	2,9	2,9	3,3	3,1	3,0	3,0	3,3	3,4
Transferencia I+D	2,6	2,6	2,8	2,5	2,5	2,3	2,6	2,7	2,8	2,9	2,7	2,8	2,6	2,8	2,8	2,9	2,9	2,3	2,8
Infraestructura comercial y profesional	3,0	3,1	3,0	3,0	3,1	2,8	3,2	3,3	3,4	3,5	3,1	3,2	3,2	3,3	3,4	3,4	3,5	2,4	2,8
Dinámica del mercado interno	2,5	2,8	2,6	2,8	2,5	2,3	2,6	2,8	2,6	2,8	2,9	2,6	2,5	2,8	2,3	2,8	2,8	2,8	3,0
Barreras de acceso al mercado interno	2,6	2,7	2,5	2,6	2,6	2,6	2,7	2,5	2,9	2,8	2,6	2,6	2,6	2,8	2,5	3,0	2,8	2,4	2,6
Infraestructura física y de servicios	3,8	3,5	3,5	3,3	3,4	3,4	3,4	3,7	3,8	3,9	3,5	3,6	3,9	3,9	3,7	3,9	3,8	2,9	3,2
Normas sociales y culturales *	2,7	2,8	2,4	2,7	2,6	2,6	2,6	2,8	3,4	3,0	2,6	2,7	2,8	3,0	3,1	2,9	2,8	2,6	2,7

Tabla 2.1.2. Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2020-2021.

Fuente: Peña et al. (2019).

Referencias

- Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). Global Entrepreneurship Index 2015. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.
- Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., y Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Arenius, P., y Clercq, D. D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Cabral, L. M. B., y Mata, J. (2003). On the Evolution of the Firm Size Distribution: Facts and Theory. *American Economic Review*, 93(4), 1075-1090.
- Eddleston, K. A., Ladge, J. J., Mitteness, C., y Balachandra, L. (2016). Do you See what I See? Signaling Effects of Gender and Firm Characteristics on Financing Entrepreneurial Ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 489-514.
- Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass sponsored by Telefónica. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>
- Hogan, T., y Hutson, E. (2006). The relation between key events in the development phase and the financial structure of NTBFs in the software sector. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(2), 227-243.
- Mason, C. y Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., y Montero, J. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2020-2021. Santander: Ed. Universidad de Cantabria.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Nueva York, NY: Free Press.
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*: 41(1), 49-72.
- Veciana, J.M. y Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Welter, F. y Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behaviour in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- World Economic Forum (2014). *Entrepreneurial Ecosystems around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics*. Published by World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES.

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LAS PERSONAS EXPERTAS

Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	36 personas distribuidas por provincia
Periodo de realización de las encuestas	Septiembre-Octubre de 2020
Metodología	Encuesta Online asistida por el <i>GERA Data Quality Team</i> . Integrada por una serie de preguntas cerradas valoradas con una escala Likert 5 puntos ³⁴ , así como, una serie de preguntas abiertas en las que se consulta la opinión de los encuestados sobre los principales obstáculos, apoyos y recomendaciones en relación a las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora de la CAPV ³⁵ .
Trabajo de campo	Equipo investigador
Grabación y creación de base de datos	GERA Data Quality Team & Equipo investigador

Según el área de experiencia, las 36 personas vascas expertas entrevistadas se distribuyen de la siguiente manera:

Provincia	Área de Experiencia									Total
	Finanza- miento	Política gub.	Programa gub.	Educac.	I+D	Infra. comercial	Mercado interno	Infra. física	Normas sociales	
Araba	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Bizkaia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Gipuzkoa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Total	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes

El perfil sociodemográfico y profesional de las personas expertas vascas entrevistadas es el siguiente:

Sexo

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

Edad

- Edad promedio de 43 años
- Años de experiencia: * Experiencia promedio de 10 años en áreas relacionadas con el emprendimiento

Nivel de estudios

- * 2,8% con formación profesional
- * 16,7% con formación de grado universitario
- * 80,6% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado)

Categoría profesional

- 25% es emprendedor/a
- 5,6% es inversor, financiador o banquero
- 11,1% es gestor/a de políticas públicas
- 11,1% es proveedor/a de servicios y apoyo a empresas
- 2,8% es educador/a o investigador/a
- 41,7% es combinación de dos o más categorías profesionales (emprendedor/a, inversor/a, gestor/a de políticas públicas, proveedor de servicios, educador/a, etc.)
- 2,8% es otra categoría profesional no listada en el cuestionario de recogida de información

3.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

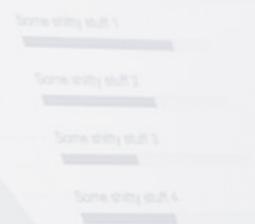
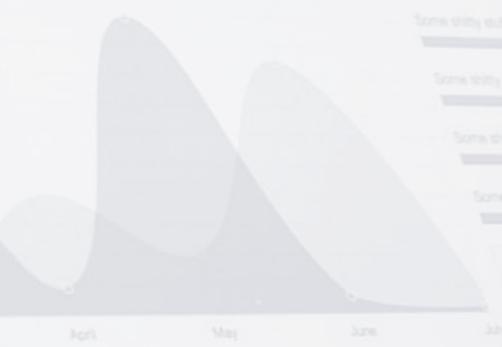


Welcome to Gentabella Asia Admin Theme

Total Females
4,567
- 12% From last Week

Total Collections
2,315
+ 34% From last Week

Total Conversions
7,325
+ 28% From last Week



[Link One](#) [Link Eight](#)

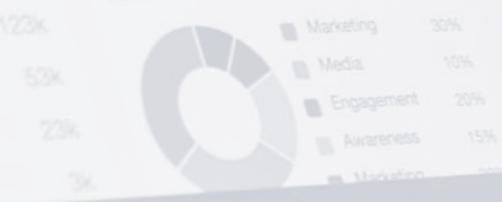
Daily active users
Sessions

All users vs users affected crash

Daily active users
Sessions

All users vs users affected crash

Top 5 Disbursement Progress



Marketing	30%
Media	10%
Engagement	20%
Awareness	15%
Marketing	20%

- Settings
- Subscription
- Auto Renewal
- Achievements
- Auto Renewal
- Achievements

Account Balance:
€0.00EUR
€0.00EURPiper north
Basic Subscription

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en 2019 a través de la encuesta a la población de 18-64 años (APS) y de la entrevista dirigida a personas expertas (NES), a continuación, se detallan las principales conclusiones derivadas del estudio.

La pandemia COVID-19 ha llegado de forma inesperada en un momento cuando todavía la economía vasca no había logrado recuperarse totalmente de la anterior crisis internacional. Al estallar la crisis financiera global del 2008, había 184.290 empresas activas en la CAPV, que empleaban a 836.208 personas. A finales de 2019, después de algo más de una década, había 153.971 empresas en la CAPV que empleaban a 805.478 personas. En este periodo, se ha perdido un 16% de la población de empresas que componen el tejido empresarial y un 4% de la fuerza laboral empleada (véase Gráfico A1 del Anexo). Por otro lado, la población de la CAPV continúa su senda de envejecimiento, y así, para este mismo periodo 2008-2019, el colectivo de edad comprendida entre los 20-64 años ha bajado un 6%, mientras que la población más adulta (más de 64 años) ha aumentado un 23% (Véase gráfico A2 en Anexo). Un aumento sostenido del PIB per cápita (de 31.816 euros a 36.282 euros) en el periodo 2013-2019 ha evitado que la economía y el nivel de bienestar de la sociedad vasca se viesen severamente perjudicados (Véase Gráfico A3 del Anexo).

Para salir de la crisis y transformar la economía vasca, la estrategia territorial durante esta última década ha estado basada en la industria, la tecnología, y la innovación, con una apuesta clara por la colaboración público-privada, acompa-

ñada por una política clúster y una estrategia de especialización inteligente (RIS3). El sector de la manufactura ha sido tradicionalmente un motor de desarrollo de la economía vasca, un sector que progresa hacia una manufactura avanzada y hacia una industria inteligente que afrontará nuevos retos y oportunidades en el marco de un espacio europeo que impulsa una transición verde y digital. Los datos más recientes, en cambio, reflejan un sector de la manufactura que precisamente no atraviesa su mejor momento. Si nos fijamos en la franja de empresas de mayor tamaño (empresas que emplean a más de 50 personas), observamos que de tener 13.659 empresas que empleaban a 200.836 personas en el año 2008, se ha pasado a tener 9.913 empresas que emplean a 162.085 personas (Véase Gráfico A4 del Anexo). Durante este periodo 2008-2019, por cada dos empresas manufactureras de considerable tamaño (tamaño superior a 50 empleados) que se han cerrado, solamente se ha creado una empresa manufacturera de similares características. Es decir, ante una descapitalización del sector de la manufactura, el emprendimiento en la empresa manufacturera vasca de cierto tamaño, no está creciendo al ritmo suficiente que permita compensar los cierres que se han venido produciendo en el sector de la industria (Véase Gráfico A5 del Anexo).

Un fenómeno similar se detecta para el conjunto

de la economía vasca. Como promedio, incluyendo todas las actividades económicas, se han cerrado anualmente alrededor de 18.942 empresas mientras que las que se han creado han sido 15.412 empresas (Véase Gráfico A6 del Anexo). La diferencia entre empresas creadas y empresas cerradas al año en el tejido empresarial de la CAPV deja un déficit neto anual de 3.530 empresas, lo que en parte justifica que hayamos pasado de tener un parque empresarial de 184.290 empresas activas en 2008 a tener 153.971 empresas activas en 2019. Una elevada mayoría de empresas vascas son de reducido tamaño (Véase Gráfico A7 del Anexo), y además, expuestas a mucha rotación (se crean y se cierran con cierta rapidez). Por ejemplo, a finales de 2019, teníamos 115.122 empresas de pequeño tamaño (que empleaban a menos de dos personas) que en conjunto empleaban a 139.406 personas en la CAPV. Por el contrario, había 126 empresas de tamaño superior (> 500 empleados) que en conjunto empleaban a 233.688 personas. En lo que se refiere a la supervivencia de las nuevas empresas, un 44% de las empresas creadas en 2014 seguían en activo a finales de 2019. El resto, 56%, había cesado sus actividades en ese periodo. Todos estos datos son anteriores a la llegada de la crisis pandémica COVID-19, pero en cierta manera, nos dan a entender que emprender más y mejor es más necesario que nunca para una pronta recuperación de la economía, una transformación resiliente, y para el logro de un mayor nivel de bienestar de la sociedad vasca. El Informe Global Entrepreneurship Monitor CAPV 2020-2021 nos aporta valiosa información y unas claves importantes para obtener una mejor comprensión del funcionamiento de la actividad emprendedora de la CAPV.

Valores, actitudes emprendedoras y actividad emprendedora en la CAPV

El emprendimiento continúa en Euskadi, a pesar de la crisis Covid-19 que soportamos. Las perso-

nas con un proyecto de menos de 42 meses de vida aumentan levemente con respecto a 2019 (5,25%), lo que sitúa a la CAPV levemente por encima de la media española.

Por otra parte, el potencial emprendedor futuro es uno de los aspectos a cuidar más relevantes. Tras largos años de trabajo de las diferentes instituciones y agentes para promover la cultura emprendedora en el ecosistema emprendedor vasco, en el año 2019 observábamos una mejora muy significativa de este indicador, que se duplicó en sólo un año. Tal y como cabía esperar ese potencial emprendedor futuro se ha deteriorado con la situación pandémica, si bien entendemos que podemos estar ante una situación de parálisis temporal que debería ser cuidada con mimo para reactivar actitudes emprendedoras y proyectos que han podido retrasarse por cautela razonable de las personas promotoras.

Este especial cuidado del colectivo emprendedor futuro es muy importante ya que durante el 2020-2021 se observa, por un lado, un retroceso de dos puntos del colectivo de empresarios y empresarias consolidados, y por otro una caída de las actividades emprendedoras corporativas o intraemprendimiento. Los ceses no muestran cifras muy abultadas, si bien en la mitad de los cierres se achacan a la falta de rentabilidad del negocio y a la crisis del Covid-19.

En la misma línea, debemos señalar que la población vasca siempre ha mostrado un elevado temor al fracaso, que durante la pandemia se ha agudizado todavía más. Un 65% de la población en edad de trabajar en el CAPV muestran miedo a fracasar en un emprendimiento, el dato más elevado del grupo de países desarrollados integrados en GEM. Este miedo al fracaso es completamente coherente con la baja observación de oportunidades para emprender en los próximos meses en la CAPV. Solo el 16,5% de la población vasca observa buenas oportunidades, descendiendo desde el 40% del año 2019. De nuevo, la CAPV ostenta la peor posición en esta variable de los países desarrollados GEM.

En esta situación resulta muy importante visibilizar los proyectos de nuevos emprendimientos nacidos durante la pandemia. El valor de aquellas personas que han decidido innovar y crear empleo en tiempos de crisis puede generar referentes muy valiosos que mantengan e incrementen el potencial emprendedor futuro. El papel de los medios de comunicación en la difusión de noticias sobre emprendimiento Covid-19 podría apoyar una campaña de comunicación específica de manera muy eficaz para mantener la competitividad emprendedora vasca.

Perfil y motivaciones de la persona emprendedora vasca

La crisis del Covid-19 no ha variado el perfil de la persona emprendedora en la CAPV. La edad para emprender se mantiene estable, 40 años, las diferencias de género son cada vez menos apreciables, al menos en términos cuantitativos, y más del 60% tienen un nivel de educación superior y post-universitaria y parten de un nivel de renta un tercio superior.

Lo que sí ha cambiado notablemente es la motivación principal para emprender. En esta situación pandémica, el colectivo emprendedor vasco declara que emprende fundamentalmente para ganarse la vida o por falta de empleo alternativo. Un cambio muy notable con respecto al 2019, en el que la motivación principal era generar riqueza o una renta muy alta.

Uno de los cambios de tendencia más importantes en esta edición es que por primera vez en el histórico GEM las mujeres empresarias consolidadas, superan a los hombres.

Insistiendo en mantener el potencial emprendedor futuro, debemos señalar que los programas de emprendimiento deberían adaptarse de manera más decidida a los diferentes colectivos con potencial para emprender y sus circunstancias específicas. Las personas que pretenden

emprender en los próximos 3 años en la CAPV son más jóvenes y solo el 36,3% parten de rentas medio-altas. Esto puede suponer una gran dificultad para materializar nuevos proyectos en un ecosistema emprendedor en el que los recursos financieros de partida son fundamentalmente capital promotor y de su entorno.

Las convocatorias de proyectos de emprendimiento generalistas pueden fácilmente adaptarse a colectivos juveniles, promoviendo las junior empresas en el sistema educativo y las dinámicas de ideas y de construcción de equipos promotores. También son fáciles de ajustar para colectivos senior, con mayores recursos y experiencia de partida. El colectivo migrante está comparativamente más predispuesto a asumir riesgos emprendedores y tiene circunstancias y necesidades específicas no cubiertas. Por último, las mujeres, a pesar del avance cuantitativo, precisan de apoyos cualitativos que las visibilicen y generen referentes para liderar proyectos estratégicos de emprendimiento futuro.

Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Los datos ponen de manifiesto la amplia diversidad detectada en los recursos financieros que utilizan las personas que emprenden en las fases más tempranas vinculadas al arranque de un nuevo negocio. No existe un patrón representativo del conjunto de proyectos y ello se explica por la enorme casuística y tipologías de iniciativas emprendedoras que existen. Es importante, por tanto, entender la financiación del proceso emprendedor como un espacio diverso en el que confluyen distintas realidades y problemáticas, siendo necesario que la oferta de programas disponible responda de manera adecuada y personalizada a la fase específica del proceso emprendedor a la diversidad de casuísticas emprendedoras.

El autoempleo o las propuestas de negocio más

tradicionales, con menor grado de innovación, y centradas en su mayoría en la prestación de servicios básicos, requieren de una orientación clara y realista de sus posibilidades de acceso a financiación. Es necesario clarificar ese recorrido, muchas veces camuflado por la importancia otorgada a otros mecanismos (VC, business angels, etc.) que, pese a su creciente presencia, no encajarán nunca en este segmento. Es fundamental fortalecer la formación de la persona que emprende para que disponga de herramientas que permitan robustecer la viabilidad futura del negocio. A mayor viabilidad, mayor reducción de riesgos, algo fundamental para facilitar en el acceso a determinadas alternativas (como es el caso de los microcréditos).

Es necesario incentivar el papel que las entidades financieras pueden ejercer en el segmento emprendedor de autoempleo o emprendimiento tradicional, especialmente como agentes para gestionar eficazmente financiación proveniente de programas europeos de microcréditos, sin garantías, destinados a tal fin.

El emprendimiento de base tecnológica o con expectativas de alto crecimiento, requiere de esquemas de financiación habitualmente más complejos. La oferta y el abanico de posibilidades cada vez es más amplio, pero sigue siendo necesario transmitir mejor las posibilidades de acceso en función de la fase o momento en el que se hallen. Hay que evitar que quien emprenda malgaste esfuerzos y tiempo en recurrir a alternativas en las que no encaja. La formación y el asesoramiento sigue siendo clave en este aspecto.

El sector público debe fortalecer su papel como emisor de capital catalítico, especialmente en perfiles de proyectos o tramos “huérfanos” de atención desde la financiación privada. Especial atención a proyectos vinculados a largos y complejos procesos de desarrollo (fases TRL>6), donde la inquietud por emprender puede surgir al albur de resultados científicos prometedores en centros o grupos de investigación. Es primor-

dial mimar esa “vocación emprendedora” y apoyar financieramente esas fases pre-semilla, habitualmente situadas en “tierra de nadie” desde la óptica de la financiación privada.

La “economía verde” y los “retos sociales” serán cantera de proyectos emprendedores de alto impacto en la próxima década, y es importante que existan fondos y capital especializado con capacidad para acompañar y entender estas iniciativas. Euskadi debe prepararse para la importancia que la “inversión de impacto” supondrá en los próximos años. Este novedoso enfoque de inversión trata de conciliar los retornos financieros clásicos con la consecución de unos objetivos claros y medibles en términos de impactos en el área social y medioambiental.

Actividad económica, empleo, innovación e internacionalización

El emprendimiento en servicios básicos recoge el segundo dato más bajo de la serie histórica. Aun así, la gran mayoría del emprendimiento generado (56,6%) desarrolla una actividad vinculada a la prestación de este tipo de servicios. A su vez, ganan peso relativo los servicios intensivos en conocimiento, que suponen un 23,3% de la CAPV y que deberían aspirar al máximo alcanzado en 2013 en esta categoría (-28,9%-). La industria, energía y saneamiento también toma mayor protagonismo, con un 10,5% de los emprendimientos, lo que representa el segundo mayor dato de la serie histórica. Se observa un mayor peso emprendedor en los servicios intensivos de conocimiento y un menor peso industrial comparado con el que representan los negocios consolidados.

Tal y como cabía esperar, la Covid-19 ha mermado significativamente la capacidad generadora de empleo del emprendimiento. Por un lado, las nuevas iniciativas que han creado empleo han pasado de un 43% en 2019 a un 31,8% en 2020.

Y, por otro lado, se ha anulado la creación de empleo de impacto (creación de más de 20 empleos).

Los emprendimientos con contrataciones realizadas en el último año descienden de manera muy importante al 3,7%, frente al 16,1% del año 2019. Debemos añadir, que no sólo han contratado menos, sino que la calidad de empleo generado ha descendido (0% contratos indefinidos -frente al 66,8% de 2019-, siendo solo un 45,2% a tiempo completo -75,6% en 2019-).

Los negocios consolidados mantienen e incluso mejoran su capacidad de creación de empleo. La proporción de proyectos que han contratado en el último año se mantiene más o menos estable (15,3%) pero ha aumentado el número medio de puestos creados (de 12,7 en 2019 a 16,3 en 2020). Estos datos denotan que las medidas de empleo Covid-19 han dado coyunturalmente los resultados deseados entre el colectivo empresarial consolidado, si bien los proyectos en fase inicial muestran más vulnerabilidad ante circunstancias adversas del entorno.

Las expectativas de creación de empleo a futuro también se reducen en el colectivo emprendedor, no tanto en términos de los que afirman no tener intención de contratar a nadie en el plazo de 5 años (que se mantiene en el 27%), sino en el tramo de los que esperan contratar más de 20 empleos, que se ha visto reducido a un 1% (mínimo de la serie histórica GEM). En el colectivo consolidado, destaca que ha aumentado notablemente aquellos que afirman no tener definido/pensado si contratarán (20,3% frente al 12,4% en 2019). Esto denota mayor incertidumbre respecto al futuro, algo normal en coyuntura Covid-19 en la que nos encontramos.

En todo caso, e incluso a pesar de la mayor fragilidad asociada a los proyectos de nueva creación, la predisposición a crear de empleo futuro es proporcionalmente mayor en el colectivo emprendedor. El 59% creen que contratarán al menos a 1 persona, frente al 38,7% en el grupo de negocios consolidados.

Los proyectos emprendedores con algún grado de novedad en producto han aumentado respecto del año anterior (32,8%) y continúa siendo notablemente superior al observado en el colectivo de empresarios/as consolidados/as (16,7%). Es importante destacar que los niveles de innovación más radicales son los que más se han resentido (novedad a escala nacional y global), tanto en novedades en términos de producto como en términos de procesos/tecnologías utilizadas. El Covid-19 también ha influido negativamente en la orientación internacional de los nuevos proyectos. El 19,4% de los emprendimientos ha vendido al exterior, lo que supone el valor más bajo de los últimos 7 años. En consonancia con el nivel innovador, el dato de internacionalización es más bajo en el segmento de consolidadas (10,9%).

En definitiva, en términos relativos, se observa un mayor impulso en innovación y en internacionalización en los nuevos emprendimientos, pero se pierde intensidad en innovaciones de alto impacto y en actividad exportadora.

Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

Las condiciones del entorno emprendedor, moldeadas por los cambios económicos, políticos y sociales de la sociedad vasca, cumplen un papel fundamental en el desarrollo de los nuevos proyectos emprendedores, especialmente en periodos de crisis como la pandemia de la Covid-19. En este contexto, el proyecto GEM reúne la opinión de personas expertas entrevistadas anualmente sobre las condiciones formales e informales que configuran el ecosistema emprendedor del País Vasco.

Concretamente, para el año 2020, los expertos/as de la CAPV valoran positivamente las políticas gubernamentales, el acceso a la infraestructura comercial y profesional, y los programas gubernamentales. La valoración de las políticas y

programa gubernamentales lleva varios años siendo muy favorable, lo que refleja los esfuerzos de las instituciones vascas para construir un entorno más favorable al emprendimiento. Las infraestructuras de apoyo a las nuevas empresas están bien valoradas, si bien para afrontar la crisis del Covid-19 los servicios de incubación y pre-incubación serán un puntal muy importante. Los principales obstáculos para emprender destacados por las personas expertas se centran en la falta de apoyo financiero, las normas sociales y culturales, la capacidad emprendedora y, la educación y formación. El apoyo financiero a los proyectos emprendedores sobre todo en sus primeras fases y el fortalecimiento de una cultura emprendedora y de inversión y riesgo son de vital importancia para robustecer el entorno para la creación y desarrollo de nuevos proyectos.

En cuanto a las recomendaciones, los expertos/as de la CAPV recomiendan fortalecer la capacidad emprendedora, mejorar las normas sociales y culturales, fortalecer la educación y la formación en emprendimiento, y mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas. En esta edición las personas expertas dan prioridad a la capacidad emprendedora, destacando la retención del talento emprendedor y la promoción para el desarrollo de habilidades emprendedoras. Este último punto está ligado con el fortalecimiento de la educación y la formación en emprendimiento. Un cambio estratégico en el sistema educativo desde las edades más tempranas para incentivar la innovación, la creatividad, y el emprendimiento pasa por ser uno de los elementos básicos de fomento del emprendimiento en la CAPV. En este sentido, la educación juega un rol fundamental en cualquier proceso de cambio social, que, a su vez, en el medio o largo plazo puede mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento.

La educación emprendedora es el factor estructural más débil del ecosistema emprendedor vasco. Resulta difícil de promover la educación emprendedora de manera eficaz desde ins-

tancias gubernamentales de promoción económica. Este reto exige el desarrollo de metodologías, y el diseño de recursos pedagógicos, business games y otras herramientas digitales que promuevan la innovación y la creatividad en las aulas, en todos los niveles educativos, y especialmente en edades previas a la elección de estudios universitarios y profesionales. La renovación de las técnicas de orientación profesional en secundaria y el mantenimiento de la educación económica-financiera en las aulas son medidas necesarias para evitar erosionar aún más este factor clave de futuro del ecosistema emprendedor vasco.

En resumen, podría decirse que el ecosistema emprendedor de la CAPV sigue evolucionando, a pesar de las consecuencias negativas causadas por la pandemia de la Covid-19. En este sentido, los distintos agentes (emprendedores/as, empresas, administraciones públicas, universidades, sistema financiero, etc.), siguen luchando por adaptarse a la nueva situación y trabajando por un ecosistema emprendedor vasco más favorable, cuya situación de partida refleja el trabajo realizado en los últimos años, y con una valoración promedio por encima de España y de la media de la Unión Europea.

Benchmarking emprendedor con países/ecosistemas de referencia

En este informe GEM CAPV 2020-2021 hemos enriquecido el análisis de benchmarking internacional, reduciendo la comparativa a 7 países o entornos que representan ecosistemas de emprendimiento de referencia para la CAPV: Alemania, Chile, EEUU, España, Israel, Italia y Países Bajos destacando los siguientes resultados:

- a. La CAPV, España e Israel son los entornos que tienen más miedo al fracaso y observan menos oportunidades para emprender.

- b. Chile, EEUU, Israel y Países Bajos destacan por su nivel de emprendimiento y potencial emprendedor futuro.
- c. Alemania e Israel muestran los mayores niveles de emprendimiento corporativo o intraemprendimiento.
- d. Las motivaciones para emprender son diversas en los diferentes países. EEUU destaca por el alto índice de motivación por marcar una diferencia en el mundo, Alemania por la continuidad de tradición familiar e Italia por ganarse la vida por escasez de empleo.
- e. De nuevo Chile y a distancia de Países Bajos destacan por su nivel de inversión informal.
- f. La CAPV muestra la más escasa intención de creación de empleo de impacto generado por el emprendimiento.
- g. Italia, Países Bajos y Alemania lideran en emprendimiento innovador, siendo Países Bajos e Israel los de mayor orientación internacional.
- h. La CAPV representa uno de los cuatro ecosistemas más favorables para emprender, destacando repetidamente Países Bajos como referencia en cuatro de los seis factores más relevantes para el entorno emprendedor vasco, aquellos que representan las 3 principales fortalezas y las 3 debilidades más importantes.

Anexo Gráficos

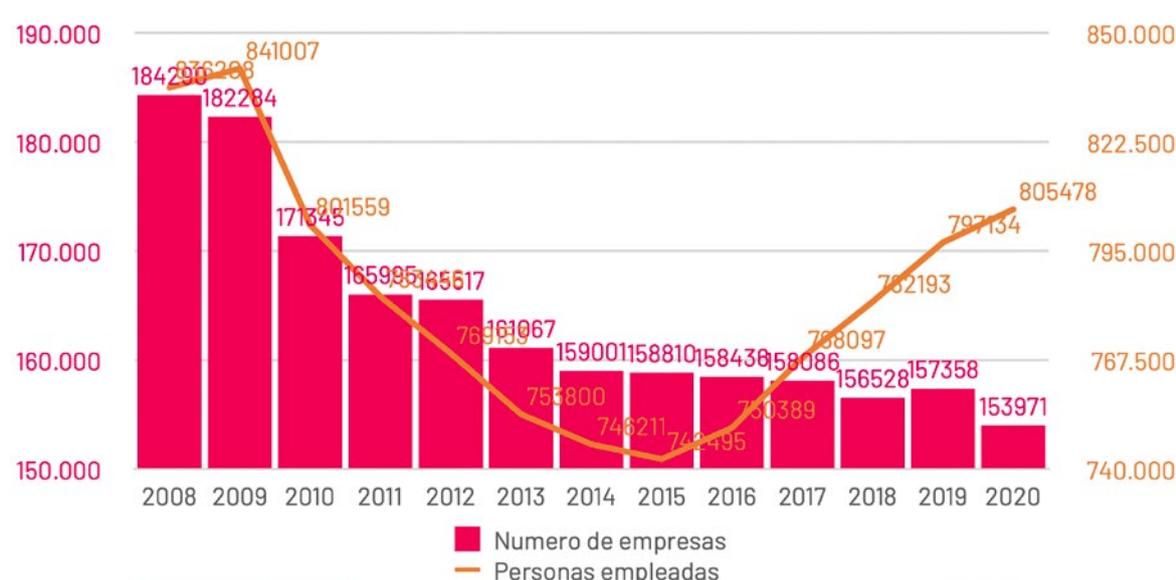


Gráfico A.1. Número de empresas activas y personas ocupadas 2008-2020 CAPV.
Fuente: Eustat.

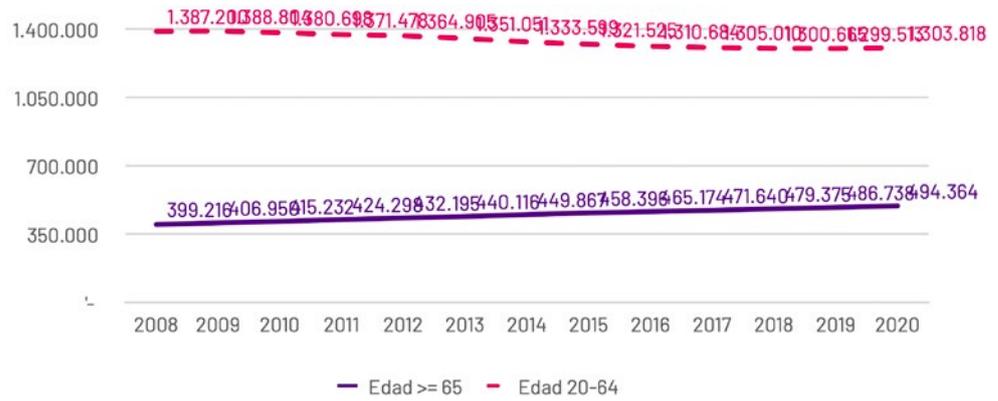


Gráfico A.2. Evolución de la población de la CAPV 2008-2020.
Fuente: Eustat.

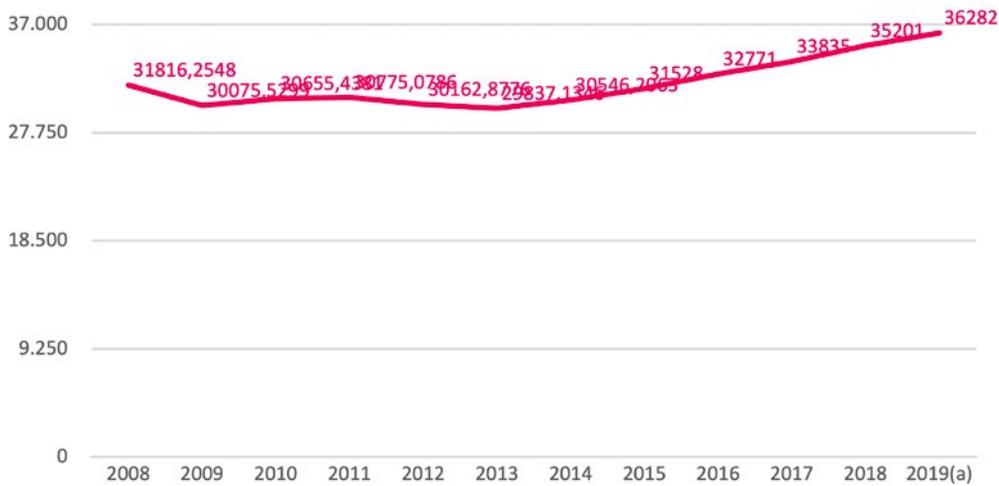


Gráfico A.3. PIB per cápita CAPV (euros, valor corriente), 2008-2019.
Fuente: Eustat.

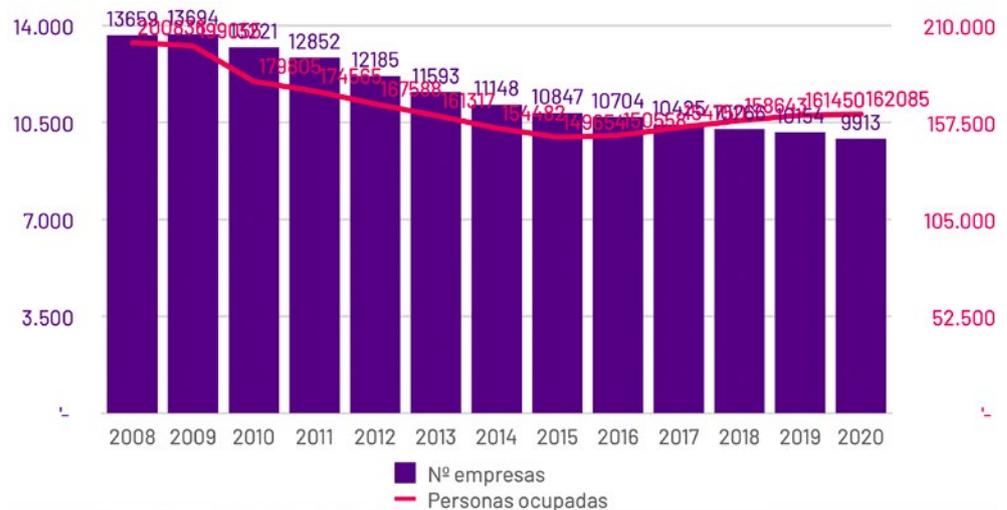


Gráfico A.4. Sector Manufactura, empresas con > 50 empleados de la CAPV 2008-2020.
Fuente: Eustat.

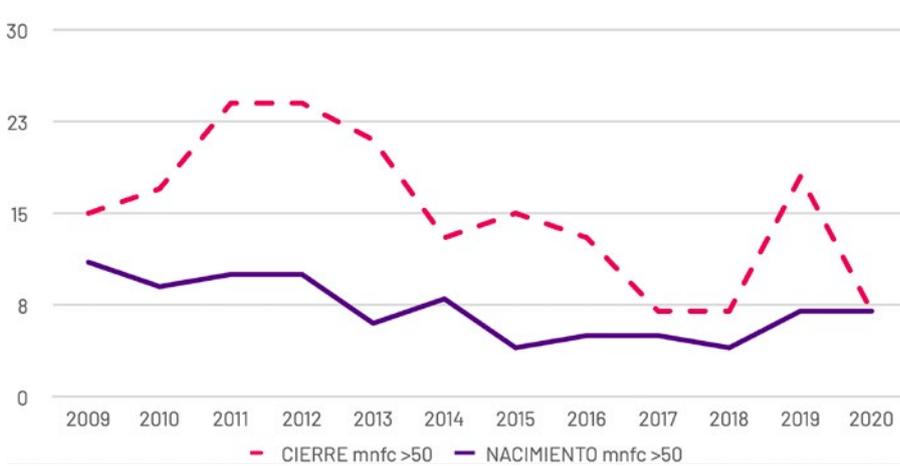


Gráfico A.5. Demografía sector manufactura, empresas con > 50 empleados de la CAPV, 2009-2020
Fuente: Eustat.

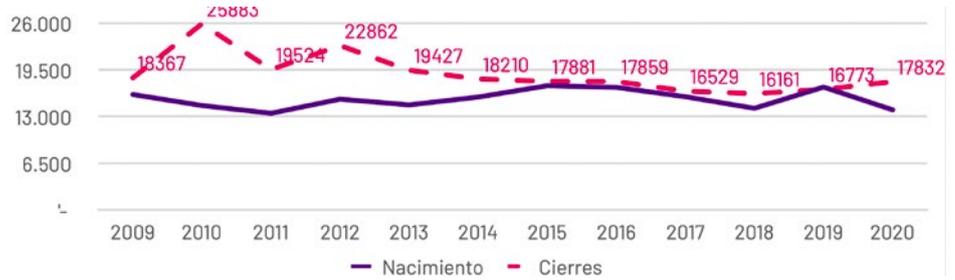


Gráfico A.6. Nacimiento y cierre del total de empresas de la CAPV, 2009-2020.
Fuente: Eustat.

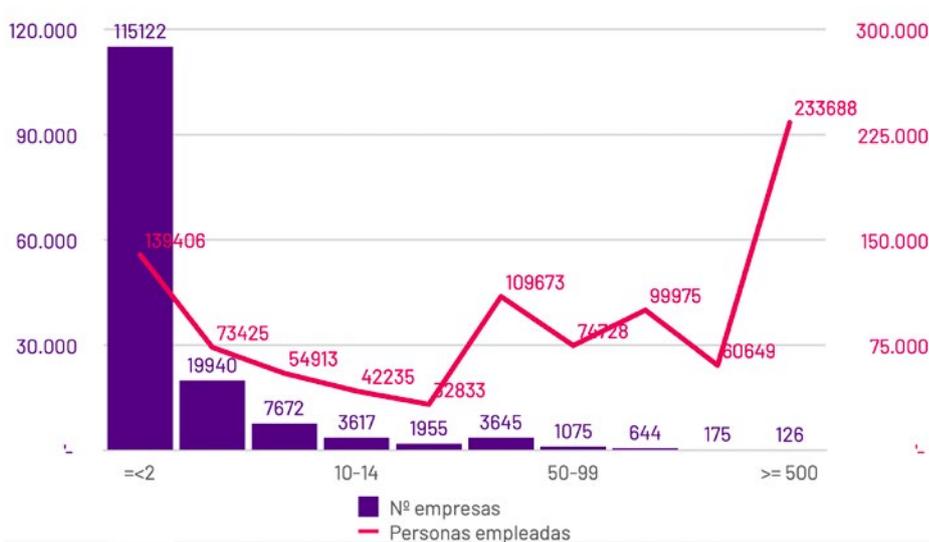


Gráfico A.2. Población de empresas por tamaño de empleados CAPV 2019.
Fuente: Eustat.

Aunque los datos utilizados en la elaboración de este informe han sido recopilados por el consorcio GEM, su análisis e interpretación es responsabilidad de los/as autores/as.

Notas

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

2 Hoy en día el proyecto sigue contando con el respaldo de Babson College y Korea Entrepreneurship Foundation como co-patrocinadores.

3 Aunque las condiciones del contexto que afecta a la innovación y el emprendimiento varían entre los territorios, se pueden analizar comparando países dentro de una misma región geográfica o nivel de ingresos.

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

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

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

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

8 La tasa de empleados emprendedores (EEA) se refiere al porcentaje de personas adultas que, como empleados, han estado involucradas en los últimos 3 años en actividades emprendedoras para sus empleadores, como, por ejemplo, el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la puesta en marcha de una unidad de negocio, establecimiento o subsidiaria nueva.

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

10 Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2019.

11 Estos datos están calculados sobre el grupo de personas emprendedoras que afirmaron haber necesitado dinero para el arranque y desarrollo de su negocio. Se ha excluido por lo tanto el 8,69% de las personas emprendedoras encuestadas que respondieron no haber necesitado dinero alguno para el arranque de su actividad.

12 Para conocer más datos relativos a este segmento profesionalizado de inversión informal, recomendamos acceder a los informes anuales que publica AEBAN, la Asociación Española de Business Angels: <https://www.aeban.es/>

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

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

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

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

17 El número de empleados/as determinado por el proyecto GEM se refiere al número de personas que trabajan en el negocio sin contar a los emprendedores o propietarios. Teniendo en cuenta que los negocios en fase inicial no han pagado salarios por más de 3,5 años, esta cifra es cercana al tamaño medio de empleo que se puede estimar con datos de otras fuentes. Por ejemplo, de acuerdo con los datos ofrecidos por el DIRAE de EUSTAT, el tamaño de las empresas nuevas de 3 años o menos (es decir, dadas de alta entre el 1 de enero de 2015 y el 1 de enero de 2019) con sede dentro de la CAPV es de aproximadamente 2,0 empleados/as.

18 La Asociación RED GEM España, en coordinación con la Global Entrepreneurship Research Association, realiza el trabajo de campo de las encuestas dirigidas a la población adulta entre los meses de junio y julio. Por lo tanto, el empleo generado en los últimos doce meses se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2019 y mediados del año 2020.

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

20 La diferencia entre el promedio de empleo esperado y el promedio de empleo actual de los negocios nacientes y nuevos de la CAPV en 2019 es estadísticamente significativa al nivel del 0.001%, lo que indica que el riesgo de concluir erróneamente que existe diferencia es inferior al 0.001%.

21 En consonancia con esta idea, González-Pernía et al. (2012) sostienen que las regiones que son capaces de combinar a la vez altos niveles de innovación y de actividad emprendedora muestran un crecimiento económico superior.

22 Según la última edición del Manual de Oslo, Una innovación empresarial es un nuevo o mejorado producto o proceso de negocio (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos de negocio previos de la empresa y que ha sido introducido en el mercado o implementado en la empresa. Esta distinción simplifica la tipología de innovaciones seguida hasta la fecha por el mismo manual. El proyecto GEM incluye por primera vez este enfoque en esta edición 2019-2020.

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

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

25 Para más información consultar Spigel, 2017.

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

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

28 Para mayor detalle, consultar el Global Entrepreneurship Index 2015 (Acs et al., 2015) y World Economic Forum (2014).

29 Para ello, a través de preguntas cerradas, los expertos valoran cada condición utilizando una escala Likert 1 (completamente falso) a 10 (completamente cierto). De esta manera, las valoraciones que superan la media de 5 puntos se pueden considerar aprobados; mientras que los que no la superan, deben considerarse como suspendidos.

30 Para más detalle, consultar los trabajos elaborados por Eddleston et al. (2016), Hogan y Hutson (2006) y Cabral y Mata (2003).

31 Para más detalle, consultar los trabajos elaborados por Chowdhury (2005), Reynolds (2011) y Shane (2009).

32 Para más detalle, consultar el trabajo elaborado por Shane (2009).

33 En esta edición, los países de la UE28 participantes en el NES fueron: Alemania, Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovenia, España, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Reino Unido y Suecia.

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

35 En concreto, cada persona experta entrevistada puede mencionar hasta 3 temas por cada bloque (obstáculos, apoyos, recomendaciones). Hasta el 2012, éstos se definían a través de tablas de multirrespuesta. A partir del 2013, son reclasificadas por el equipo de investigación a partir de un listado de 20 temas definidos por el equipo internacional.



El Estudio Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2020-2021, realiza un diagnóstico de la actividad emprendedora en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Para ello, este informe analiza la actividad emprendedora en dicha región comparándola con la de otros países y regiones estatales.

Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2020-2021 azterlanak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Horretarako, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetakoekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez.

