

INFORME

# Global Entrepreneurship Monitor

COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO  
GEM CAPV 2021-2022

 RED GEM  
ESPAÑA  
OBSERVATORIO DEL EMPRENDIMIENTO



**EEB | OVE**

*Euskal Ekintzailetzaren Behatokia*  
*Observatorio Vasco del Emprendimiento*



INFORME

# **Global Entrepreneurship Monitor**

COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO  
**GEM CAPV 2021-2022**

## Ficha bibliográfica recomendada

Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2021-2022/ María Saiz-Santos, Jon Hoyos-Iruarrizaga, Rebeca Martín-Diez; Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Alaitz Zabala-Zarauz; Valery Chistov, Nerea González-Eguía, Aimar Basáñez-Zulueta y David Urbano-Pulido

Euskal Ekintzaitzaren Behatokia-Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE, 2022.

140 p. gráf.; 29,7 cm.

ISBN: 978-84-122389-7-6

Saiz-Santos, M. et al., 2022.

### Por favor, cite esta publicación como:

Saiz-Santos, M.; Hoyos-Iruarrizaga, J.; Martín-Diez, R.; González-Pernía, J. L.; Peña-Legazkue, I.; Zabala-Zarauz, A.; Chistov, V.; González-Eguía, N.; Basáñez-Zulueta, A.; Urbano-Pulido, D. (2022). Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2021-2022. 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

**Diseño, maquetación y portada:** Igor Markaida

**Autores:** María Saiz-Santos, Jon Hoyos-Iruarrizaga, Rebeca Martín-Diez, Jose L. González-Pernía, Iñaki Peña, Alaitz Zabala-Zarauz, Valery Chistov 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](mailto:info@eeb-ove.eus)

## © Los autores

ISBN: 978-84-122389-7-6

Depósito Legal: BI 01326-2022

Impreso en España - Printed in Spain

# Contenidos

## Informe GEM CAPV 2020-2021

Equipo Investigador	12
Socio Institucional	12
Entidades colaboradoras y financiadoras	12
Relación de los equipos integrantes de la red GEM España	12

## PRÓLOGO

Carta del socio institucional	20
Bazkide instituzionalaren gutuna	21
Letter from our institutional partner	22
Carta del Equipo Investigador	24
Ikertaldearen gutuna	25
Letter from the Research Team	26

## INTRODUCCIÓN

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	30
- Metodología	30
- Medición de la actividad emprendedora	31
- Fuentes de información	33
Principales indicadores GEM	35
Resumen Ejecutivo	37
Laburpen Beterazalea	41
Executive Summary	44

## PARTE 1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

<b>1. EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO</b>	<b>52</b>
<b>1.1. Percepciones de la población adulta vasca sobre competencias y contexto para emprender</b>	<b>52</b>
1.1.1. Percepciones sobre competencias emprendedoras propias	52
1.1.2. Percepciones sobre el contexto cercano para emprender	53
1.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónoma de las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV	60
1.1.3.1. Benchmarking internacional	60
1.1.3.2. Benchmarking autonómico	61
<b>1.2. Resultados de la actividad emprendedora</b>	<b>61</b>
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	61
1.2.1.1. Resultados de la actividad emprendedora	61
1.2.1.2. Resultados de la actividad intraemprendedora	66
1.2.2. Motivación para emprender	67

1.2.3.	Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	69
1.2.3.1.	Distribución por edad	69
1.2.3.2.	Distribución por nivel de educación	70
1.2.3.3.	Distribución por nivel de renta	71
1.2.4.	Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (TEA) desde la perspectiva de género	71
1.2.4.1.	Edad de las personas emprendedoras y el género	71
1.2.4.2.	Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género	72
1.2.4.3.	Nivel de renta de las personas emprendedoras y el género	72
1.2.4.4.	Motivos para emprender y el género	72
1.2.5.	Financiación del proceso emprendedor	73
1.2.5.1.	Dinero utilizado en el ciclo de creación	73
1.2.5.2.	Fuente de procedencia del dinero utilizado en el ciclo de creación	75
1.2.5.3.	Inversión informal	76
1.2.6.	Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de la actividad emprendedora en la CAPV	79
1.2.6.1.	Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora	79
1.2.6.2.	Benchmarking sobre la motivación para emprender	81
1.2.6.3.	Benchmarking sobre la actividad emprendedora desde la perspectiva de género	83
<b>1.3.</b>	<b>Indicios de calidad de la actividad emprendedora</b>	<b>84</b>
1.3.1.	Actividad económica	84
1.3.2.	Tamaño, expectativas de empleo futuro e impacto en creación de empleo	87
1.3.2.1.	Empleo actual	87
1.3.2.2.	Empleo esperado a cinco años	90
1.3.3.	Nivel de innovación	91
1.3.3.1.	Novedad del producto o servicio	92
1.3.3.2.	Novedad de la tecnología o proceso	93
1.3.4.	Orientación internacional	93
1.3.5.	Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV	98
1.3.5.1.	Indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV en comparación con otros países a nivel internacional	98
1.3.5.2.	Indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV en comparación con otras comunidades autónomas	98
<b>1.4.</b>	<b>Digitalización, sostenibilidad y crisis Covid- 19</b>	<b>99</b>
1.4.1.	Adopción de tecnologías digitales y crisis Covid- 19	99
1.4.1.1.	Adopción de tecnologías digitales por sexo, edad y nivel de estudios de la persona emprendedora y sector de actividad	99
1.4.2.	Expectativas de adopción de tecnologías digitales	102
<b>1.5.</b>	<b>Referencias</b>	<b>105</b>
<b>1.6.</b>	<b>Anexo 1.1. Glosario</b>	<b>106</b>
<b>1.7.</b>	<b>Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS.</b>	<b>107</b>

## **PARTE 2. ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO**

<b>2.</b>	<b>EL ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO</b>	<b>110</b>
<b>2.1.</b>	<b>Valoración de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV</b>	<b>111</b>
2.1.1.	Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2021	111
2.1.2.	Análisis dinámico de las condiciones del entorno para emprender en la CAPV	114
<b>2.2.</b>	<b>Análisis de apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV</b>	<b>116</b>
2.2.1.	Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	116
2.2.2.	Recomendaciones del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	117
2.2.3.	Efecto de las medidas gubernamentales debido a la pandemia en el entorno a la actividad emprendedora en la CAPV	119
<b>2.3.</b>	<b>Benchmarking sobre las condiciones del entorno para emprender de la CAPV respecto a España, Europa y el ámbito internacional</b>	<b>121</b>
<b>2.4.</b>	<b>Referencias</b>	<b>125</b>
<b>2.5.</b>	<b>Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES</b>	<b>126</b>

## **PARTE 3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

<b>3.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>130</b>
<b>3.1.</b>	<b>Percepción de valores y actitudes de la población vasca</b>	<b>132</b>
<b>3.2.</b>	<b>Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV</b>	<b>133</b>
<b>3.3.</b>	<b>Motivación y perfil de la persona emprendedora vasca</b>	<b>133</b>
<b>3.4.</b>	<b>Financiación del proceso emprendedor en la CAPV</b>	<b>134</b>
<b>3.5.</b>	<b>Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV</b>	<b>135</b>
<b>3.6.</b>	<b>Condiciones del entorno para emprender en la CAPV</b>	<b>136</b>

<b>Listado de Gráficos</b>	<b>8</b>
<b>Listado de Tablas</b>	<b>11</b>
<b>Listado de Figuras</b>	<b>11</b>

# Listado de Gráficos

<b>Gráfico 1.1.1.</b>	Percepciones sobre competencias propias para emprender. Distinción entre población involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor y población total de 18-64 años en el 2021.	52
<b>Gráfico 1.1.2.</b>	Percepciones sobre competencias propias para emprender desde la perspectiva de género y en función de la involucración en el proceso emprendedor, 2021.	53
<b>Gráfico 1.1.3.</b>	Evolución de las percepciones sobre competencias propias para emprender, 2017-2021.	54
<b>Gráfico 1.1.4.</b>	Percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano. Distinción entre población involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor y población total de 18-64 años en el 2021.	54
<b>Gráfico 1.1.5.</b>	Percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano desde la perspectiva de género y en función de la involucración en el proceso emprendedor, 2021.	55
<b>Gráfico 1.1.6.</b>	Evolución de las percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano, 2017-2021.	55
<b>Gráfico 1.1.7.</b>	Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2021.	56-57
<b>Gráfico 1.1.8.</b>	Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2021	58-59
<b>Gráfico 1.2.1.</b>	Resultados de la actividad emprendedora y dinámica empresarial. CAPV 2021.	62
<b>Gráfico 1.2.2.</b>	Evolución de la actividad emprendedora, TEA. CAPV 2004-2021.	62
<b>Gráfico 1.2.3.</b>	Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2021.	62
<b>Gráfico 1.2.4.</b>	Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor. CAPV 2004-2021.	63
<b>Gráfico 1.2.5.</b>	Indicadores de actividad emprendedora por género. CAPV 2020 y 2021.	64
<b>Gráfico 1.2.6.</b>	Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2021.	64
<b>Gráfico 1.2.7.</b>	Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2021.	65
<b>Gráfico 1.2.8.</b>	Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido en el interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV, 2014-2021.	66
<b>Gráfico 1.2.9.</b>	Actividad emprendedora de los empleados por género. CAPV 2020 y 2021.	66
<b>Gráfico 1.2.10.</b>	Motivos para emprender. TEA, CAPV 2021. Nota: En círculos se muestra la puntuación media en escala Likert del 1 al 5 que recibió cada motivación para emprender.	67
<b>Gráfico 1.2.11.</b>	Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con cada uno de los motivos para emprender. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2021.	68
<b>Gráfico 1.2.12.</b>	Motivaciones para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2019-2021.	68
<b>Gráfico 1.2.13.</b>	Motivaciones para emprender. CAPV y España 2021.	69
<b>Gráfico 1.2.14.</b>	Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.	70
<b>Gráfico 1.2.15.</b>	Edad media y diferencia entre las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.	70
<b>Gráfico 1.2.16.</b>	Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2021.	70
<b>Gráfico 1.2.17.</b>	Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.	71
<b>Gráfico 1.2.18.</b>	Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.	71
<b>Gráfico 1.2.19.</b>	Edad media y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021.	72
<b>Gráfico 1.2.20.</b>	Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021.	72
<b>Gráfico 1.2.21.</b>	Nivel de renta y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021.	72
<b>Gráfico 1.2.22.</b>	Motivos para emprender según el género. CAPV 2021.	73
<b>Gráfico 1.2.23.</b>	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 y 2021-2022	74
<b>Gráfico 1.2.24.</b>	Cobertura promedio por tipo de fuente del dinero total empleado por las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) para la puesta en marcha del negocio. CAPV 2020-2021 y 2021-2022.	76
<b>Gráfico 1.2.25.</b>	Porcentaje de acceso a distintas fuentes de financiación por parte de la población emprendedora. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2021-2022.	77



<b>Gráfico 1.2.26.</b>	Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2021.	77
<b>Gráfico 1.2.27.</b>	Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus Family, Friends and Fools (3Fs). CAPV 2015-2021.	78
<b>Gráfico 1.2.28.</b>	Relación cuadrática 2021 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita.	79
<b>Gráfico 1.2.29.</b>	Personas emprendedoras potenciales vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021.	80
<b>Gráfico 1.2.30.</b>	Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021	80
<b>Gráfico 1.2.31.</b>	Personas emprendedoras consolidadas vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021.	81
<b>Gráfico 1.2.32.</b>	Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2021.	82
<b>Gráfico 1.2.33.</b>	Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2021.	82
<b>Gráfico 1.2.34.</b>	Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.	82
<b>Gráfico 1.2.35.</b>	Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.	82
<b>Gráfico 1.2.36.</b>	Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.	84
<b>Gráfico 1.3.1.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por sector de actividad.	85
<b>Gráfico 1.3.3.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si opera en sector servicios y género de la persona emprendedora.	86
<b>Gráfico 1.3.4.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por tramo de empleo actual.	87
<b>Gráfico 1.3.5.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene empleo actual y género de la persona emprendedora.	87
<b>Gráfico 1.3.6.</b>	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2021.	88
<b>Gráfico 1.3.7.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.	88
<b>Gráfico 1.3.8.</b>	Características del empleo creado por el subconjunto de negocios que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses.	89
<b>Gráfico 1.3.9.</b>	Características del empleo creado por el subconjunto de negocios que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses y distinción del género de la persona emprendedora.	89
<b>Gráfico 1.3.10.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por tramo de empleo esperado a 5 años.	90
<b>Gráfico 1.3.11.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si espera tener empleados en 5 años y género de la persona emprendedora.	90
<b>Gráfico 1.3.12.</b>	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2021.	91
<b>Gráfico 1.3.13.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio.	92
<b>Gráfico 1.3.14.</b>	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio, 2019-2021.	92
<b>Gráfico 1.3.15.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene un producto o servicio nuevo al menos en la zona local y género de la persona emprendedora.	92
<b>Gráfico 1.3.16.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.	93
<b>Gráfico 1.3.17.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene una tecnología o proceso nuevo al menos en la zona local y género de la persona emprendedora.	93
<b>Gráfico 1.3.18.</b>	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2021.	94
<b>Gráfico 1.3.19.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por	

	proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior.	94
<b>Gráfico 1.3.20.</b>	Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si vende a clientes/as localizados/as en el exterior y género de la persona emprendedora.	94
<b>Gráfico 1.3.21.</b>	Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2021.	95
<b>Gráfico 1.3.22.</b>	Porcentaje del TEA según las características de los negocios creados. Comparación con selección de países de referencia, 2021.	95
<b>Gráfico 1.3.23.</b>	Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.	96
<b>Gráfico 1.3.24.</b>	Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.	97
<b>Gráfico 1.4.1</b>	Impulso empresarial a las tecnologías digitales debido a la crisis Covid-19	99
<b>Gráfico 1.4.2.</b>	Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y género de la persona emprendedora.	100
<b>Gráfico 1.4.3.</b>	Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y nivel educativo de la persona emprendedora.	100
<b>Gráfico 1.4.4.</b>	Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y tramo de edad de la persona emprendedora.	101
<b>Gráfico 1.4.5.</b>	Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y sector en el que opera la persona emprendedora.	101
<b>Gráfico 1.4.6.</b>	Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses.	102
<b>Gráfico 1.4.7.</b>	Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y nivel educativo de la persona emprendedora.	102
<b>Gráfico 1.4.8.</b>	Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y y tramo de edad de la persona emprendedora.	102
<b>Gráfico 1.4.9.</b>	Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y sector en el que opera la persona emprendedora.	103
<b>Gráfico 1.4.10.</b>	Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento.	103
<b>Gráfico 1.4.11.</b>	Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental según el género de la persona emprendedora.	103
<b>Gráfico 2.1.1.</b>	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2021. Comparación con NECI.	112
<b>Gráfico 2.1.2.</b>	Valoración media de condiciones adicionales.	112
<b>Gráfico 2.1.3.</b>	NECI. Comparación con selección de países de referencia 2021.	113
<b>Gráfico 2.1.4.</b>	Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2020 y 2021.	113
<b>Gráfico 2.1.5.</b>	Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004 a 2021.	114
<b>Gráfico 2.1.6.</b>	Tres condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV 2021-22. Comparación con selección de países de referencia.	115
<b>Gráfico 2.1.7.</b>	Tres condiciones del entorno peor valoradas en la CAPV 2020-2021. Comparación con selección de países de referencia.	115
<b>Gráfico 2.2.1.</b>	Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2006, 2011, 2016 y 2021.	116
<b>Gráfico 2.2.2.</b>	Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2006, 2011, 2016 y 2021.	117
<b>Gráfico 2.2.3.</b>	Principales condiciones en las que la pandemia ha tenido un efecto positivo sobre la actividad emprendedora. Ranking CAPV 2021.	119
<b>Gráfico 2.2.4.</b>	Principales condiciones en las que la pandemia ha tenido un efecto negativo sobre la actividad emprendedora. Ranking CAPV 2021.	119
<b>Gráfico 2.3.1.</b>	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 2021.	120
<b>Gráfico 2.3.2.</b>	Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España, Europa 2021.	121
<b>Gráfico 2.3.3.</b>	Valoración comparativa de condiciones adicionales del entorno relacionadas con la pandemia. CAPV y España, Europa 2021.	122
<b>Gráfico 3.1.</b>	Empresas con sede en la CAPV y su empleo, 2008-2021.	130
<b>Gráfico 3.2.</b>	Empresas nuevas (altas) y cerradas, 2009-2021.	131
<b>Gráfico 3.3.</b>	Desarrollo empresarial. Abandono acumulado de empresas dadas de alta en 2016. Evolución hasta 2021.	131

## Listado de Tablas

<b>Tabla 1.1.</b>	Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Comparación entre 2020-21 y 2021-22.	35-36
<b>Tabla 1.2.1.</b>	Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las iniciativas TEA. CAPV 2022/21, 2020/21 y 2019/2020.	74
<b>Tabla 1.2.2.</b>	Grado de conocimiento en temas financieros por parte de las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses). Distribución entre hombres y mujeres. CAPV 2021-2022.	75
<b>Tabla 1.2.3.</b>	Porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) que han accedido a distintas fuentes para la cobertura del dinero utilizado en el ciclo emprendedor – CAPV 2020-2021 y 2021-2022.	75
<b>Tabla 1.2.4.</b>	Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2021 y 2021-2022.	78
<b>Tabla 2.1.</b>	Condiciones del entorno específico del emprendimiento clasificadas según el enfoque institucional.	110
<b>Tabla 2.3.1.</b>	Análisis comparativo de los apoyos observados y recomendaciones hechas en el entorno, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las economías europeas de ingresos altos en 2021.	123
<b>Tabla 2.3.2.</b>	Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2021.	123

## Listado de Figuras

<b>Figura i.</b>	Modelo conceptual del proyecto GEM.	32
<b>Figura ii.</b>	El proceso emprendedor según el proyecto GEM.	33
<b>Figura iii.</b>	Fuentes de información que nutren el observatorio GEM.	34

# Informe GEM CAPV 2021-2022

## 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-Pernía

(Director Técnico GEM CAPV)

Iñaki Peña

Alaitz Zabala

Valery Chistov

### 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 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	Instituciones	Miembros	Colaboradores
<b>Nacional</b>	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA	Ana Fernández-Laviada (Presidenta del Observatorio) Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM España) Nuria Calvo Babío (Directora Técnica GEM España) Paula San Martín Espina (Secretaria del Observatorio) Yago Atrio Lema y Mahsa Samsami (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)	Observatorio del Emprendimiento de España ENISA Observatorio Mapfre de Finanzas Sostenibles
<b>Andalucía</b>	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Carmen Camelo Ordaz José Manuel Sánchez Vázquez Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal Jaime Guerrero Villegas María del Mar Bornay Barrachina	Junta de Andalucía. Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades.

<b>Almería</b>	Universidad de Almería	Carlos Jesús Cano Guillén (Coordinador) José Céspedes Lorente Juan García García	Universidad de Almería Diputación de Almería
<b>Cádiz</b>	Universidad de Cádiz	CCarmen Camelo Ordaz (oordinadora) José Manuel Sánchez Vázquez (Coordinador) Carmen Virués Vega Juan Pablo Diánez González Julio Segundo Gallardo Noelia Franco Leal Jaime Guerrero Villegas María del Mar Bornay Barrachina	Universidad de Cádiz IEDT, Diputación de Cádiz
<b>Córdoba</b>	Universidad Loyola Andalucía	Esteban Almirón Navarro (Coordinador) Emilio Morales Fernández Joaquín García-Tapial Mercedes Pérez Millán	Universidad Loyola Andalucía
<b>Granada</b>	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Coordinadora) Ana María Bojica Francisco Javier Melero Rus Jenny María Ruiz Jiménez Matilde Ruiz Arroyo	Universidad de Granada
<b>Jaén</b>	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 Julio Vena Oya María de la Paz Horno Bueno	Universidad de Jaén
<b>Málaga</b>	Universidad de Málaga	Rafael Ventura Fernández (Coordinador) Sofía Louise Martínez	Universidad de Málaga Ayuntamiento de Málaga Cátedra de Emprendimiento Sostenible Promalaga
<b>Sevilla</b>	Universidad Pablo de Olavide Universidad de Sevilla	Carmen Cabello Medina (Coordinadora) Francisco Liñán (Coordinador) Antonio Carmona Lavado Aída del Cubo Ana M <sup>a</sup> Domínguez Quintero José Fernández Serrano Juan Alberto Hueso Arrabal Inmaculada Jaén Figueroa Ana Pérez Luño Elena Sousa	Universidad Pablo de Olavide INNLAB Universidad de Sevilla PYMED (Gr. Investigación) Prodetur (Diputación de Sevilla)
<b>Aragón</b>	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 Aragón Emprende Cátedra Emrender Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón
<b>Asturias</b>	Universidad de Oviedo	Manuel González Díaz (Director GEM- Asturias) Vanesa Solís Rodríguez Marta Fernández Barcala Susana López Bayón Irene Martínez López Matías Mayor Fernández	Cátedra de Emprendimiento Universidad de Oviedo Caja Rural de Asturias

<b>Baleares</b>	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM-Baleares) María Sard Bauzá (Directora Técnica GEM-Baleares) Bartolomé Deyá Tortella Francina Orfila Sintés César Llorente López Joan Garau Vadell M. Vanessa Díaz Moriana	Institut d'Innovació Empresarial-Govern Balear  Conselleria Transició Energètica i Sectors Productius  Laboratori d'Emprendedoria i Innovació Social. Universitat de les Illes Balears
<b>Canarias</b>	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 Ana Isabel Lemes Hernández	Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo  Universidad de Las Palmas de Gran Canaria  Universidad de La Laguna
<b>Cantabria</b>	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM-Cantabria) Paula San Martín Espina (Directora Técnico GEM-Cantabria) Elsa Diez Busto Carlos López Gutiérrez Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz Francisco Manuel Somohano Rodríguez	SODERCAN. Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Universidades, Igualdad, Cultura y Deporte  Santander Universidades
<b>Cataluña</b>	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona  Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Enric Genescà Joan Lluís Capelleras Marc Figuls Teresa Obis	Universitat Autònoma de Barcelona Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic, Turisme i Comerç. Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Treball Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona
<b>Castilla-La Mancha</b>	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 <sup>a</sup> Ruiz Palomo	Universidad de Castilla-La Mancha  Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha  Fundación Globalcaja HXXII
<b>Castilla y León</b>	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León  Cátedra de Finanzas Sostenibles UPSA-Mapfre	Nuria González Álvarez (Directora GEM-Castilla y León) Daniel Alonso Martínez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Luis Gregorio Holguin Galarón Laura Magdalena Miguel Alberto Matellán Pinilla Luis Alberto Rivas Herrero	Universidad de León  Universidad Pontificia de Salamanca
<b>Ceuta</b>	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.

<b>Comunidad Autónoma de Madrid</b>	Universidad Autónoma de Madrid		Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid)	Fundación para el Conocimiento Madri+d
			Begoña Santos Urda	Comunidad de Madrid
			Adriana Pérez Encinas Miguel Angoitia Grijalba Yolanda Bueno Hernández	Universidad Autónoma de Madrid
<b>Comunidad Valenciana</b>	Universidad Miguel Hernández de Elche		José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana)	Universidad Miguel Hernández de Elche
			Ignacio Mira Solves (Director Técnico GEM-C. Valenciana)	Generalitat Valenciana. Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo
			Jesús Martínez Mateo	
			Marina Estrada de la Cruz	
			Antonio J. Verdú Jover	Air Nostrum
			M.ª José Alarcón García	
			M.ª Cinta Gisbert López	Aligrupo
			Lirios Alós Simó	
			Domingo Galiana Lapera	Catral Garden
			M.ª Isabel Borreguero Guerra	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			
<b>Extremadura</b>	Fundación Xavier de Salas - Universidad de Extremadura		Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura)	Universidad de Extremadura
			Mari Cruz Sánchez Escobedo (Directora Técnica GEM-Extremadura)	Junta de Extremadura
			Antonio Fernández Portillo (Responsable de datos)	Avante Extremadura
			J. Carlos Díaz Casero	CC. NN. Almaraz-Trillo
			Manuel Almodóvar González	Philip Morris Spain, S.L.
			María Calzado Barbero	Grupo Ros Multimedia
			Nuria Ramos Vecino	Diputación de Badajoz
			Roberto Alejandro Hernández Renner	Tambo
				Tany Nature
<b>Galicia</b>	Universidad de Compostela (USC)	Santiago de	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia)	Universidade de Santiago de Compostela (USC)
			Isabel Neira Gómez (Directora Técnica GEM-Galicia)	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE)
			Sara Fernández López	
			Emilio Ruzo Sanmartín	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
			David Rodeiro Pazos	
			Marta Portela Maseda	Secretaría Xeral de Universidades (Xunta de Galicia)
			Jacobo Feás Vázquez	
			Nuria Calvo Babío	
			Lucía Rey Ares	Universidade da Coruña
			Esther Barros Campello	
			Alberto Vaquero García	Universidade de Vigo
Pilar Piñeiro García				
Guillermo Andrés Zapata Huamani				
Yago Atrio Lema				
Mahsa Samsami				
	Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	Fany Suárez Mansilla Enrique Gómez Fernández		
	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)	José Manuel Maceira Blanco Mª del Mar Barreiro Mariño		

<b>La Rioja</b>	Asociación Observatorio del Emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Juan Manuel Dominguez Ortega (Coordinador Técnico GEM Rioja) Sara Calvo (Coordinadora Académica GEM-Rioja) Andrés Morales José Eduardo Rodríguez Osés Lara Mata	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (Gobierno de La Rioja)
			Universidad Internacional de La Rioja (UNIR)
			Day ONE
			Iberaval Sociedad de Garantía
			Reciproca
			Comercial OJA
			JIG
			Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
<b>Melilla</b>	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Ana María Bojica Jenny María Ruiz Jiménez Matilde Ruiz Arroyo Rocío Llamas Sánchez Juan Antonio Marmolejo Martín	Universidad de Granada
<b>Murcia</b>	Universidad de Murcia	Alicia Rubio Bañón (Co-Directora 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 Antonio Paños Álvarez María Pemartín González-Adalid	Consejería de Industria, Empresa y Portavocía
			Instituto de Fomento de la Región de Murcia
			Caixabank
			Fundación CajaMurcia
			Fondo Europeo de Desarrollo Regional
			Centro Iniciativas Municipales de Murcia
			Cátedra de Emprendedores
			Universidad de Murcia
<b>Navarra</b>	Universidad Pública de Navarra-INARBE	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana (Co-Director GEM-Navarra)	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra - CEIN
	Universidad de La Rioja	Raquel Orcos Sánchez	
	King's College London (UK)	Víctor Martín Sánchez	
<b>País Vasco</b>	Universidad del País Vasco UPV/EHU	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco)	Universidad del País Vasco
	Deusto Business School	José L. González-Pernia (Director Técnico GEM-País Vasco)	Universidad de Deusto
	Mondragón Unibertsitatea	Aimar Basañez Zulueta	Mondragón Unibertsitatea
	Universitat Autònoma de Barcelona	David Urbano	Grupo Spri Taldea
		Iñaki Peña	Gobierno Vasco. Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras
		Jon Hoyos	Diputación foral de Bizkaia
		Nerea González	Diputación foral de Guipúzcoa
		Rebeca Martín Díez	Diputación foral de Álava
Valery Chistov	FESIDE		
Alaitz Zabala Zarauz	Observatorio Vasco de Emprendimiento		
<b>Trabajo de campo GEM España</b>	Instituto Opinómetro (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Observatorio del Emprendimiento de España_ RED GEM España







# PRÓLOGO

## Carta del socio institucional

En el Gobierno Vasco creemos que el Emprendimiento es una de las palancas fundamentales para la necesaria transformación de nuestra economía. Por ello, hoy me gustaría compartir nuestra visión al respecto.

En colaboración con las Diputaciones Forales, contamos con diferentes instrumentos para promocionar nuestro ecosistema emprendedor, como son la red de BICs, con presencia en cada uno de los Territorios Históricos, o la plataforma de innovación abierta BIND 4.0, entre otras. Sin olvidar los programas de apoyo al emprendimiento y al intraemprendimiento, o los instrumentos de financiación como Basque Fondo y Aurrera, en colaboración con Elkargi. Creemos que el emprendimiento es el futuro, y que, en tiempos de dificultades como ahora, también se presentan grandes oportunidades que un ecosistema emprendedor sofisticado debe ser capaz de saber aprovechar. Nosotros lo somos, y buena prueba de ello son los múltiples agentes que, en Euskadi, dan visibilidad al dinamismo de nuestro ecosistema.

Sin querer abrumar con cifras, creo que también es importante señalar que el número de empresas en Euskadi creció en 2021 para sumar un total de 58.145 empresas activas. Los tres últimos meses de 2021 han sido los más productivos del año en cuanto a creación de empresas, con 736 empresas constituidas. Esto ha contribuido a cerrar el año con un saldo positivo de 623 empresas, la segunda mejor cifra desde 2007.

A principios de marzo del 2022, presentamos la nueva plataforma Up Euskadi, que ofrece información actualizada sobre el Ecosistema Vasco de Emprendimiento, tanto en términos de empresas emergentes, como de otros agentes que lo conforman, visibilizando la actividad de los inversores, las incubadoras y aceleradoras privadas, y por supuesto, los BICs. Según este Mapa del Ecosistema Vasco podemos decir con orgullo que Euskadi es un importante hub de emprendimiento tecnológico con más de 900 empresas de base tecnológica y/o innovadora activas con sede en nuestro País.

Estoy convencida de que una mayor precisión y transparencia en los datos no sólo mejora la conectividad del ecosistema local vasco, sino que también permite la elaboración y evaluación de políticas e iniciativas de apoyo, y ayuda a posicionar a Euskadi en el mapa internacional como un nuevo y prometedor hub de emprendimiento avanzado. De ahí la importancia que otorgamos a los datos del GEM-CAPV año tras año.

La presente edición del GEM-CAPV muestra un importante progreso del País Vasco como ecosistema emprendedor avanzado. El indicador NECI 2021-2022 (National Entrepreneurship Context Index) sitúa al País Vasco en una situación muy destacada con otros entornos de referencia en emprendimiento, como son Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia y Países Bajos. Entre estos países, Euskadi cuenta con el segundo mayor indicador (5,7), sólo detrás de Países Bajos (6,30) y situándose por encima de Estados Unidos (5,3). Asimismo, el NECI de la CAE está por encima de España (5,4) y de la media de la Unión Europea (4,9). Cabe destacar, también, el importante avance del emprendimiento femenino que, por primera vez, supera la tasa de emprendimiento masculino, con 0,5 puntos de diferencia.

Este esfuerzo colectivo no hace más que demostrar que es el momento de visibilizar y legitimar el

valor que tiene la persona emprendedora innovando, creando empleo e, incluso en muchos casos, siendo líder de cambios sociales y disruptivos. Porque no son sólo las grandes corporaciones, sino también los y las pequeñas emprendedoras quienes están tirando del mundo de la sostenibilidad a través de innovaciones tecnológicas que dan soluciones a nuestro tejido productivo.

Me gustaría finalizar 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 más de dos décadas.

**Leyre Madariaga**

*Directora de Transformación Digital y Emprendimiento del Gobierno Vasco*

## Bazkide instituzionalaren gutuna

Eusko Jaurlaritzak uste du ekintzailtza dela gure ekonomia eraldatzeko behar dugun funtsezko pailanketako bat. Hori dela eta, gaur, gai horri buruz dugun ikuspegia partekatu nahi dut.

Foru-aldundiekin lankidetzan, hainbat tresna ditugu gure ekosistema ekintzailea sustatzeko, hala nola lurralde historiko bakoitzean dauden BICen sarea edo BIND 4.0 berrikuntza plataforma irekia. Ekintzailtza eta intraekintzailtza babesteko programak albo batera utzi gabe, edo finantzaketa-tresnak, Basque Fondo eta Aurrera kasurako, Elkargirekin lankidetzan. Gure ustez, ekintzailtza da etorkizuna, eta, gaur egun, garai zailak badira ere, aukera handiak agertzen dira, eta ekintzailtza-ekosistema sofistikatuek abagune horiek baliatzen jakiteko gai izan behar dute. Gu hala gara, eta Euskadin gure ekosistemaren dinamismoa ezagutzera ematen duten agente ugari dira horren erakusgarri.

Zifretan gehiegi sartu gabe, garrantzitsua da aipatzea Euskadiko enpresen kopurua hazi egin zela 2021ean eta guztira 58.145 enpresa aktibo daudela. 2021eko azken hiru hilabeteak urteko produktiboan izan dira enpresen sorkuntzan, 736 enpresa eratu baitira. Horri esker, urtea 623 enpresako saldo positiboarekin amaitu da, 2007az geroztik bigarren zifra onenarekin.

2022ko martxoaren hasieran, Up Euskadi plataforma berria aurkeztu genuen. Plataforma horrek informazio eguneratua ematen du Ekintzailtzaren Euskal Ekosistemari buruz, bai enpresa emergenteei dagokienez, bai ekosistema osatzen duten beste agente batzuei dagokienez, eta inbertitzaileen jarduera, inkubagailuak eta azeleragailu pribatuak ikusgai jartzen ditu, bai eta, jakina, BICak ere. Ekintzailtzaren Euskal Ekosistemaren Mapa horren arabera, harro esan dezakegu Euskadi ekintzailtza teknologikoko hub garrantzitsua dela, oinarri teknologikoko eta/edo berritzaileko 900 enpresa aktibok baitute egoitza gure herrialdean.

Ziur nago datuak zenbat eta zehatzagoak eta gardenagoak izan, orduan eta hobea izango dela Euskadiko tokiko ekosistemaren konektibitatea, eta, gainera, laguntza-ekimenak eta -politikak egiteko eta ebaluatzeko aukera izango dela. Horrez gain, Euskadi nazioarteko mapan kokatzen lagunduko dute, ekintzailtza aurreratuko hub berri eta oparo gisa. Horri zor zaio urtez urte GEM-CAPVren datuei ematen diegun garrantzia.

GEM-CAPVren edizio honek erakusten du Euskadik aurrerapen handia izan duela ekintzailtza aurre-

ratuko ekosistema gisa. NECI 2021-2022 adierazleak (National Entrepreneurship Context Index) Euskadi leku oso nabarmenean kokatzen du ekintzaitzako erreferentziazko beste ingurune batzuekin batera, hala nola Alemania, Txile, Espainia, Estatu Batuak, Israel, Italia eta Herbehereak. Herrialde horien artean, Euskadik bigarren adierazle nagusiena du (5,7), Herbehereen atzetik soilik (6,30), eta Estatu Batuen gainetik dago (5,3). Halaber, EAEko NECI adierazlea Espainiakoaren gainetik dago (5,4), bai eta Europar Batasuneko batezbestekoaren gainetik ere (4,9). Azpimarratzekoa da, era berean, emakumeen ekintzaitzak aurrera egin duela nabarmen; izan ere, lehenengoz, gizonen ekintzaitzaren tasa gainditu du, 0,5 puntuko aldearekin.

Ahalegin kolektibo horrek erakusten du ekintzaileek duten balioa agerian jartzeko eta egiaztatzeko unea dela, berritu, enplegua sortu eta, kasu askotan, aldaketa sozial eta disruptiboen lider izaten baitira. Izan ere, enpresa handiak ez ezik, ekintzaile txikiak ere ari dira jasangarritasunaren munduari tiraka, gure ekoizpen ehunari konponbideak ematen dizkioten berrikuntza teknologikoen bitartez.

Amaitzeko, eskerrak eman nahi dizkiot Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitateko (UPV/EHU), Deustuko Unibertsitateko (DBS) eta Mondragon Unibertsitateko ikertaldeari, egindako lanagatik; izan ere, talde horri esker GEM-CAPV proiektua errealitatea da duela bi hamarkada baino gehiagotik.

**Leyre Madariaga**

*Eusko Jaurlaritzako Eraldaketa Digitalaren eta Ekintzaitzaren zuzendaria*

## Letter from our institutional partner

The Basque Government believes that entrepreneurship is a fundamental lever for essential changes in our economy. That is why, today, I would like to share our vision of entrepreneurship in the Basque Country.

In collaboration with the Provincial Councils, we have access to a range of tools to advance our entrepreneurship ecosystem, including the network of business innovation centers (BICs) across all of the historic regions of the Basque Country and the BIND 4.0 open innovation platform. We must also mention entrepreneurship and intrapreneurship support programmes and funding mechanisms such as Basque Fondo and Aurrera in collaboration with Elkargi. We believe that entrepreneurship is the future and that the challenging times of political, financial and health crises also offer great opportunities that a sophisticated entrepreneurship ecosystem should be able to harness. And that is exactly what we experience today, as proven by the multiple agents that showcase the vitality of our ecosystem in the Basque Country.

Without wishing to overwhelm you with details, we do think it is important to highlight that the number of businesses in the Basque Country grew, in 2021, to a total of 58,145 active businesses. The last quarter of 2021 was the most productive in this regard, with 736 new businesses constituted. This contributed to the positive balance of 623 companies at year end: the second-best figure since 2007.

In early March 2022, we presented the new platform Up Euskadi, which offers up-to-date information about the Basque enterprise ecosystem, in terms of both business start-ups and other agents, to raise awareness of investor activity, incubators and private accelerators and, of course, BICs. Accor-

ding to this map of the Basque ecosystem, we can proudly affirm that the Basque Country is a major hub for technological enterprise, with more than 900 active technology and/or innovation companies based in the region.

I am convinced that more precise and transparent data would not only enhance the local Basque ecosystem's connectivity, but also enable the development and evaluation of support initiatives and policies and help place the Basque Country on the international map, as a new and promising hub for advanced, high added value entrepreneurial ventures. This is why we give such importance to GEM in the Basque Country, year after year.

This edition of GEM in the Basque Country demonstrates significant progress of the region as an advanced enterprise ecosystem. The National Entrepreneurship Context Index (NECI) 2021-22 places the Basque Country in a high position, with other major centers for entrepreneurship such as Chile, Germany, Israel, Italy, the Netherlands, Spain and the United States. Among these countries, the Basque Country has the second highest score (5.7), after the Netherlands (6.30) and ahead of the United States (5.3). In addition, the Basque Country's NECI score is above that of Spain (5.4) and the average for the European Union (4.9). There has also been a significant increase in women entrepreneurs who, for the first time, outnumber men in enterprise with a 0.5-point difference.

This collective effort demonstrates that now is the time to raise visibility and legitimize the value of entrepreneurs: people who innovate, create jobs and, in many cases, lead disruptive social changes. Because small and medium-sized enterprises, just like big corporations, are drawing on the world of sustainability through technological innovations to provide solutions for our industries.

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

**Leyre Madariaga**

*Director of Digital Transformation and Entrepreneurship of the Basque Government*

## Carta del Equipo Investigador

El **Observatorio Vasco de Emprendimiento - Euskal Ekintzaitza Behatokia** es el observatorio de investigación referente en la medición del fenómeno emprendedor en el ecosistema de la Comunidad Autónoma del País Vasco (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.

El principal punto fuerte de EEB/OVE es que realiza análisis que permiten la comparación directa de la evolución del emprendimiento en la CAPV con la de otros ecosistemas, usando metodologías de medición comunes en los diferentes entornos, partiendo del modelo Global Entrepreneurship Monitor.

El equipo humano del Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB/OVE, está conformado por investigadores de las tres universidades vascas (Universidad del País Vasco UPV/EHU, Universidad de Deusto y Mondragón Unibertsitatea) tiene dieciocho años de experiencia y compromiso investigador en su actividad de medición del fenómeno emprendedor en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

En el año 2021-22 contamos 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 18 años de serie de datos sobre el emprendimiento de 120 países que han participado en alguna de las ediciones. Los 50 países participantes en la edición 2021-2022 representan casi el 70% del PIB y el 50% de la población mundial.

Para el diseño de políticas eficaces de apoyo a las personas emprendedoras es imprescindible contar con información que permita conocer tanto la evolución y perspectivas de futuro del emprendimiento, como con datos e indicadores que favorezcan la realización de análisis comparados con otras regiones y países de referencia de la CAPV. El Observatorio Vasco de Emprendimiento, EEB/OVE aporta anualmente el 70% de los indicadores de impacto del Plan Interinstitucional de Emprendimiento 2024, lo que convierte a EEB/OVE en una herramienta clave de evaluación y de diseño de políticas de promoción emprendedora.

Un año más, el equipo investigador del Observatorio Vasco de Emprendimiento, EEB/OVE deseamos mostrar nuestro agradecimiento por el apoyo y atención permanente que recibimos 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 apoyo continuado con nuestro trabajo en el EEB/OVE representa una alianza comprometida con el emprendimiento en la Comunidad Autónoma Vasca.

### Equipo de investigación

**María Saiz-Santos**, PhD. Presidenta del 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 del 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.

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



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

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

**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.

**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.

**Valery Chistov**. Candidato a doctor. Universidad de Deusto (UD). Experto en emprendimiento y sostenibilidad.

## Ikertaldearen gutuna

**Euskal Ekintzailtza Behatokia** ekintzailtza-fenomenoa neurtzeko erreferentziatzeko behatokia da Euskal Autonomia Erkidegoaren (EAE) ekosisteman. Behatokiaren xedea da ikerketa-lanak, azterlanak, jardunbide egokien identifikazioa, adierazleen analisisa edo ekintzailtza-esparruko joeren ebaluazioa egitea.

EEBren indargune nagusia da EAEko eta beste ekosistema batzuetako ekintzailtza-esparraren bilakaera zuzenean alderatzeko aukera ematen duten analisiak egiten dituela. Horretarako, esparru guztietan komunak diren neurketa-metodologiak erabiltzen ditu, Global Entrepreneurship Monitor ereduak abiatuta.

Euskal Ekintzailtza Behatokiaren (EEB) giza taldea Euskadiko hiru unibertsitateetako (Euskal Herriko Unibertsitatea -UPV/EHU-, Deustuko Unibertsitatea eta Mondragon Unibertsitatea) ikertzaileek osatzen dute. Behatokiak hemezortzi urteko esperientzia eta konpromisoa dauka Euskal Autonomia Erkidegoko ekintzailtza-fenomenoa neurtzeko jardueran.

2021-22 urtean, 50 ekonomiari buruzko informazioa daukagu. Ekintzailtza-jarduera, enpresa-dinamika eta horien eragina hazkuntza ekonomikoan; horretarako, metodologia eta eredu kontzeptual bera erabiltzen dugu. Beraz, EEB taldeak 18 urterik dagozkion datuak dauka edizioaren batean parte hartu duten 120 herrialderen ekintzailtza buruz. 2021-2022 edizioan parte hartu duten 50 herrialdeek BPGd-aren ia % 70 eta munduko herritarren % 50 islatzen dute.

Pertsona ekintzaileei laguntzeko politika eraginkorrak diseinatzeko, funtsezkoa da ekintzailtza-esparraren bilakaera eta etorkizuneko ikuspuntuak ezagutzeko aukera ematen duen informazioa izatea, bai eta EAErentzat erreferentziatzeko diren beste eskualde eta herrialde batzuekin alderatuta analisiak egitea errazten duten datuak eta adierazleak ere. Euskal Ekintzailtza Behatokiak (EEB) Erakunde arteko Ekintzailtza Plana 2024ren eragin-adierazleen % 70 ematen du urtero; horrek ekintzailtza sustatzeko politikak aztertu eta diseinatzeko funtsezko tresna bihurtzen du EEB.

Beste urte batez, euskal ekintzailtza behatokiaren (EEB) ikertaldeko kideok gure esker ona erakutsi nahi dugu Eusko Jaurlaritzak, SPRIk, Bizkaiko Foru Aldundiak, Gipuzkoako Foru Aldundiak, Arabako

Foru Aldundiak eta FESIDE fundazioak emandako etengabeko laguntzagarik eta arretagarik. Laguntza horrek eta EEBn egiten dugun lanak Euskal Autonomia Erkidegoaren ekintzailetzarekin konprometitutako elkartasuna islatzen du.

## Ikertzaileen taldea

**María Saiz-Santos**, PhD. EEBren presidentea. GEM CAPVren zuzendari exekutiboa. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Ekintzailetzan, politika publikoetan, spin-offetan eta hezkuntza ekintzailean aditua.

**José L. González-Pernía**, PhD. EEBko idazkaria. GEM CAPVren zuzendari teknikoa. Deustuko Unibertsitatea (UD). Ekintzailetza-prozesuan, nazioartekotze goiztiarrean, hazkunde azkarrean, berrikuntza teknologikoan eta jarduera ekintzailearen eraginean aditua.

**Jon Hoyos-Iruarrizaga**, PhD. EEBko diruzaina. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Enpresa sortu berrien finantzaketan aditua.

**Iñaki Peña-Legazkue**, PhD. EEBko kidea. Deustuko Unibertsitatea (UD). Enpresa-demografian eta toki-garapenean aditua.

**Nerea González-Eguia**, PhD. EEBko kidea. Mondragon Unibertsitatea (MU). Finantzetan eta ekintzailetzan aditua.

**David Urbano-Pulido**, PhD. Universitat Autònoma de Barcelona (UAB). Erakundeetan eta ekintzailetza-jardueran, ekintzailetzan eta hazkunde ekonomikoan, eta unibertsitate ekintzaileetan aditua.

**Rebeca Martín-Diez**. Doktoregaia. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Ekintzailetza-jardueran eta ekonomia zirkularrean aditua.

**Aimar Basañez-Zulueta**. Doktoregaia. Mondragon Unibertsitatea (MU). Berrikuntzan aditua.

**Alaitz Zabala-Zarauz**. Doktoregaia. Deustuko Unibertsitatea (UD). Genero-ekintzailetzan aditua.

**Valery Chistov**. Doktoregaia. Deustuko Unibertsitatea (UD). Ekintzailetzan eta jasangarritasunean aditua.

## Letter from the Research Team

The **Basque Entrepreneurship Observatory (BEO) - Euskal Ekintzailetza Behatokia (BEO)** is the leading research observatory in measuring the phenomenon of the entrepreneurship ecosystem in the Autonomous Community of the Basque Country (ACBC). It aims to carry out research, studies, identification of good practices, indicator analyses, and trend evaluations in the field of entrepreneurship.

The BEO's key strength is that it conducts analysis that allows direct comparison of entrepreneurship ecosystem between the ACBC and other regions, using the evaluation methods shared across the different environments, with the Global Entrepreneurship Monitor model as a foundation.

The Basque Entrepreneurship Observatory team, which comprises researchers from three Basque universities (University of the Basque Country UPV/EHU, University of Deusto, and Mondragon Unibertsitatea), has 18 years of research experience and commitment to measuring the phenomenon of entrepreneurship in the Autonomous Community of the Basque Country.

For the year 2021-22, we have information about 50 economies that measure entrepreneurial activity, business dynamics, and their impact on economic growth with the same conceptual model and methodology. As such, the BEO team has an 18-year data set for small business ventures in the 120

countries that have participated in one or more of its editions. The 50 countries that participated in the survey in 2021-22 represent almost 70% of global GDP and 50% of the world's population.

To design effective policies to support entrepreneurs, we must have information that allows us to understand the development and prospects of business ventures, such as data and indicators that enable comparative analysis between the ACBC and other regions and countries. Each year, the Basque Entrepreneurship Observatory / Euskal Ekintzailletza Behatokia (BEO) provides 70% of the impact indicators for the 2024 Inter-Institutional Entrepreneurship Plan, making the BEO an essential tool in the evaluation and design of pro-enterprise policies.

Once again, the Basque Entrepreneurship Observatory (BEO) team would like to extend its thanks for the support and service it receives from the Basque Government, SPRI, the Provincial Government of Biscay, the Provincial Government of Gipuzkoa, the Provincial Government of Araba and FESIDE Foundation. Their support for our work at the BEO forms a partnership dedicated to the entrepreneurship ecosystem in the Autonomous Community of the Basque Country (ACBC).

### Team of Researchers

**María Saiz-Santos**, PhD. President of the BEO. Executive Director GEM in the Basque Country. 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 BEO. Technical Director GEM in the Basque Country. University of Deusto (UD). Expert in the enterprise process, early internationalisation, rapid growth, technological innovation and impact of enterprising activity.

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

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

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

**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 the circular economy.

**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.

**Valery Chistov**. Doctoral candidate. University of Deusto (UD). Expert in enterprise and sustainability.



# INTRODUCCIÓN

Esta sección está integrada por cuatro apartados. El primero describe los aspectos generales del proyecto GEM como consorcio internacional de investigación. El segundo detalla la metodología utilizada en el consorcio para conceptualizar la actividad emprendedora y medirla de forma armonizada a nivel internacional con distintas fuentes de información. El tercero presenta los principales indicadores de esta decimoctava edición en comparación con los resultados de la edición anterior. El último apartado de la introducción ofrece un resumen ejecutivo de este informe GEM CAPV 2021-2022.

## El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El proyecto GEM es el estudio de investigación sobre emprendimiento entre países más grande y longevo que existe. Nació en el año 1999 gracias a la colaboración entre académicos de *London Business School* (Reino Unido) y *Babson College* (Estados Unidos). Desde entonces, el proyecto recoge anualmente datos en decenas de países para medir de forma armonizada los niveles de actividad emprendedora de la población, así como también las condiciones del entorno en el que operan las personas emprendedoras y sus negocios nuevos. En concreto, en esta edición 2021-2022, el consorcio de investigación internacional que integra el proyecto GEM ha recogido datos de 50 países, lo que ha permitido elevar a 120 el número de países que han participado alguna vez en el proyecto a lo largo de sus 23 años de trayectoria.

Los datos del proyecto GEM se utilizan para realizar estudios sobre el fenómeno emprendedor que se publican tanto en artículos de revistas académicas, como en informes divulgativos de ámbito global, nacional, regional y local. La mayoría de los informes basados en datos GEM son regulares, lo que permite hacer un seguimiento de la actividad emprendedora en aquellos territorios donde se desarrolla el proyecto. Sin embargo, existen también informes monográficos que se publican de manera puntual para ahondar en algún tema específico 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). De esta manera, el proyecto se ha convertido en una referencia de cooperación internacional entre investigadores que analizan la actividad emprendedora para ofrecer orientación a las políticas y programas públicos en todo el mundo.

En algunos países, el proyecto GEM se ha desagregado territorialmente para estudiar el emprendimiento en las regiones a nivel sub-nacional. Este es el caso de España, donde los datos recogidos permiten hacer un diagnóstico comparativo de la actividad emprendedora no sólo a nivel nacional, sino también entre las comunidades autónomas. La Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) es precisamente uno de los primeros territorios a nivel sub-nacional en los que se comenzó a aplicar la metodología GEM para recoger datos sobre la actividad emprendedora. El presente informe analiza datos recogidos entre junio y septiembre del año 2021 y se suma a la serie de informes anuales de la actividad emprendedora que se vienen realizando en la CAPV con la metodología GEM desde el año 2004.<sup>1</sup>

### Metodología

El proyecto GEM define la actividad emprendedora de una manera específica que facilita la comparación entre territorios, considerando como tal la acción de iniciar y dirigir un negocio nuevo del que se posee al menos parte de la propiedad. Bajo esta perspectiva, emprender no consiste en pensar sobre una idea o inscribir un negocio en el registro, sino que necesariamente supone dedi-

1 Las fichas técnicas de los datos primarios analizados en este informe se encuentra en el Anexo 1.2 y el Anexo 2.1.

car recursos de forma que un negocio se asiente en el mercado.

Desde un punto de vista clásico, la competitividad de una economía depende de la existencia de requisitos básicos, promotores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación que afectan a las condiciones generales de cualquier actor económico. Aunque emprender es una decisión individual que refleja los atributos y percepciones de una persona., las personas emprendedoras no actúan de forma aislada, ya que crean nuevos negocios dentro de un contexto influenciado por las condiciones del entorno general, pero también por unas condiciones de entorno específicas que pueden promover o limitar el comportamiento emprendedor. De esta manera, las personas que identifican y explotan oportunidades de negocio actúan dentro del contexto específico que afecta al emprendimiento. Este contexto se caracteriza por unas condiciones únicas de carácter social, cultural, político y económico que hacen que el territorio cobre relevancia en la promoción de la actividad emprendedora.<sup>2</sup> Por ejemplo, la decisión de emprender puede verse desalentada por entornos en los que existen valores conservadores como el miedo al fracaso y su estigmatización; mientras que, por el contrario, puede verse alentada por entornos en los que hay un acceso amplio a recursos como la financiación o la experiencia de otros. Así, 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. Esta conceptualización se muestra en la Figura i.

Como resultado directo de la actividad emprendedora se crean nuevos puestos de trabajo, productos y servicios y valor añadido. Gracias a ello, los territorios se ven impactados no sólo en términos económicos sino también desde el punto de vista social y medioambiental, generando nuevas condiciones del entorno general y específico. Es por esta razón que se ha comenzado a reconocer la importancia del 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.

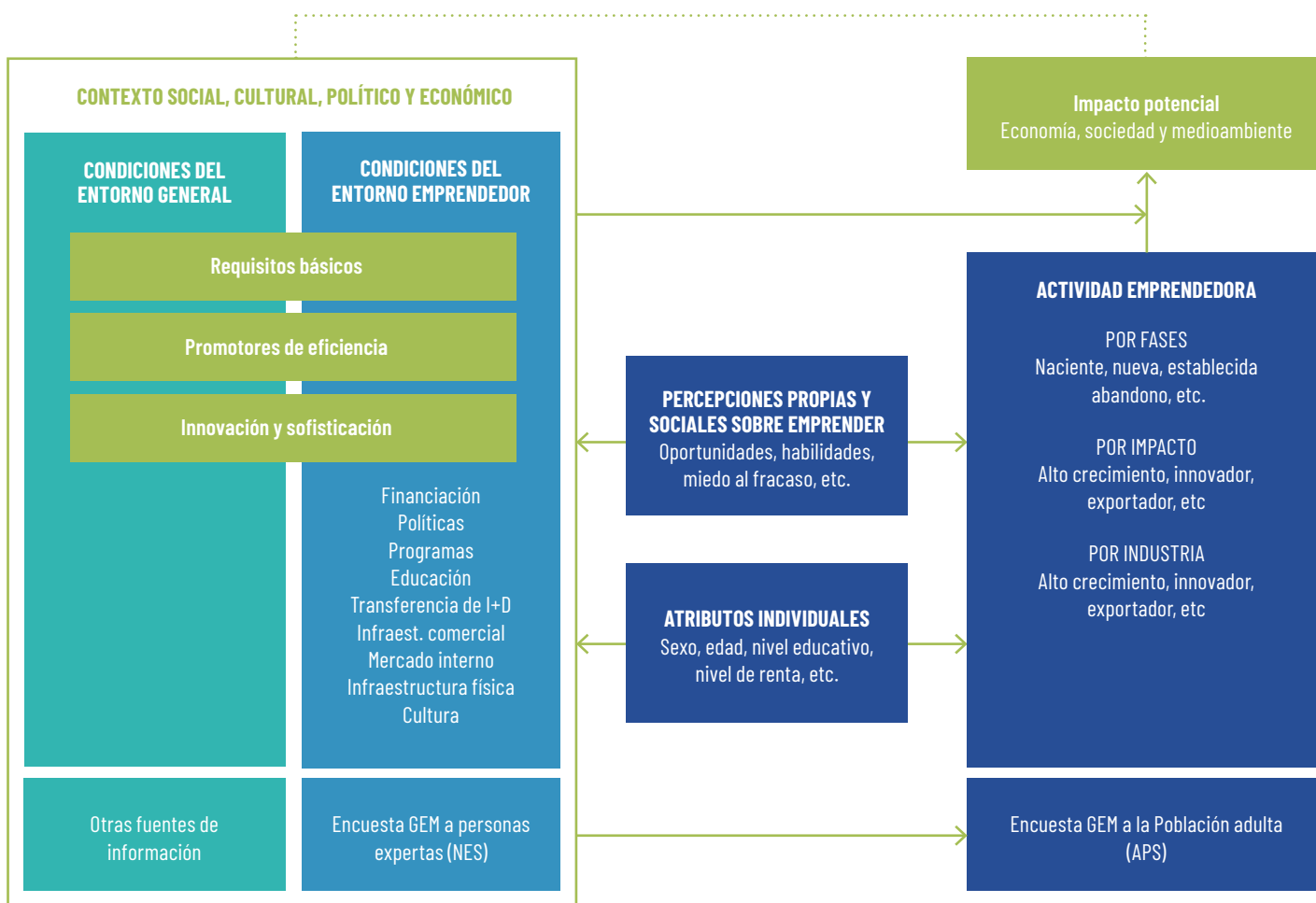
Para analizar las condiciones del contexto que afecta a la innovación y el emprendimiento, el proyecto GEM recoge datos mediante una encuesta dirigida a personas expertas (NES por sus siglas en inglés); mientras que, para analizar las actitudes emprendedoras, los resultados de actividad emprendedora 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). El proyecto GEM también utiliza otras fuentes de información para complementar los datos primarios recogidos en relación con otras variables de relevancia que se destacan dentro del modelo conceptual.

### Medición de la actividad emprendedora

La acción de una persona emprendedora se materializa a través de la creación de un negocio nuevo. Bajo esta lógica, algunos estudios ofrecen datos de la actividad emprendedora en términos de nuevos negocios registrados.<sup>3</sup> Sin embargo, antes de que nazca formalmente un negocio, las personas emprendedoras realizan esfuerzos de puesta en marcha que no necesi-

<sup>2</sup> Aunque las condiciones del contexto que afecta al emprendimiento varían entre los territorios, se pueden analizar comparando países dentro de una misma región geográfica o nivel de ingresos.

<sup>3</sup> Por ejemplo, el estudio *Doing Business 2020* del Banco Mundial (World Bank, 2020) hace uso de una base de datos de emprendimiento que ofrece información de negocios registrados en 156 países y que hoy en día está públicamente disponible en el siguiente enlace: <https://www.worldbank.org/en/programs/entrepreneurship>



**Figura i.** Modelo conceptual del proyecto GEM.  
**Fuente:** Elaboración propia a partir de GEM (2022).

riamente culminan con éxito. Para medir la actividad emprendedora más allá del simple hecho de un negocio que nace es necesario concebirla como un proceso.<sup>4</sup> Por ello, el proyecto GEM conceptualiza el emprendimiento como un proceso que se divide en las distintas etapas o fases descritas en la Figura ii.

Desde esta perspectiva de proceso, el proyecto GEM ofrece indicadores que miden los niveles de actividad emprendedora de la población a nivel territorial, distinguiendo a las personas desde el momento en que piensan en emprender próximamente hasta que están involucradas en la gestión y propiedad de negocios que se encuentran en distintas fases. En concreto, el proceso

comienza con la fase en la que una persona se considera emprendedora potencial por su intención de crear un negocio en el futuro cercano. La siguiente fase corresponde al periodo en el que una persona emprendedora está inmersa en la puesta en marcha de un negocio naciente. Le sigue la fase en la que una persona emprendedora ya posee y gestiona un negocio nuevo; y, a continuación, la fase en la que el negocio que una persona emprendedora posee y gestiona se considera establecido o consolidado. Finalmente, el proceso culmina con la fase en la que una persona abandona una actividad empresarial. A continuación, se describen con mayor detalle los indicadores de cada fase del proceso emprendedor que distingue el proyecto GEM.<sup>5</sup>

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



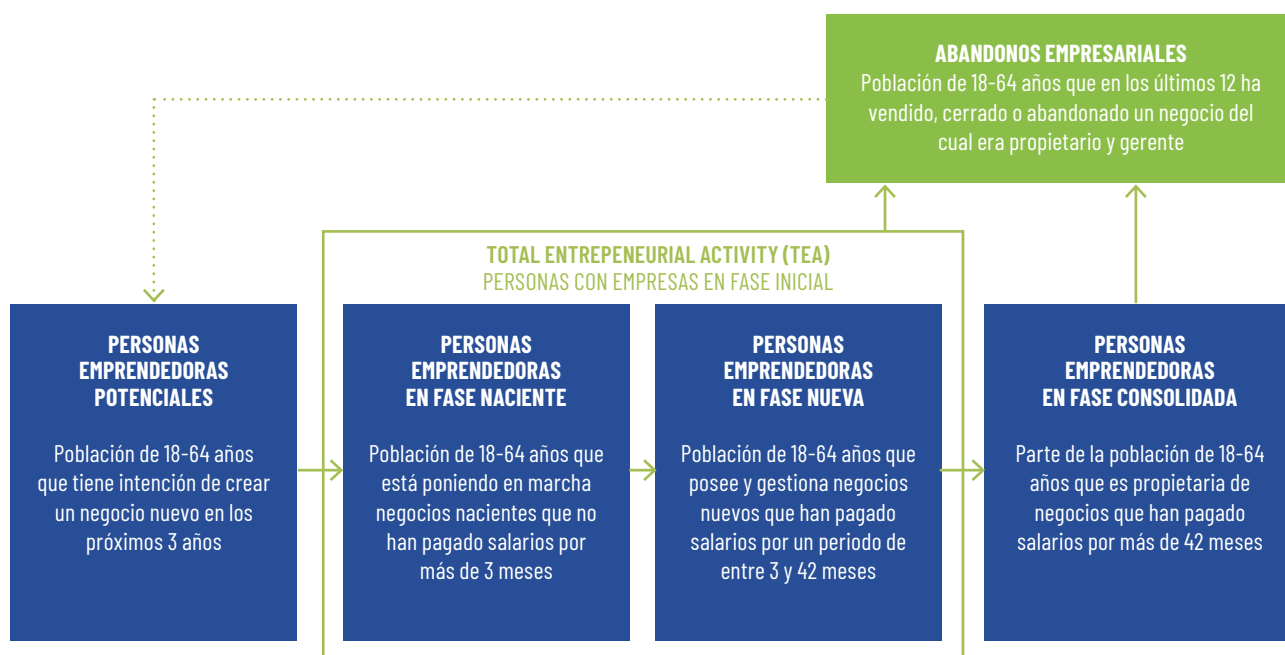


Figura ii. El proceso emprendedor según el proyecto GEM.

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

- Porcentaje de **emprendedores potenciales** o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha un negocio nuevo en los próximos 3 años.
- Porcentaje de **emprendedores nacientes** o personas adultas que están llevando a cabo acciones de manera seria para poner en marcha un negocio en el que participarán como propietarios y gerentes, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses.
- Porcentaje de **emprendedores nuevos** o personas adultas que poseen y gestionan un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, y que, por lo tanto, no se ha consolidado.
- **Tasa de actividad emprendedora total (TEA)** o en fase inicial, que constituye el principal indicador elaborado por el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.
- Porcentaje de **empresarios consolidados** o personas adultas que poseen y gestionan 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 datos analizados en los informes del proyecto GEM provienen de fuentes propias y secundarias. En concreto, hay tres fuentes principales de información que alimentan los análisis y que se describen en la Figura iii. Las fuentes de información propias son, por un lado, la encuesta

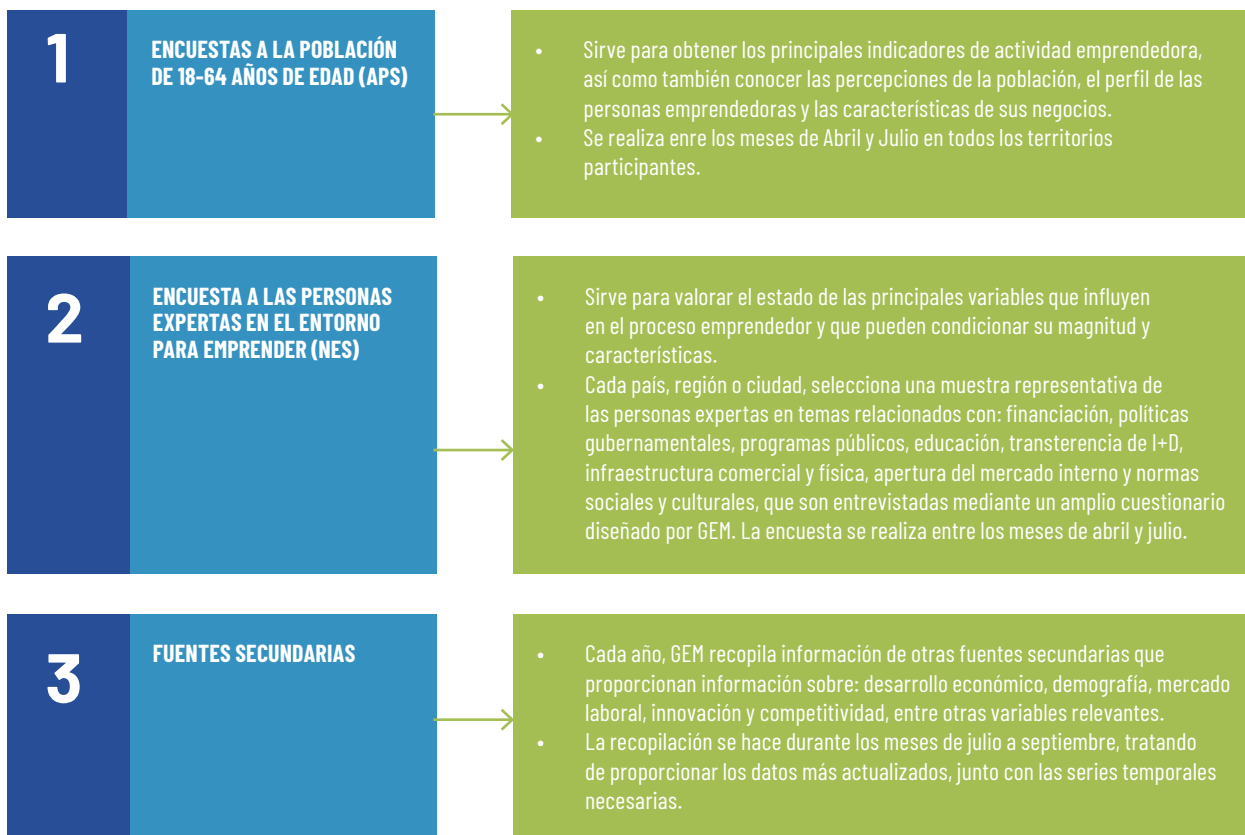
empresas nacientes, nuevas y consolidadas en base al tiempo transcurrido desde el momento en que un negocio comienza a pagar salarios, bien sea a los empleados o al propio emprendedor. Este criterio es coherente con los criterios que, según Katz y Gartner (1988), permiten identificar a una organización emergente o en fase temprana, antes de su existencia definitiva en el mercado, independientemente de que haya sido o no registrada formalmente. 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.

a la población de 18-64 años, denominada *Adult Population Survey* (APS); y, por otro lado, la encuesta a personas expertas, denominada *National Experts Survey* (NES). Ambas fuentes son coordinadas de manera rigurosa por un equipo de datos global –*GEM Global Data Team*– que valida la calidad del trabajo de campo y armoniza los datos para asegurar la comparación entre los distintos países participantes. Las fuentes de información secundarias se usan para diseñar las muestras de estudio y 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, 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 específico que influye en la actividad emprendedora.

Para más detalles sobre las fuentes de datos se recomienda leer las fichas técnicas del estudio que se incluyen en el Anexo 1.2 y el Anexo 2.1 ubicados al final cada parte 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: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) y [www.gem-spain.com](http://www.gem-spain.com).



**Figura iii.** Fuentes de información que nutren el observatorio GEM  
**Fuente:** Elaboración propia a partir de GEM (2022).

## Principales indicadores GEM

La Tabla 1.1 recoge la valoración de una selección de los indicadores más relevantes del informe GEM CAPV en esta edición 2021-22 y su evolución con respecto a la edición anterior.

Percepciones de la población adulta vasca sobre sus competencias propias y el contexto cercano para emprender (% población entrevistada)	2020-2021	2021-2022	Var.*
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	16,5%	34,3%	▲
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	50,0%	46,0%	▼
Percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender	65,6%	61,5%	▼
Percibe que conoce a otras personas que han emprendido en los últimos dos años	35,0%	36,1%	▲
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,5%	8,0%	▲
Ha vendido, cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses	1,0%	1,8%	≈
Ha actuado como inversor informal en los últimos tres años	3,4%	3,6%	≈
Total Entrepreneurial Activity – TEA: Población emprendedora involucrada en negocios en fase inicial: naciente + nueva (% de la población entrevistada)	2020-2021	2021-2022	Var.*
TEA (% sobre total de población de 18-64 años)	5,2%	4,9%	≈
TEA Femenina (% sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,0%	5,2%	≈
TEA Masculina (% sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,5%	4,7%	≈
Naturaleza de la población emprendedora en fase inicial (% del TEA)	2020-2021	2021-2022	Var.*
<b>Perfil de la persona que emprende</b>			
Edad media	40	44	▲
Hombres	-	44	-
Mujeres	-	43	-
% con formación superior o postgrado	63%	58,8%	▼
<b>Motivación para emprender</b>			
% TEA que emprende para marcar una diferencia en el mundo	34,1%	37,1%	▲
% TEA que emprende para crear riqueza o generar una renta muy alta	33,9%	34,7%	≈
% TEA que emprende para continuar una tradición familiar	14,5%	15,7%	▲
% TEA que emprende para ganarme la vida debido a la escasez de trabajo	70,3%	67,2%	▼
<b>Indicios de calidad de la actividad emprendedora</b>			
<b>Sector de actividad</b>			
% TEA en sector agricultura, ganadería y pesca	0,9%	1,0%	≈
% TEA en sector industria, energía y saneamiento	10,5%	4,3%	▼
% TEA en sector construcción	4,7%	5,2%	≈
% TEA en sector servicios intensivos en conocimiento	23,3%	27,9%	▲
% TEA en sector resto de servicios	56,6%	60,7%	▲

**Tabla 1.1.** Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Comparación entre 2020-21 y 2021-22. **Notas:** \* El símbolo "≈" denota que el valor es aproximadamente igual de un año a otro o que no cambia más de 1 punto porcentual (0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno). \*\* Condición medida a partir de 2021.

**Fuente:** GEM CAPV (APS y NES, 2020 y 2021).

<i>Entrepreneurial Employee Activity</i> – EEA: Población empleada involucrada en iniciativas (intra) emprendedoras (% de la población entrevistada)	2020-2021	2021-2022	Var.*
<b>Tamaño actual</b>			
% TEA sin empleados o no definido	68,2%	70,7%	▲
% TEA de 1-5 empleados	22,1%	22,2%	≈
% TEA de 6-19 empleados	9,7%	4,2%	▼
% TEA de 20 y más empleados	0,0%	2,9%	▲
<b>Creación de empleo en el último año</b>			
% TEA con creación de empleo último año	3,7%	24,1%	▲
Nº medio de empleos creados entre quienes realizaron contrataciones en el último año	3	5	▲
<b>Expectativas de creación de empleo</b>			
% TEA que espera contratar en los próx. 5 años	59,0%	51,7%	▼
% TEA que espera contratar > 20 empleados	1,0%	5,3%	▲
<b>Niveles de innovación e internacionalización</b>			
% TEA que innova en producto/servicio en algún grado	32,8%	26,2%	▼
% TEA con innovación radical en producto o servicio (nuevo a escala mundial)	2,8%	4,8%	▲
% TEA con tecnologías/proceso nuevos a escala mundial	0,9%	2,9%	▲
% TEA en sector de media o alta tecnología	9,8%	8,1%	▼
% TEA iniciativas que exportan en algún grado	19,4%	24,7%	▲
<b>Financiación</b>			
Dinero utilizado en el ciclo de creación (mediana)	15.000€	20.000€	▲
% TEA que ha hecho uso de financiación bancaria	26,7%	22,6%	▼
<i>Entrepreneurial Employee Activity</i> – EEA: Población empleada involucrada en iniciativas (intra) emprendedoras (% de la población entrevistada)	2020-2021	2021-2022	Var.*
Población que ha desarrollado y liderado iniciativas (intra)emprendedoras en los últimos 3 años (% sobre total de población de 18-64 años)	0,4%	2,1%	▲
Población que actualmente desarrolla y lidera iniciativas (intra)emprendedoras (% sobre total de población de 18-64 años)	0,4%	2,0%	▲
Valoración de las condiciones del entorno específico para emprender por parte de personas expertas (escala Likert 0-10)	2020-2021	2021-2022	Var.*
National Entrepreneurship Context Index (NECI)	5,0	5,7	▲
Apoyo financiero: fondos suficientes**	4,8	5,7	▲
Apoyo financiero: facilidad de obtención	-	6,2	-
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	5,5	6,3	▲
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	4,8	5,5	▲
Programas gubernamentales	6,1	6,8	▲
Educación y formación emprendedora etapa escolar	3,2	4,1	▲
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5,0	5,9	▲
Transferencia de I + D	4,6	5,5	▲
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,7	6,5	▲
Dinámica del mercado interno	4,5	3,5	▼
Barreras de acceso al mercado interno	4,8	5,5	▲
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,8	7,2	≈
Normas sociales y culturales	4,7	5,7	▲

**Tabla 1.1 (cont.).** Principales indicadores de emprendimiento GEM CAPV. Comparación entre 2020-21 y 2021-22. **Notas:** \* El símbolo “≈” denota que el valor es aproximadamente igual de un año a otro o que no cambia más de 1 punto porcentual (0,5 puntos en el caso de los indicadores sobre condiciones del entorno). \*\* Condición medida a partir de 2021.

**Fuente:** GEM CAPV (APS y NES, 2020 y 2021).

## Resumen Ejecutivo

### Percepción de valores y actitudes de la población vasca

De acuerdo con los datos recogidos en esta edición, las percepciones que la población adulta tiene sobre sus competencias propias y el contexto cercano para emprender se caracterizan principalmente por los resultados que se muestran a continuación:

- Menos de la mitad de la población de la CAPV percibe que tenga los conocimientos y habilidades necesarias para emprender, siendo las personas que emprenden las que perciben, en una mayor proporción, que tienen ese conocimiento. Los hombres se muestran más seguros de sus competencias que las mujeres.
- El miedo al fracaso se percibe, un año más, como un importante obstáculo para emprender en Euskadi. En concreto, más de 6 de cada 10 personas manifiestan que el temor al fracaso supone una barrera para poner en marcha un negocio.
- La mitad de las personas emprendedoras perciben que hay oportunidades para emprender en los próximos 6 meses; mientras que, en el caso de las personas no emprendedoras, tan solo 3 de cada 10 son las que perciben alguna oportunidad. Cabe mencionar que el número de mujeres que perciben oportunidades para emprender es significativamente más bajo que el de los hombres, tanto en la población emprendedora como en la población no emprendedora.
- En general, entre 4 y 5 de cada 10 personas, emprendedoras y no emprendedoras, considera que es fácil emprender un negocio en su entorno más cercano en la CAPV.
- La mitad de las personas emprendedoras conoce a otra que ha creado un negocio en los últimos dos años; mientras que, en el caso de la población no involucrada en ningún proceso emprendedor, tan solo 3 de cada 10 personas está familiarizada con otra persona de referencia que haya creado un negocio.

### Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

- En el año 2021, la actividad registrada en las distintas fases del proceso emprendedor muestra los siguientes resultados:
- La tasa de actividad emprendedora (TEA) fue de un 4,9%. Esto quiere decir que prácticamente cinco de cada cien personas de la población vasca de entre 18 y 65 años estuvo involucrada en actividades emprendedoras en la fase central del proceso emprendedor (de hasta 3,5 años de vida), mostrando un resultado similar al momento prepandemia.
- La crisis sanitaria provocada por la pandemia producida durante el año anterior ha sido desfavorable para la actividad emprendedora, mostrando moderados descensos en la tasa de emprendimiento inicial (0,3 puntos menos) y en el porcentaje de personas consolidadas (0,6 puntos inferior), así como el aumento del número de personas involucradas en el abandono de su negocio (0,8%).
- Se registra un aumento con respecto al año anterior de las personas emprendedoras potenciales (1,6 puntos más que el año anterior).
- Por primera vez en la CAPV, la participación de las mujeres dentro de la actividad emprendedora en fase inicial que recoge la tasa TEA se sitúa por delante del que muestra el porcentaje de TEA masculino, con 0,5 puntos de diferencia, rompiendo con el liderazgo del hombre y mostrando a mujeres más convencidas para hacer realidad sus ideas emprendedoras.
- El 1,8% de la población de la CAPV ha vendido, cerrado o abandonado un negocio. El principal motivo es la falta de rentabilidad (23,4%), la segunda causa son motivos personales o familiares (16,8%), mientras que la crisis del coronavirus se mantiene con fuerza como tercera razón de abandono empresarial (14,2%).
- La tasa real de cierre de negocios fue de un 1,3% de la población.

- El intraemprendimiento aumentó con respecto al año anterior más de un 400%, es decir, pasa de un 0,4% a un 2,1%.
- A nivel nacional, la tasa de actividad emprendedora inicial (TEA) de la CAPV (4,9%) se sitúa ligeramente por encima de la mitad de la tabla comparativa de comunidades autónomas.
- En la comparativa internacional entre los países de referencia, la CAPV (4,9%) muestra valores próximos a Italia (4,8%), España (5,5%) y Alemania (6,9%). Destaca Chile sobre el resto de los países con una TEA del 29,89% de la población emprendiendo.

### Motivación y perfil de la persona emprendedora vasca

Algunos de los aspectos más relevantes que emergen del estudio de la motivación y el perfil de las personas emprendedoras identificadas en el último año son las siguientes:

- En los últimos dos años se observa que la gran mayoría de personas emprendedoras en fase inicial de la CAPV tienen la motivación de emprender para ganarse la vida, quedando en segundo lugar la motivación de marcar una diferencia en el mundo y en tercer lugar la motivación de crear una renta muy alta. Este cambio en las motivaciones puede estar condicionada por situación de crisis, que ha traído consigo un incremento del desempleo.
- El perfil de la persona involucrada en el proceso emprendedor en la CAPV es muy similar al de las ediciones anteriores, que se destaca por dos características clave:
  - La mayoría de los emprendedores tiene entre 35 y 45 años.
  - La mayor parte de las personas emprendedoras tiene un nivel alto de formación y un nivel de renta superior.
- Desde la perspectiva de género, los datos indican que, en esta edición, se ha experimentado un cambio de tendencia novedoso, ya que el índice de actividad emprendedora (TEA) de las mujeres es ligeramente superior al de los hombres. Se trata de un resultado

meritorio que es coherente con los esfuerzos en materia de género en la CAPV, pero que se produce en un contexto atípico, lo que hace que debamos interpretarlo con debida cautela a la espera de cómo evoluciona en el futuro.

- En cuanto a una perspectiva de formación, tanto los emprendedores como las emprendedoras muestran un nivel alto de formación en ambos casos y una motivación por emprender para ganarse la vida debido a la escasez de trabajo.

### Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

Respecto a la financiación de los proyectos emprendedores, los datos de esta edición 2021-2022 reflejan lo siguiente:

- En término medio, 20.000 euros es el dinero que han utilizado las personas emprendedoras de proyectos de hasta 3,5 años de vida. Aumenta en casi 5.000 euros respecto al año anterior.
- El capital arranque de los proyectos liderados por hombres (30.000 euros) dobla prácticamente al que han utilizado las mujeres emprendedoras (16.201 euros).
- La proporción de personas que manifiesta tener un grado de conocimiento alto o muy alto en temas financieros es algo más elevado entre las mujeres emprendedoras que en los hombres.
- Un 78% han recurrido a sus propios ahorros, cubriendo tres de cada cuatro euros de sus necesidades financieras. Pese a su importancia, se ha reducido el grado de dependencia a estos recursos si se compara con los datos de la pasada edición.
- La tasa de acceso a financiación de tipo bancario se ha situado en el 22,6% y, quienes acceden, logran cubrir seis de cada diez euros de sus necesidades. Esta tasa de cobertura se mantiene estable respecto al año anterior, así como la estrecha relación que se detecta entre la antigüedad del proyecto y el acceso a esta fuente de financiación. El tránsito a eta-

pas de mayor madurez favorece claramente el acceso a la financiación bancaria.

- Uno de cada cuatro proyectos ha recurrido a aportaciones de su círculo de proximidad (familiares y amigos) y un 18,6% han sido receptores de ayudas públicas. Ambas alternativas presentan tasas de acceso más elevadas si se comparan con datos del año anterior.
- Se mantiene relativamente estable la tasa de inversión informal, situándose en un 3,6% de la población adulta en la CAPV. El segmento de inversión profesionalizada parece consolidarse en la CAPV (7,4% del total), el segundo dato más elevado en los últimos años.

### Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

En cuanto a la calidad de los negocios creados por las personas emprendedoras vascas, los resultados más destacables de esta edición son:

- La principal actividad económica del emprendimiento vasco se enfoca en el sector servicios, con un 60,7% del TEA dedicado principalmente a los servicios no intensivos en conocimiento, como viene siendo habitual en la última década.
- El informe actual refleja un incremento significativo en las actividades relacionadas con los servicios avanzados (servicios intensivos en conocimiento) que aumenta un 4,6% respecto al año anterior. Los datos indican diferencias de género a la hora de emprender en este tipo de actividades (21,7% de las mujeres frente al 34,8% de hombres).
- El emprendimiento en sus etapas iniciales presenta un tamaño relativamente pequeño, con una media de 3,5 personas empleadas por cada iniciativa, dimensión que aumenta en las etapas consolidadas (el 52,2% de los negocios consolidados emplea por lo menos una persona, frente al 29,3% de las nuevas iniciativas).
- Los datos actuales destacan un incremento importante en el empleo generado recientemente: un 24,2% de las personas emprendedoras con negocios en fase inicial afirma

haber realizado contrataciones en el último año, frente al 3,7% del dato anterior.

- Las expectativas de contratación a medio plazo han disminuido respecto a años anteriores (un 51,7% espera contratar gente durante los próximos cinco años), aunque no para todos los segmentos: las iniciativas que esperan contratar más de 20 personas aumenta al 5,3%, siendo el tramo más optimista.
- Las iniciativas innovadoras han disminuido respecto al ejercicio anterior, tanto para las innovaciones en producto o servicio (que supone un 26,2% del TEA) como para las innovaciones en tecnología o proceso (un 23,8% del TEA). El tramo que más ha aumentado es el de las iniciativas innovadoras de alto impacto (innovaciones con alcance global), tanto en producto-servicio (un 4,8% del TEA) como en procesos y tecnologías (un 2,9% del TEA).
- La orientación internacional del emprendimiento vasco recupera su actividad (un 24,7% del TEA exporta). El tramo que más han aumentado es el de los negocios cuyas ventas al exterior suponen entre el 26% y el 75% de su facturación (un 10% del TEA).

### Digitalización y sostenibilidad de la actividad emprendedora en la CAPV

- El colectivo emprendedor se ha digitalizado en mayor medida como consecuencia de la pandemia que las empresas consolidadas, si bien más del 50% de las empresarias/os vascos ya había planificado su proceso de digitalización antes de la pandemia Covid-19.
- Existe mayor planificación y predisposición digital en las empresas vascas lideradas por mujeres y por el colectivo con mayor nivel educativo. El sector de servicios intensivos en conocimiento destaca sobre el resto en planificación digital.
- El colectivo emprendedor vasco se muestra mucho más predispuesto a impulsar tecnologías digitales en el futuro próximo (43%) que las personas que lideran empresas con-

solidadas (29%), con especial predisposición en el colectivo más formado.

- Más del 60% de las personas emprendedoras de la CAPV muestran compromiso con el impacto social y medioambiental de sus empresas, por encima de la rentabilidad y el crecimiento.
- Las empresas consolidadas son especialmente sensibles con la sostenibilidad medioambiental, y casi el 75% tiene claras las consideraciones de impacto social de su negocio.
- Las mujeres emprendedoras muestran una predisposición mayor a priorizar el impacto social y medioambiental en sus proyectos y empresas que los hombres vascos

### Condiciones del entorno para emprender en la CAPV

En esta edición, se entrevistaron 36 personas expertas para valorar las condiciones del entorno que afecta a la actividad emprendedora. El 47,2% de estas personas estaba compuesto por hombres; mientras que el 52,8% estaba compuesto por mujeres. La mayoría tenía formación de post-grado (55,6%) o grado universitario (38,9%). Asimismo, contaban con una media de 11 años de experiencia en áreas relacionadas con el emprendimiento. Estas son los principales resultados que se pueden extraer de su valoración:

- En promedio las condiciones del entorno en el año 2021-2022 han mejorado con respecto al año 2020-2021. Esta evolución refleja

que existe una tendencia clara de reconocer el desarrollo de un ecosistema de emprendimiento en proceso de fortalecimiento y expansión para la generación de valor en el territorio de la CAPV.

- Las condiciones que más favorecen el emprendimiento en la CAPV son, por orden, las políticas gubernamentales; el acceso a infraestructuras físicas y servicios; los programas gubernamentales; y el acceso a la infraestructura profesional y comercial.
- El promedio de las valoraciones de los expertos/as de la CAPV está por encima del conjunto de España, de la media de la Unión Europea y de EEUU. La CAPV cuenta, además, con la 1ª posición en comparación con el resto de las Comunidades Autónomas.
- Los principales apoyos existentes para emprender en la CAPV que fueron más mencionados por las personas expertas se pueden clasificar dentro de las siguientes condiciones del entorno: programas gubernamentales; transferencia de I+D; educación y formación; estado del mercado laboral; apoyo financiero; y políticas gubernamentales.
- Las principales recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV que fueron más mencionados por las personas expertas se pueden agrupar en las siguientes medidas globales: 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.



## Laburpen betearazlea

### Euskal herritarren balioen eta jarreraren pertzepzioa

Edizio honetan bildutako datuen arabera, herritar helduek ekiteko gaitasunei eta testuinguru hurbilari buruz duten pertzepzioa, batik bat, honako emaitza hauek nabarmentzen dute:

- EAEko biztanleek erdiak baino gehiagok sentitzen dute ekiteko beharrezko ezagutzak eta gaitasunak dituztela; halaber, ekiten duten pertsonak dira, proportzio handiagoan, ezagutza hori daukatela sentitzen dutenak. Gizonak seguruago daude euren gaitasunez emakumeak baino.
- Porroterako beldurra, beste urte batez, Euskadin ekiteko oztopo garrantzitsua da. Zehazki, 10 pertsonatik 6k baino gehiagok adierazi dute porroterako beldurra oztopoa dela negozio bat martxan jartzeko.
- Pertsona ekintzaileen erdiek uste dute ekiteko aukera dagoela hurrengo 6 hilabeteetan; era berean, pertsona ez ekintzaileen artean, soilik 10etik 3k hautematen dute aukeraren bat. Azpimarratzekoa da ekiteko aukerak hautematen dituzten emakumeen kopurua nabarmen baxuagoa dela gizonen kopurua baino, bai herritar ekintzaileei dagokienez, bai herritar ez ekintzaileei dagokienez.
- Oro har, 10 pertsonatik 4k edo 5ek, ekintzaileak izan edo ez, uste dute erraza dela EAEn euren ingurune hurbilean negozio bat ekitea.
- Pertsona ekintzaileen erdiek azken urteetan negozio bat sortu duen beste pertsonaren bat ezagutzen dute; bitartean, ekintzailtza-prozesuetan sartuta ez dauden herritarren kasuan, soilik 10 pertsonatik 3k daukate harremana negozioren bat sortu duen erreferentziatzko pertsona batekin.

### EAEko ekintzailtza-prozesuaren adierazle nagusien diagnostikoa

2021ean, ekintzailtza-prozesuaren faseetan erregistratutako jarduerak honako emaitza

hauek erakusten ditu:

- Jarduera ekintzailearen tasa (urteko interes-tasa efektiboa) % 4,9koa izan zen. Horrek esan nahi du 18 eta 65 urte arteko euskal herritarren artean ehun pertsonatik bost egon zirela sartuta ekintzailtza-prozesuaren erdiko fasean (3,5 urte arteko bizitza dauka); hortaz, emaitza antzekoa da pandemiaren aurreko garaiarekin alderatuta.
- Iazko pandemiak sortutako osasun-krisia kaltegarria izan da jarduera ekintzailearentzat; izan ere, beherakada neurritsua egon da hasierako ekintzailtza-tasan (0,3 puntu gutxiago) eta finkatutako pertsonen ehunekoan (0,6 puntu gutxiago); bestalde, igoera egon da negozioa utzi duten pertsonen kopuruan (% 0,8).
- Igoera egon da iazko urtearekin alderatuta pertsona ekintzaile potentzialetan (iaz baino 1,6 puntu gehiago).
- Lehenengo aldiz EAEn, urteko interes-tasa efektiboak jasotzen duen ekintzailtza-jardueraren hasierako fasearen barruko emakumeen partaidetza urteko interes-tasa efektibo berak gizonen artean islatzen duen ehunekoak baino handiagoa da (0,5 puntuko aldea); hala, gizonaren lidergoa hausten da eta ideia ekintzaileak gauzatzeko konbentzituago dauden emakumeak ikus daitezke.
- EAEko biztanleen % 1,8k negozioren bat saldu, itxi edo utzi du. Arrazoi nagusia errenta-garritasun-falta da (% 23,4); bigarrena arrazoi pertsonalak edo familiarrak dira (% 16,8) eta koronabirusa enpresak uzteko hirugarren arrazoi gisa indartsu mantentzen da (% 14,2).
- Negozioen benetako ixte-tasa herritarren % 1,3koa izan zen.
- Barne-ekintzailtzak gora egin zuen aurreko urtearekin alderatuta (% 400 baino gehiago: % 0,4tik % 2,1era).
- Maila nazionalen, EAEko hasierako ekintzailtza-tasa (urteko interes-tasa efektiboa) (% 4,9) autonomia-erkidegoak alderatzeko taularen erdia baino zertxobait gorago dago.
- Erreferentziatzko herrialdeen arteko nazioar-

teko alderaketan, EAEk (% 4,9) Italiarengandik (% 4,8), Espainiarengandik (% 5,5) eta Alemaniarengandik (% 6,9) hurbil dauden balioak ditu. Txile nabarmentzen da gainontzeko herrialdeen artean; izan ere, herritarren % 29,89k ekiten dute (urteko interes-tasa efektiboa).

### Euskal ekintzaileen motibazioa eta profila

Hona hemen azken urtean identifikatutako pertsona ekintzaileen motibazioari eta profilari buruzko azterlanetik lortutako alderdi garrantzitsuenetako batzuk:

- Azken bi urteotan ikusi da hasierako fasean dauden EAEko pertsona ekintzaile gehienek ekiteko motibazioa honako hau dela: bizimodua ateratzea; halaber, bigarren postuan geratzen da munduan aldea ezartzeko motibazioa, eta hirugarren postuan, errenta oso altua sortzea. Motibazioetan egon den aldaketa hori krisi-egoerak baldintzatu ahal izan du, langabezia handitzea eragin baitu.
- EAEn ekintzailera-prozesuarekin lotura duen pertsonaren profila oso antzekoa da aurreko edizioetakoarekin, eta bi ezaugarri nagusik nabarmentzen dute:
  - Ekintzaile gehienek 35 eta 45 urte artean dute.
  - Pertsona ekintzaile gehienek prestakuntza-maila altua eta errenta-maila handiagoa daukate.
- Generoaren ikuspegitik, datuen arabera, edizio honetan, joera-aldaketa berria egon da; izan ere, emakumeen ekintzailera-jardueraren indizea (urteko interes-tasa efektiboa) gizonena baino zertxobait handiagoa da. Meritu handiko emaitza da, eta bat dator EAEn genero-arloan egiten diren ahaleginekin, baina ezohiko testuinguru batean gertatzen da; beraz, zuhurtziaz interpretatu behar dugu, eta etorkizunean izango duen bilakaerari erreparatu behar diogu.
- Prestakuntza-ikuspuntuari dagokionez, gizon eta emakume ekintzaileek prestakuntza-maila altua dute bi kasuetan, eta bizimodua ateratzeko motibazioa daukate ekitean, lan-eskasia dela eta.

### Ekintzailera-prozesuaren finantzaketa EAEn

Ekintzailera-prozesuaren finantzaketari dagokionez, edizio honetako (2021-2022) datuek honako hau islatzen dute:

- Batez beste, 20.000 euro erabili dituzte 3,5 urteko bizitza duten proiektuetako pertsona ekintzaileek. Ia 5.000 euroko igoera izan du iazko urtearekin alderatuta.
- Gizonezkoak buru dituzten proiektuen hasierako kapitala (30.000 euro) ia bikoitza da emakume ekintzaileek erabilitako kapitalarekin alderatuta (16.201 euro).
- Finantza-gaiekin ezagutza altuak edo oso altuak dituztela baieztatzen duten pertsonen proportzioa zertxobait altuagoa da emakume ekintzaileen artean gizon ekintzaileen artean baino.
- % 78k bere aurrezkitara jo du, beren finantza-beharrizanen lau eurotik hiru betez. Garrantzitsua den arren, baliabide horiekiko mendekotasun-maila murriztu da, aurreko edizioko datuekin alderatuz gero.
- Bankuen finantzaketa eskuratzeko tasa % 22,6an kokatu da, eta eskuratzen dutenek, beren beharrizanen hamar eurotik sei esaltzea lortzen dute. Estaldura-tasa horrek egonkor eusten dio aurreko urteari dagokionez, bai eta proiektuaren antzinatasunaren eta finantzaketa-iturri hori eskuratzearan artean antzeman den harreman estuak ere. Heldutasun handiagoko etapetara igarotzeak banku-finantzaketa eskuratzeari mesede egiten dio argi eta garbi.
- Lau proiektutik batek hurbileko curriculumen (familiarrekoak eta lagunak) ekarpenetara jo du, eta % 18,6k laguntza publikoak jaso dituzte. Bi alternatibek sarbide-tasa handiagoak dituzte aurreko urteko datuekin alderatuz gero.
- Inbertsio informalairen tasa egonkor mantentzen da, eta EAEko biztanleria helduaren % 3,6koa da. Badirudi inbertsio-segmentu profesionalizatua finkatu egin dela EAEn (guztia % 7,4), eta azken urteetako bigarren datu altuena izan da.

## EAEn identifikatutako negozioen kalitate-adierazgarriak

Euskal ekintzaileek sortutako negozioen kalitateari dagokionez, edizio honetan hauek dira nabarmenenak:

- Euskal ekintzailetzaren jarduera ekonomiko nagusia zerbitzuen sektorean datza; urteko interes-tasa efektiboaren % 60,7 ezagutzen intentsiboak ez diren zerbitzuetara bideratu da nagusiki, azken hamarkadan ohikoa izaten ari den moduan.
- Egungo txostenak areagotze nabarmena islatzen du zerbitzu aurreratuekin lotutako jardueretan (ezagutzen intentsiboak diren zerbitzuetan), iazko aldean % 4,6 handitu baita. Datuek genero-aldeak adierazten dituzte jarduera mota horietan ekiterakoan (% 21,7 emakumeak, % 34,8 gizonak).
- Ekintzailetzak hasierako etapetan nahiko tamaina txikia du, 3,5 langilerekin ekimen bakoitzeko; tamaina hori handitu egiten da etapa finkatueta (negozio finkatuen % 52,2k langile bat enplegatzen du gutxienez; al-diz, ekimen berrien % 29,3k enplegatzen du kopuru hori).
- Egungo datuek erakusten dute hazkunde handia izan dela berriki sortutako enpleguan: negozioak hasierako faseetan dituzten ekintzaileen % 24,2k baieztatzen du kontratazioak egin dituztela azken urtean, iazko datua % 3,7 izan baitzen.
- Epe ertaineko kontratazio-espektatibak murriztu egin dira aurreko urtearen aldean (% 51,7k espero du jendea kontratatzea datozen bost urteetan), nahiz eta ez segmentu guztietarako: 20 pertsonatik gora kontratatzea espero duten ekimenak % 5,3 hazi dira; hori da tarte optimistena.
- Ekimen berritzaileak murriztu egin dira aurreko ekitaldiaren aldean, bai produktuen edo zerbitzuen berrikuntzetarako (urteko interes-tasa efektiboaren % 26,2) bai teknologiararen edo prozesuen berrikuntzetarako (urteko interes-tasa efektiboaren % 23,8). Gehien handitu den tarte inpaktu handiko ekimen berritzaileena da (mundu-mailako

helmena duten berrikuntzak), bai produktu-zerbitzuetan (urteko interes-tasa efektiboaren % 4,8), bai prozesu eta teknologietan (urteko interes-tasa efektiboaren % 2,9).

- Euskal ekintzailetzaren nazioarteko orientazioak bere jarduera berreskuratu du (esportatzen duen urteko interes-tasa efektiboaren % 24,7). Gehien hazi den tarte negozioena da; horiek kanpoan egindako salmentek beren fakturazioaren % 26-75 artekoak baitira (urteko interes-tasa efektiboaren % 10).

## Digitalizazioa eta jarduera ekintzailearen jasangarritasuna EAEn

- Ekintzaileen kolektiboa enpresa finkatuak baino hein handiagoan digitalizatu da pandemiaren ondorioz; hala ere, euskal enpresaburuen % 50ek baino gehiagok dagoeneko planifikatu zuten digitalizatzeko prozesua COVID-19aren pandemia baino lehen.
- Plangintza eta prestutasun digital handiagoa dute emakumeak eta hezkuntza-maila handiagoa duen kolektiboak buru dituzten euskal enpresek. Ezagutzen intentsiboak diren zerbitzuen sektorea nabarmentzen da gainerakoan aurretik plangintza digitalean.
- Euskal ekintzaileen kolektiboa askoz ere prestuago agertzen da teknologia digitalak sustatzera etorkizun hurbilean (% 43), enpresa finkatuen lider diren pertsonen aldean (% 29), eta jarrera bereziki prestuagoa agertzen du prestakuntza handiena duen kolektiboak.
- EAEko ekintzaileen % 60k baino gehiagok konpromisoa agertzen du beren enpresek gizartean eta ingurumenean duen inpaktuarekin, errentagarritasunaren eta hazkundearen gainetik.
- Enpresa finkatuak bereziki sentikorrek dira ingurumen-jasangarritasunarekin, eta ia % 75ek argi dituzte beren negozioek gizartean duten inpaktuaren kontsiderazioak.
- Emakume ekintzaileek prestutasun handiagoa erakusten dute gizarteko eta ingurumeneko inpaktua lehenesteari bere proiektu eta enpresetan, euskal gizonek baino.

## EAEk ekiteko ingurunearen baldintzak

Edizio honetan, 36 aditu elkarrizketatu ziren ekintzailtza-jarduerari eragiten dion ingurunearen baldintzak baloratzeko. Pertsonen % 47,2 gizonak ziren, eta % 52,8 emakumeak. Gehienek graduondoko prestakuntza zuten (% 55,6) edo unibertsitateko gradua (%38,9). Halaber, 11 urteko esperientzia zuten batez beste ekintzailtza-ekin lotutako arloetan. Hauek dira horien balorazioetik atera daitezkeen emaitza nagusiak:

- 2021-2022an ingurunearen baldintzen batez bestekoa hobetu egin da 2020-2021ekoaren aldean. Bilakaera horrek erakusten du joesa argia dagoela indartzeko eta hedatzeko prozesuan dagoen ekintzailtza-ekosistema baten garapena aitortzeko, EAEk balioa sortzeko.
- EAEk ekintzailtzari ekarpen handiena egiten dioten baldintzak hauek dira, ordenaren arabera: gobernu-politikak; azpiegitura fi-

siko eta zerbitzuetarako sarbidea; gobernu-programak, eta azpiegitura profesional eta komertzialerako sarbidea.

- EAEko adituen balorazioen batezbestekoa oro har Espainiakoaren, Europar Batasunekoaren eta AEBetakoaren gainetik dago. EAE, gainera, 1. postuan dago, gainerako autonomia-erkidegoekin alderatuta.
- Adituek gehien aipatu zituzten EAEk ekiteko dauden laguntza nagusiak inguruneko baldintza hauen barruan sailka daitezke: gobernu-programak; I+G transferentzia; hezkuntza eta prestakuntza; lan-merkatuaren egoera; finantza-laguntza, eta gobernu-politikak.
- Adituek gehien aipatu zituzten EAEko ekintzailtza-jarduerarako gomendio nagusiak neurri orokor hauetan taldeka daitezke: ekintzailtza-gaitasuna indartzea; gizarte-eta kultura-arauak hobetzea; ekintzailtzako hezkuntza eta prestakuntza indartzea, eta enpresa berriei finantza-laguntza hobetzea.

## Executive Summary

### Perception of values and attitudes among the Basque population

According to the data compiled in this edition, the main perceptions of the adult population of their ability and their local context concerning entrepreneurship are as follows:

- Less than half the population in the Autonomous Community of the Basque Country (ACBC) consider that they have the knowledge and abilities needed to start a business. Those that do become entrepreneurs hold their knowledge in higher esteem. Men are more confident in their abilities than women.
- Once again, fear of failure is a significant barrier to entrepreneurship in the Basque Country. More than 6 in 10 people state fear of failure as a barrier to starting a business.
- While half of the entrepreneurs feel there exist business opportunities in the coming 6 months, only 3 in 10 of non-entrepreneurs

share their opinion. The number of women who feel positively about business opportunities in the future is significantly lower than the number of men. This applies to both entrepreneurs and non-entrepreneurs.

- Overall, between 4 and 5 in 10 entrepreneurs and non-entrepreneurs think it is easy to start a local business in the ACBC.
- Half of the entrepreneurs know someone who has started a business in the last two years. Of those people not currently involved in entrepreneurial activity, only 3 in 10 know someone who has started a business.

### Assessment of the main entrepreneurship indicators in the ACBC

Data on the various stages of entrepreneurial activity for the year 2021 are as follows:

- The total entrepreneurial activity (TEA) rate was 4.9%. This means 5 in 100 people aged 18 to 65 in the Basque population were involved in the core phase of entrepreneurial activity

(up to 3.5 years in existence). This is similar to pre-pandemic levels.

- The crisis brought by the pandemic in the previous year negatively impacted entrepreneurship. There were moderate decreases in the rate of early-stage entrepreneurship activity (0.3 points lower) and in the percentage of established business owners (0.6 points lower), and an increase in the number of people abandoning their business (0.8%).
- The number of potential entrepreneurs increased with respect to the previous year (1.6 points higher).
- For the first time in the ACBC, the percentage of women in early-stage entrepreneurial activity is higher than that of men (a difference of 0.5 points). This knocks men off the top spot and suggests that women are more confident about taking forward their business ideas.
- 1.8% of the population in the ACBC has sold, closed, or abandoned their business. The main reason is lack of profitability (23.4%), followed by personal or family reasons (16.8%). The coronavirus crisis is the third reason for business abandonment (14.2%).
- The real business closure figure was 1.3% of the population.
- The intrapreneurship rate increased by more than 400% with respect to the previous year. That is, from 0.4% to 2.1%.
- Nationally, the early-stage entrepreneurship activity rate in the ACBC (4.9%) sits slightly above the mid-point in the table comparing the autonomous communities.
- Internationally, the rate in the ACBC (4.9%) is similar to that in Italy (4.8%), Spain (5.5%), and Germany (6.9%). Further afield, Chile stands out with a TEA of 29.89%.

### Motivations and profile of the Basque entrepreneur

Below are some of the most significant aspects regarding the motivations and profile of the Basque entrepreneur identified over the last year:

- In the last two years, most early-stage entrepreneurs in the ACBC have been motivated

to start a business to earn a living, followed by a desire to make a difference in the world. A desire for high profits comes in third. This change in motivations may be due to the increase in unemployment caused by the pandemic.

- The profile of the Basque entrepreneur is very similar to that of previous years. The key features are:
  - More entrepreneurs are between 35 and 45 years old.
  - Most entrepreneurs are highly educated and have high earnings.
- In terms of gender, the data for this year shows, for the first time, that the TEA for women is slightly above than for men. This noteworthy result aligns with work on gender in the ACBC but must be considered in the atypical context in which it occurred. It should therefore be interpreted with caution and its development carefully monitored.
- In terms of education, both male and female entrepreneurs are highly educated and are motivated to start a business to earn a living and deal with the job scarcity.

### Funding for entrepreneurship in the ACBC

Funding data for this 2021-2022 edition reveal the following:

- Entrepreneurs have invested, on average, 20,000 euros in projects of up to 3.5 years' existence. This is an increase of almost 5,000 against the prior year.
- The start-up capital in projects led by men (30,000 euros) is practically double than for projects by female entrepreneurs (16,201 euros).
- The percentage of people who state having a high or very high level of financial knowledge is somewhat higher among female entrepreneurs than male.
- 78% of entrepreneurs have used their own savings, covering 3 of every 4 euros in their budget. The level of dependence on entrepreneurs' own funds has nonetheless reduced compared with the previous edition.
- The rate of access to bank loans is 22.6%.

Those who secure this funding cover 6 of every 10 euros in their budget. The said rate remains stable with respect to the previous year, as does the close relationship identified between the age of a project and access to this source of funds. Clearly, more mature projects are more successful in securing bank loans.

- One in four projects have relied on funding from family and friends, and 18.6% have received public subsidies. Both these options feature more strongly compared with the previous year.
- The informal investment rate remains relatively stable at 3.6% of the adult population in the ACBC. Professional investment seems to have become established in the ACBC (7.4% of the total), with the second biggest increase in recent years.

### Indicators of business quality in the ACBC

The most significant results in terms of the quality of the businesses set up by Basque entrepreneurs are as follows:

- Most entrepreneurial activity in the Basque Country is in the services sector. 60.7% of the TEA is focused primarily on non-knowledge-intensive services, following the trend of the last decade.
- This report shows a significant increase in activities related to advanced services (knowledge-intensive services), with a 4.6% increase over the previous year. The data point to gender-based differences in entrepreneurship in this area (21.7% of women compared with 34.8% of men).
- Employment in early-stage entrepreneurship is relatively low, with an average of 3.5 people employed by each project. Employment increases in more mature stages (52.2% of established businesses employ at least one person compared with 29.3% of new ventures).
- The current data shows a significant increase in newly-generated employment: 24.2% of those entrepreneurs with an early-sta-

ge business confirm having hired staff over the last year, compared with 3.7% in the year prior.

- Medium-term employment expectations have reduced with respect to previous years (51.7% hope to hire staff in the next 5 years), though this does not apply to all segments. The number of projects expecting to take on more than 20 people is particularly optimistic, with a 5.3% increase.
- The number of innovative initiatives has reduced from the year prior, both for product or service innovations (26.2% of the TEA) and technology or process innovations (23.8% of the TEA). The high-impact innovation segment (global level innovations) has seen the greatest increase in terms of both products and services (4.8% of the TEA) and processes and technology (2.9% of the TEA).
- Basque entrepreneurship with an international focus has recover the export activity (24.7% of the TEA comprises exporters). The greatest increase has been in businesses with international sales comprising between 26% and 75% of turnover (10% of the TEA).

### Digitalization and sustainability of Basque entrepreneurship

- More entrepreneurs than established businesses have gone digital following the COVID-19 pandemic, though we should note that more than 50% of Basque business owners had digitalization plans in place prior to then.
- There is a greater level of planning and willingness to go digital in Basque businesses led by women or people with a higher level of education. The knowledge-intensive services sector stands out when it comes to planning for digitalization.
- Basque entrepreneurs are much more willing to support digital technologies in the near future (43%) than people at the head of established businesses (29%). Individuals with a higher level of education are particularly willing.
- More than 60% of Basque entrepreneurs pla-

ce the social and environmental impact of their business above profitability and growth.

- Established businesses are particularly aware of environmental sustainability, and almost 75% have a clear interest in the social impact of their business.
- Female Basque entrepreneurs are more likely to prioritize the social and environmental impacts of their projects and businesses than their male counterparts.

### Entrepreneurship context in the ACBC

We interviewed 36 experts to assess the local factors affecting entrepreneurial activity. 47.2% of said experts were men, and 52.8% were women. Most were educated at post-graduate (55.6%) or degree (38.9%) level. They had an average of 11 years of experience in areas linked to entrepreneurship. Below are the main results from the interviews:

- In general, the local conditions for entrepreneurship in the year 2021-2022 improved relative to previous years. This indicates the consolidation of the entrepreneurial ecosystem in ACBC and its further expansion. Thus, generating value and prosperity for the region.
- The most favourable conditions for entrepreneurship in the ACBC are (in order): government policies; access to physical and service infrastructure; government programmes; and access to professional and commercial infrastructure.
- On average, the experts rated the ACBC above Spain and above the EU and US averages. In addition, the ACBC leads the other autonomous communities.
- The main sources of existing support for entrepreneurship in the ACBC, according to the experts, can be classified according to the following factors: government programmes; R&D transfer; education and training; state of the job market; financial support; and government policies.
- The experts' primary recommendations for supporting entrepreneurship in the ACBC can be grouped into the following overarching measures: strengthen entrepreneurial capacity; improve social and cultural norms; strengthen entrepreneurial education and training; and improve financial support for new businesses.





# PARTE 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. Perfil de iniciativas emprendedoras o indicios de calidad: sector de actividad, tamaño y expectativas de empleo futuro, nivel de innovación y orientación internacional.
4. Para finalizar, se presenta un glosario conceptual y un anexo metodológico.

# 1. El fenómeno emprendedor en el País Vasco

En un contexto económico tan volátil como el actual, se hace más necesario que nunca, un exhaustivo análisis y seguimiento de las percepciones y actitudes que se adoptan las personas ante el fenómeno emprendedor.

## 1.1. Percepciones de la población adulta vasca sobre competencias y contexto para emprender

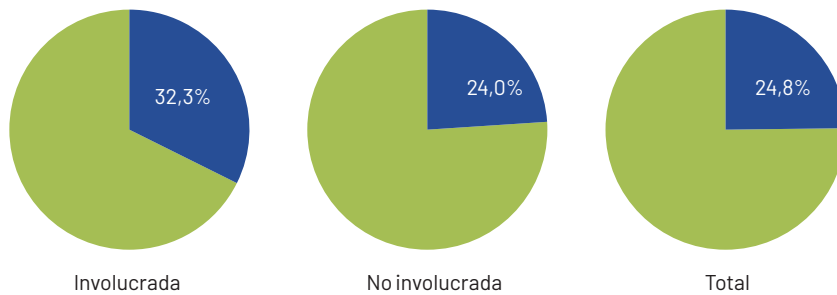
Analizamos a continuación, por un lado, las percepciones que cada uno de los encuestados tiene sobre sí mismo, para continuar con un análisis sobre las percepciones que éstos tienen sobre su entorno exterior más próximo.

### 1.1.1. Percepciones sobre competencias emprendedoras propias

En términos generales, de acuerdo con el Gráfico 1.1.1, si bien casi la mitad (46%) de la población adulta vasca revela tener conocimiento, habilidades y experiencia para emprender, esta capacidad no garantiza suficiente confianza para emprender, ya que poco más de 6 de cada 10 personas (61,5%) manifiestan que el temor al fracaso supone una barrera para poner en marcha un negocio.

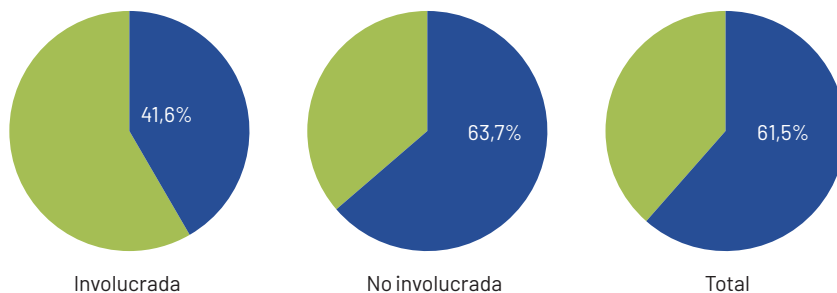
#### Tiene conocimiento, habilidades y experiencia, pero no emprendería por miedo al fracaso

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



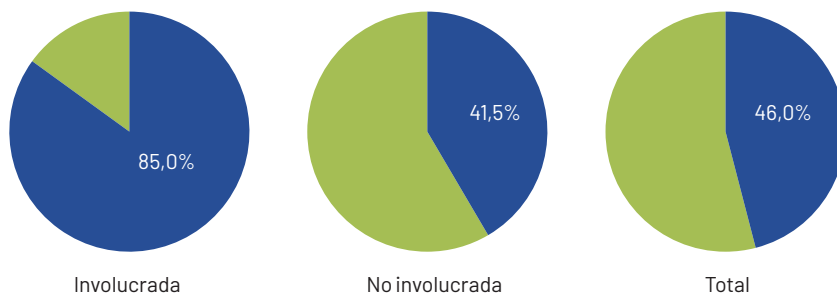
#### No pondría en marcha un negocio por miedo a que pudiese fracasar

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo

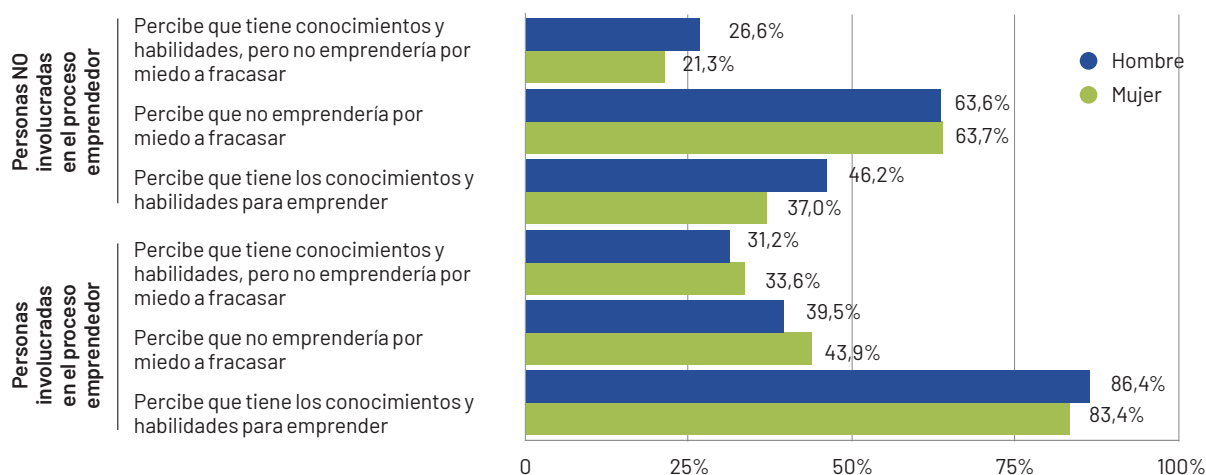


#### Tiene el conocimiento, las habilidades y la experiencia para iniciar un nuevo negocio

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



**Gráfico 1.1.1.** Percepciones sobre competencias propias para emprender. Distinción entre población involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor y población total de 18-64 años en el 2021.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.1.2.** Percepciones sobre competencias propias para emprender desde la perspectiva de género y en función de la involucración en el proceso emprendedor, 2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

Tal y como se puede observar a la hora de distinguir entre los colectivos involucrados en procesos de emprendimiento y los que no lo están, las diferencias entre los colectivos involucrados en procesos de emprendimiento y los que no lo están son notorias. Los primeros duplican la percepción de tener el conocimiento necesario (85% frente a un 41,5%) y tienen además un menor temor al fracaso (41,6% frente al 63,7%). Resumiendo, 8 de cada 10 personas del colectivo involucrado en algún proceso emprendedor frente a 4 de cada 10 de las no involucradas percibe que tiene los conocimientos necesarios para emprender. Por otro lado, 4 de cada 10 personas involucradas en procesos de emprendimiento, frente a 6 de cada 10 que no lo están, no emprendería por miedo a fracasar (véase el Gráfico 1.1.1).

Podemos deducir, por tanto, que las personas implicadas en el lanzamiento de una actividad empresarial perciben que están en su mayoría mejor preparadas para acometer esta aventura y demuestran en menor medida el temor a fracasar en comparación con quienes no han lanzado un negocio.

Conviene puntualizar, así mismo, que el porcentaje de personas que, aun teniendo el conocimiento necesario, no emprendería por miedo a fracasar, es de un 8% mayor en el colectivo de emprendedores que en el de no emprendedores (32,3% frente al 24,0%), seguramente debido a

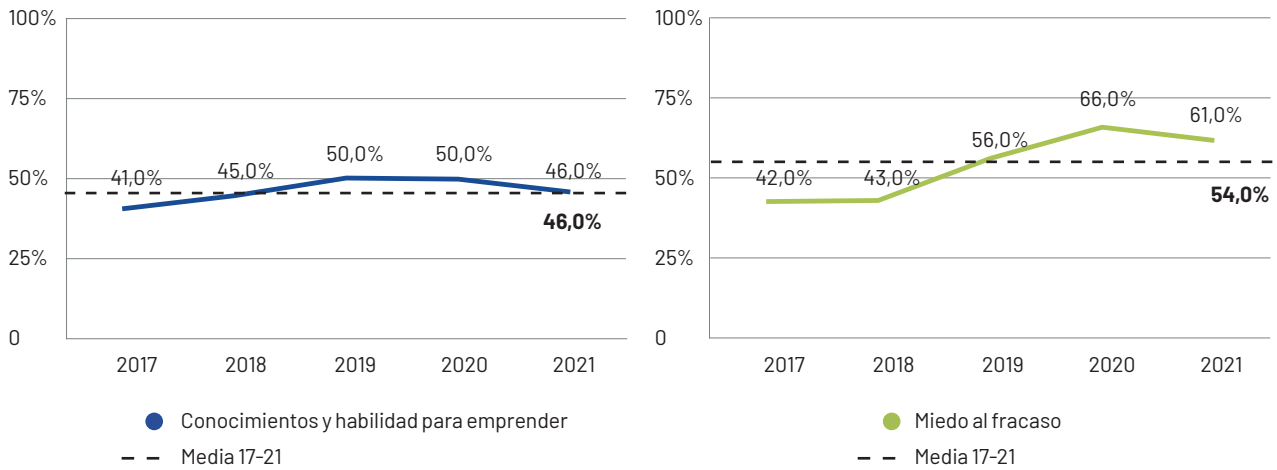
una aproximación más cercana a la realidad emprendedora (véase el Gráfico 1.1.1).

A nivel de género no existen diferencias significativas, salvo en la percepción de tener los conocimientos y habilidades necesarios para emprender en el colectivo no emprendedor (véase el Gráfico 1.1.2). El 46,2 % de los hombres, frente a un 37% de las mujeres, que no están inmersas en procesos emprendedores, tienen la percepción de tener las competencias necesarias para emprender, resultando en un 9,2% la diferencia entre ambos géneros.

Desde una perspectiva temporal, vemos que a pesar de que la percepción de tener los conocimientos y habilidades necesarios para emprender mejora de 2017 a 2021 (5% de incremento), el miedo al fracaso ha crecido mucho más. En 2021 este indicador se situó en un 20% por encima del dato obtenido en 2017 (véase el Gráfico 1.1.3).

### 1.1.2. Percepciones sobre el contexto cercano para emprender

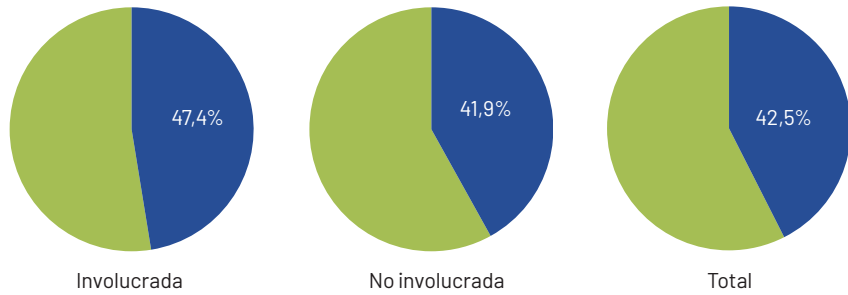
De manera general, 3 de cada 10 personas perciben oportunidades para emprender durante los próximos 6 meses y son aproximadamente 4 de cada 10 personas las que opinan que iniciar un negocio en nuestro entorno local es fácil y conocen a alguien que haya iniciado un negocio recientemente (véase el Gráfico 1.1.4).



**Gráfico 1.1.3.** Evolución de las percepciones sobre competencias propias para emprender, 2017-2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2017-2021).

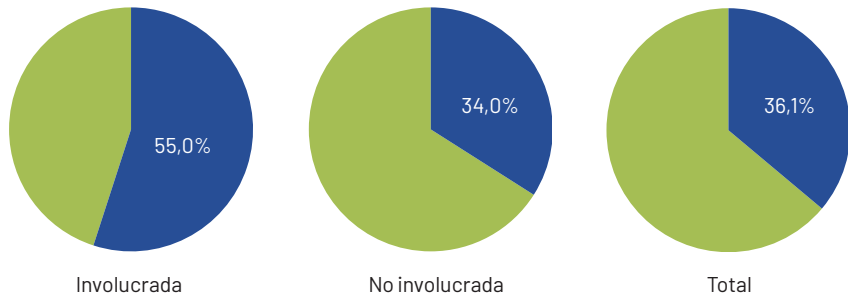
**En el contexto cercano, es fácil iniciar un negocio**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



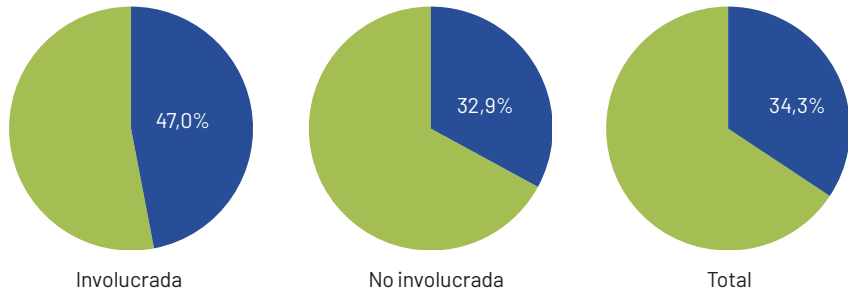
**En el contexto cercano, conoce a alguien que ha iniciado un negocio en los últimos 2 años**

- Conoce al menos una persona



**En el contexto cercano, hay oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



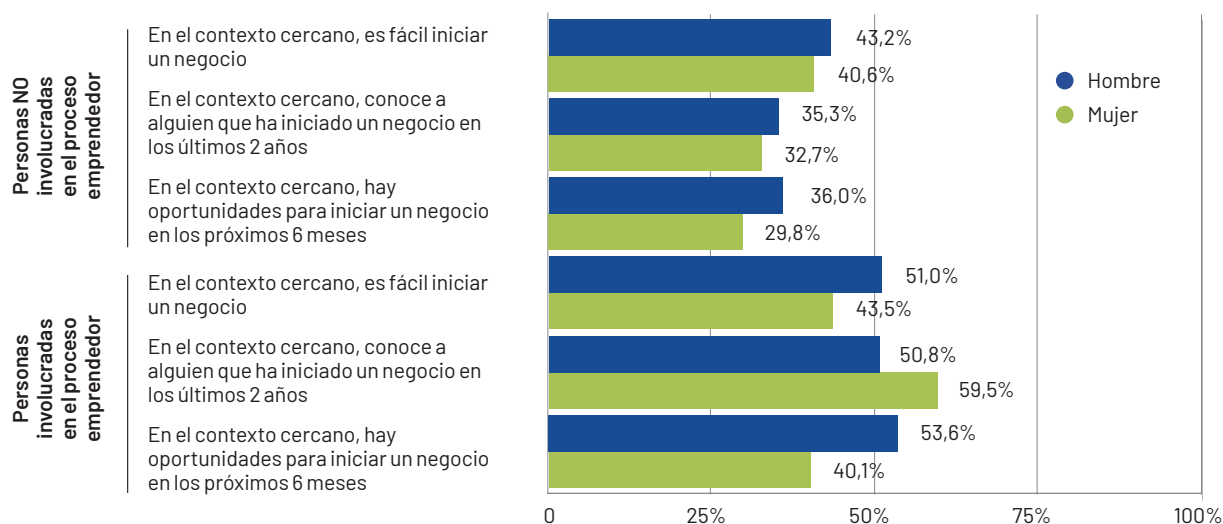
**Gráfico 1.1.4.** Percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano. Distinción entre población involucrada y NO involucrada en alguna etapa del proceso emprendedor y población total de 18-64 años en el 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

No se observan grandes diferencias entre la población emprendedora y no emprendedora más que en el hecho de que la primera está más familiarizada con otras personas que han emprendido en los últimos años.

Cabe destacar que, como muestra el Gráfico 1.1.5, las mujeres emprendedoras consideran en menor medida que los hombres que el entorno sea favorable para emprender y que haya oportu-

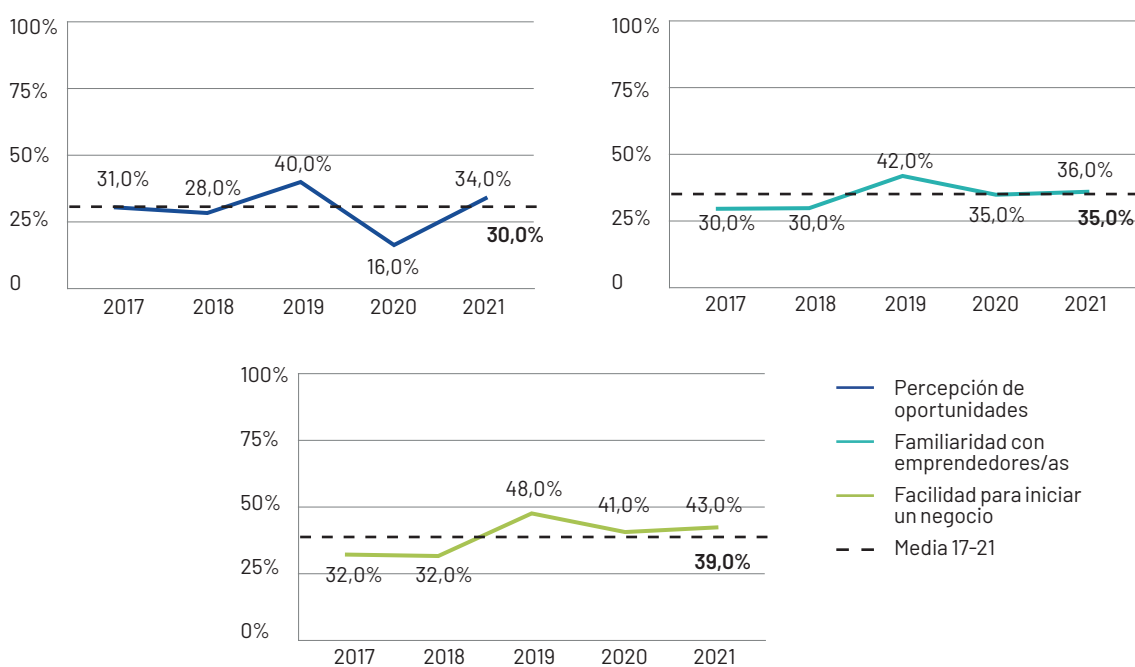
nidades para lanzar un negocio en los próximos 6 meses. En cambio, proporcionalmente, son más las mujeres que manifiestan conocer a otras personas emprendedoras.

Si consideramos la evolución reciente de la percepción de oportunidades, se puede observar una notable mejoría después del impacto inicial de la COVID-19, recuperando así la percepción media de años anteriores a la crisis (véase el Gráfico 1.1.6).



**Gráfico 1.1.5.** Percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano desde la perspectiva de género y en función de la involucración en el proceso emprendedor, 2021.

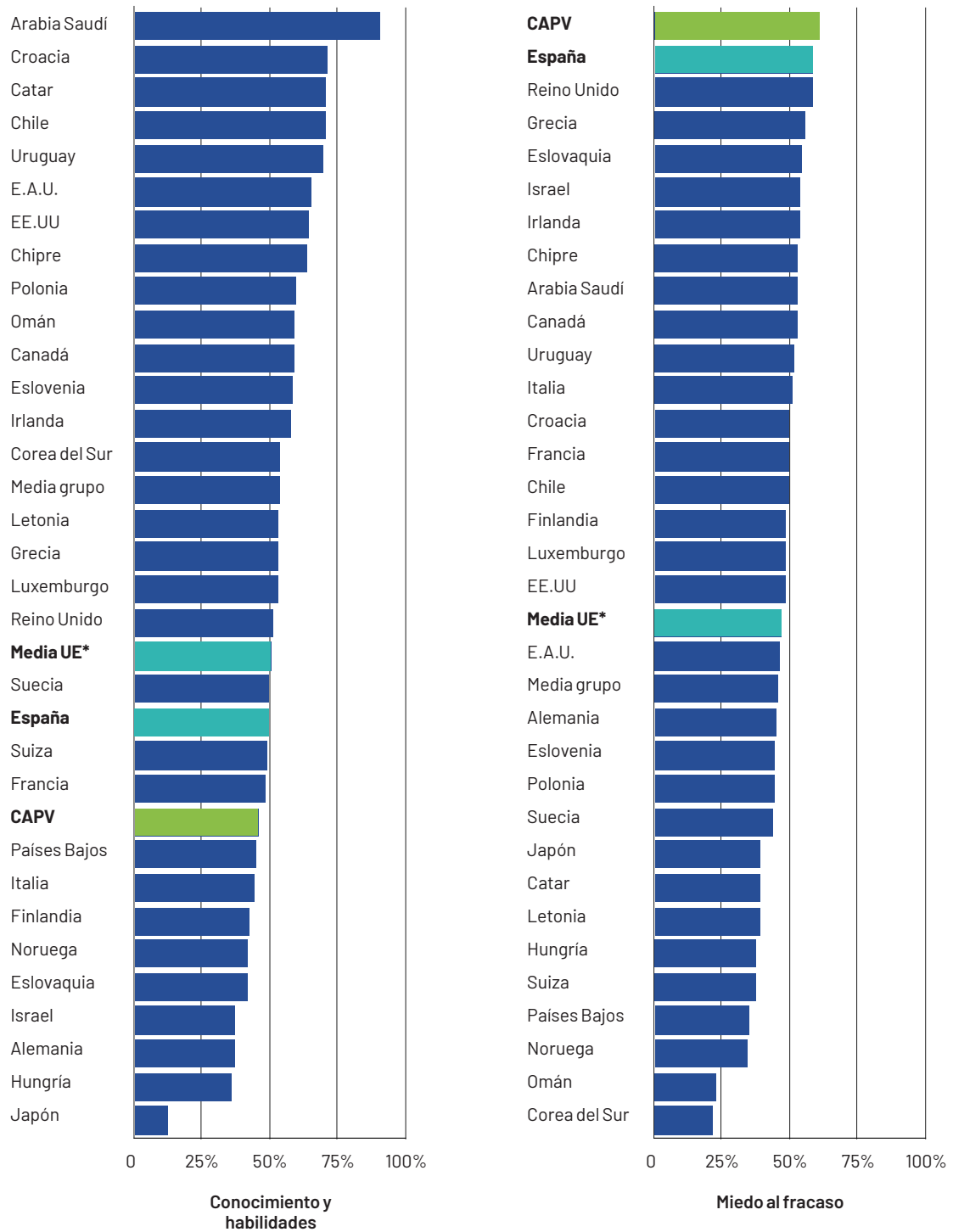
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.1.6.** Evolución de las percepciones sobre situación para emprender en el contexto cercano, 2017-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

Percepciones sobre competencias propias

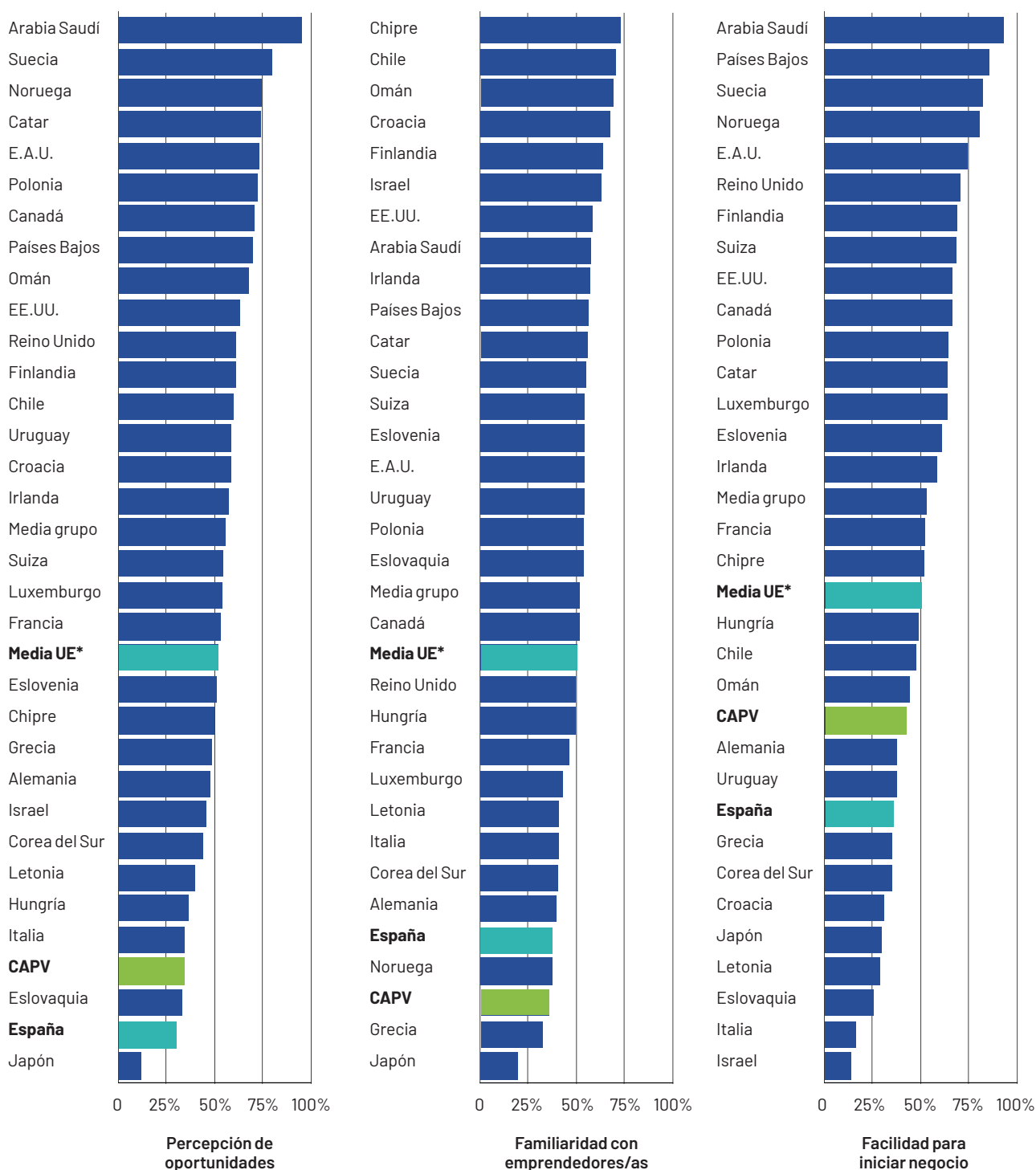


**Gráfico 1.1.7.** Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2021. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



Percepciones sobre el contexto cercano



**Gráfico 1.1.7(cont.).** Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras economías de ingresos altos, 2021. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM(APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.1.8.** Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2021  
**Fuente:** GEM (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

Percepciones sobre el contexto cercano

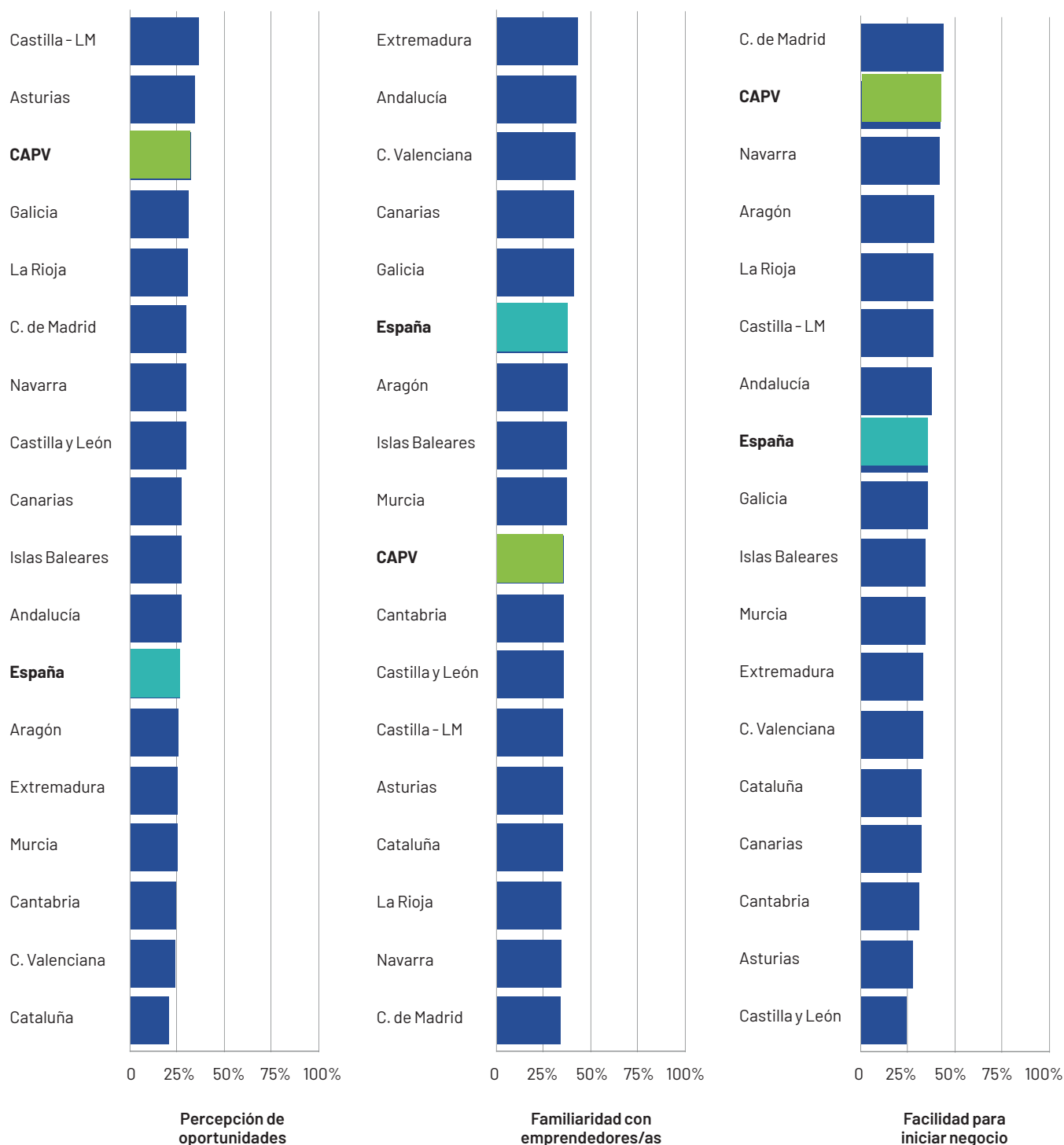


Gráfico 1.1.8 (cont.). Percepción de la población vasca sobre competencias propias y situación del contexto cercano en comparación con la de otras comunidades autónomas españolas, 2021  
 Fuente: GEM (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

En concreto, casi 6 de cada 10 personas no conocen a otra que haya lanzado su negocio en los dos últimos años, lo que viene a sugerir que, en general, la población no está familiarizada con otras personas emprendedoras alrededor, o no se han fijado en ellas (seguramente porque es un asunto que carece de importancia para ellos).

Cabe destacar que, a pesar de la pandemia, la percepción sobre la facilidad para iniciar negocios no ha cambiado mucho en los últimos años. Aproximadamente 4 de cada 10 personas está de acuerdo con que es fácil iniciar un negocio en nuestro territorio.

### **1.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones de los valores, actitudes y cultura para emprender en la CAPV**

Para finalizar, mostramos la comparativa internacional y autonómica sobre los indicadores analizados. La principal fortaleza del proyecto GEM radica en que permite realizar análisis comparados de la CAPV con las regiones españolas y resto de los países participantes en el proyecto a nivel internacional. Dado que las condiciones que determinan la competitividad de una economía dependen de su grado de desarrollo, a la hora de comparar territorios es necesario hacerlo con otros territorios de similares características. Tomando como referencia el criterio de clasificación según el nivel de renta del Banco Mundial<sup>6</sup>, España –y por ende sus comunidades autónomas– se sitúa dentro de la categoría de altos ingresos, de manera que las comparaciones de este apartado se hacen con respecto a otros países de la misma categoría.

#### **1.1.3.1. Benchmarking internacional**

El Gráfico 1.1.7 nos muestra la comparativa de

los principales indicadores de percepción de la población vasca sobre competencias propias y sobre la situación del contexto cercano, en comparación con la de otras economías de ingresos altos en 2021.

En cuanto a la percepción de tener los conocimientos y las habilidades para emprender, la CAPV se sitúa algo por debajo de la media de España. Ambos se sitúan por debajo de la media europea y muy por debajo de la correspondiente al grupo de altos ingresos. El país que encabeza el ranking es Arabia.

En relación con la otra competencia propia, la del miedo al fracaso, los datos indican que la CAPV encabeza el ranking, un año más, en el entorno internacional, mostrando un nivel muy parecido al de España.

Respecto a las percepciones externas del entorno más cercano, los datos indican que la población de la CAPV no observa buenas oportunidades para emprender durante los próximos 6 meses. Su media es muy inferior a la media europea, que a su vez es inferior a la media de los países pertenecientes al grupo de países de altos ingresos.

Por otro lado, se sitúa además a la cola en el indicador de conocer a emprendedores, solo superado por Grecia y Japón, y mostrando un nivel muy parecido a la media de España.

En lo relativo a la facilidad de iniciar un negocio, la CAPV a pesar de estar mejor situado que a nivel de España, se sitúa por debajo de las medias europea y de grupo, que vuelve a estar liderada por Arabia.

En resumidas cuentas, los datos obtenidos podrían suponer unas implicaciones muy negativas relacionadas con la actividad emprendedora.

<sup>6</sup> Siguiendo los criterios del Banco Mundial a julio de 2020, en el Proyecto GEM se considera como economías de ingresos bajos a aquellas con una renta nacional bruta per cápita de 4.045 dólares o menos, como economías de ingresos medios a aquellas con una renta per cápita de entre 4.046 dólares y 12.535 dólares, y como economías de ingresos altos a aquellas con una renta per cápita de 12.535 dólares o más. Para más información, visitar el sitio web: <https://blogs.worldbank.org/pendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021>

### 1.1.3.2. Benchmarking autonómico

Tal y como podemos ver en el Gráfico 1.1.8 y en relación con la percepción sobre competencias propias, los habitantes de la CAPV perciben que tienen menos conocimientos y habilidades para emprender que el resto de los habitantes de otras comunidades autónomas, situándose solo por delante de Asturias. Muestran además unos elevados niveles de miedo al fracaso, solo superados por Castilla La Mancha y Asturias.

Respecto a las percepciones sobre el entorno externo más próximo, vemos que, aunque el dato de percepción de oportunidades de la CAPV no es bueno en comparación a la media europea, sí que lo es si lo comparamos con el resto de las comunidades autónomas de España, ya que es solo superado por la Comunidad de Madrid. Al igual, solo la población madrileña supera a la vasca en cuanto a la percepción de que es fácil iniciar un negocio en un entorno próximo. Por el contrario, vemos que los vascos aún se encuentran por debajo de la media española en cuanto a conocimiento de emprendedores.

## 1.2. Resultados de la actividad emprendedora

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

1. Los principales indicadores del proceso emprendedor, definidos en la sección de conceptualización de la introducción de este informe:
  - 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

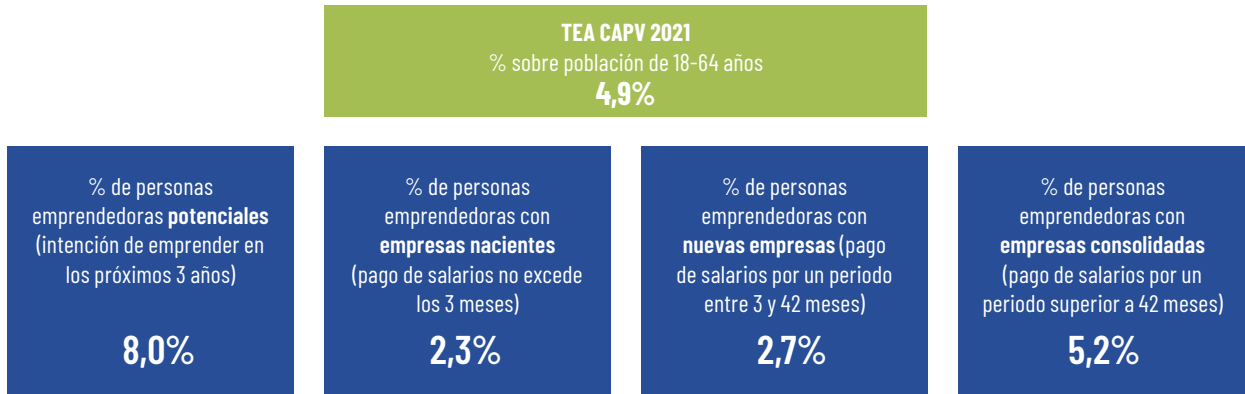
cálculo se realiza sumando los porcentajes de población adulta (entre 18 y 65 años) en cada país/región implicada tanto en la puesta en marcha de empresas nacientes (que no han pagado salarios por más de tres meses), como de empresas nuevas (que han pagado salarios por un periodo que oscila entre los 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 2020-julio 2021).
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.

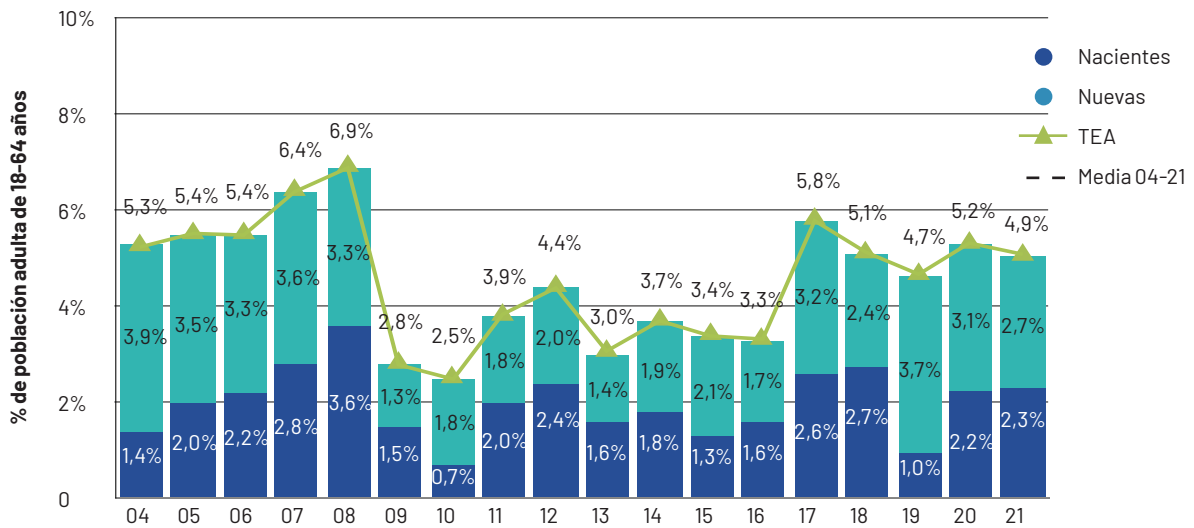
### 1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

#### 1.2.1.1. Resultados de la actividad emprendedora

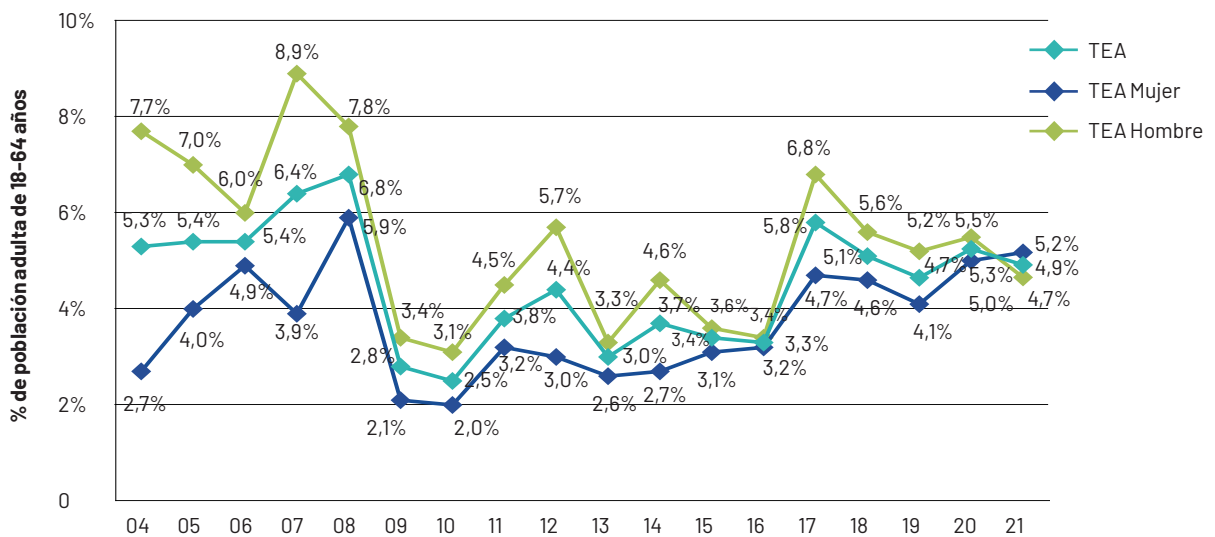
La tasa de actividad emprendedora (TEA) durante el año 2021 fue de un 4,9%. Esto se traduce en que, durante el año 2021, el 4,9% de la población vasca de entre 18 y 65 años estuvo involucrada



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



**Gráfico 1.2.2.** Evolución de la actividad emprendedora, TEA. CAPV 2004-2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



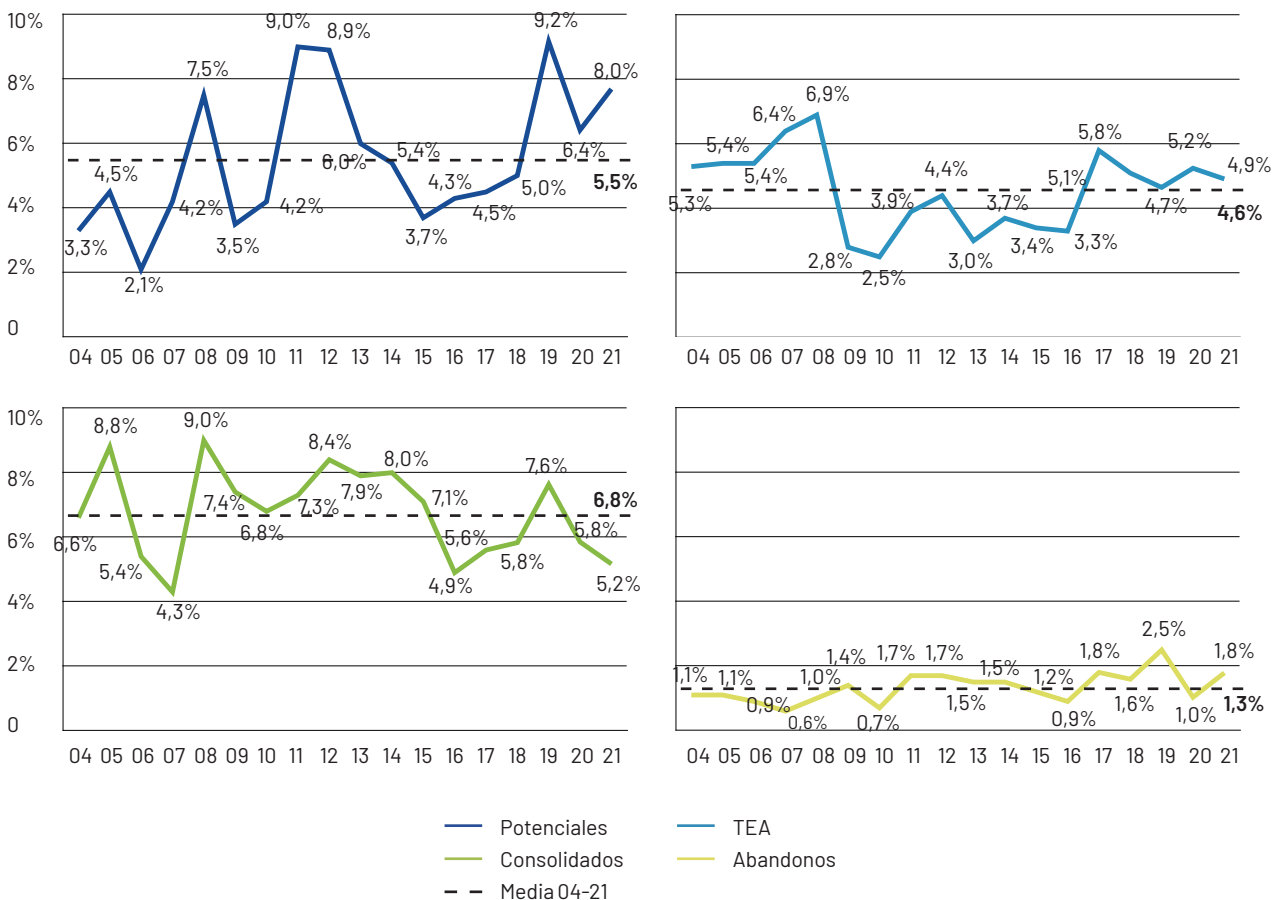
**Gráfico 1.2.3.** Evolución de la distribución por género según la tasa de actividad emprendedora. TEA, CAPV 2004-2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

en actividades emprendedoras en la fase central del proceso (de hasta 3,5 años de vida). Este dato disminuye en 0,3 puntos respecto al año 2020, mostrando un resultado similar al momento pre-pandemia. El porcentaje de personas emprendedoras potenciales ha crecido 1,6 puntos (8,0%), mientras que el porcentaje de personas emprendedoras con empresas consolidadas ha disminuido 0,6 puntos (5,2%), (véase el Gráfico 1.2.1).



El Gráfico 1.2.2 muestra la evolución de la actividad emprendedora, manifestando que la ligera reducción de la TEA con respecto al año anterior es debida a la disminución de la ratio de nuevas empresas (aquellas con pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses). El porcentaje de personas involucradas en nuevas empresas ha pasado de un 3,1% en 2020 a un 2,7% en 2021. Parece ser que el desenlace de la crisis sanitaria dificulta el desarrollo de las empresas nacientes vascas.

Destaca de manera positiva que, por primera vez en la historia de la CAPV, la tasa de actividad emprendedora femenina supera a la TEA masculina. Este dato representa el liderazgo actual de la mujer vasca involucrada en actividades emprendedoras (5,2%) frente al 4,7% de TEA masculina (véase el Gráfico 1.2.3).

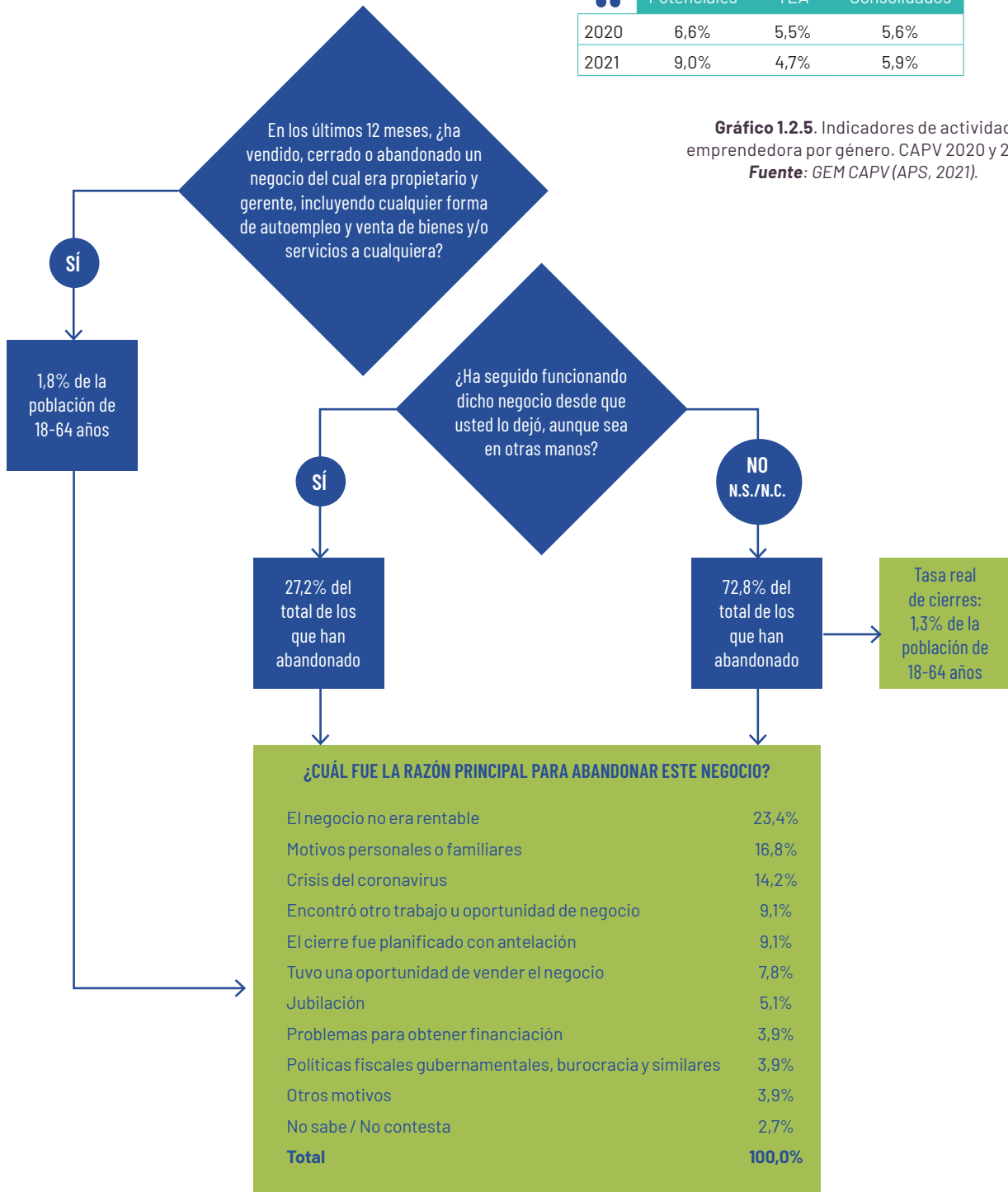
La recuperación económica durante 2021 tras la crisis sanitaria parece que fue menos intensa de lo esperada, atenuando los niveles emprendedores. Así lo muestra la evolución de los indicadores del proceso emprendedor, donde se observa una reducción de la TEA de 0,3 puntos, una reducción del porcentaje de personas con empresas consolidadas de un 0,6% y un aumento del porcentaje de personas involucradas en el abandono de una actividad empresarial de un 0,8% con respecto al año 2020. En contrapartida, el porcentaje de personas que manifestaron su intención



**Gráfico 1.2.4.** Evolución de la dinámica empresarial mediante los distintos indicadores del proceso emprendedor. CAPV 2004-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

	Potenciales	TEA	Consolidados
	2020: 6,2%	2020: 5,0%	2020: 6,1%
	2021: 6,9%	2021: 5,2%	2021: 4,5%
	Potenciales	TEA	Consolidados
	2020: 6,6%	2020: 5,5%	2020: 5,6%
	2021: 9,0%	2021: 4,7%	2021: 5,9%

**Gráfico 1.2.5.** Indicadores de actividad emprendedora por género. CAPV 2020 y 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.6.** Abandono empresarial y motivo de abandono. CAPV 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



de emprender en los próximos 3 años aumentó en 1,6 puntos (véase el Gráfico 1.2.4).

Cabe destacar, que las mujeres emprendedoras en fase inicial se sitúan por primera vez por delante del porcentaje de hombres TEA, con 0,5 puntos de diferencia. Este hecho rompe con el hasta ahora liderazgo del hombre en la etapa central del proceso emprendedor, poniendo de manifiesto el esfuerzo de las mujeres por materializar sus ideas emprendedoras.

El porcentaje de mujeres con intención de emprender en los próximos tres años aumenta ligeramente con respecto al año 2020, mientras que el porcentaje de hombres emprendedores potenciales aumenta considerablemente respecto al año anterior.

Pese a que en el año 2020 el porcentaje de mujeres que lideraban empresas consolidadas (6,1%) superó al del hombre (5,6%) en un hito histórico, durante el año 2021 el porcentaje de mujeres con empresas consolidadas disminuyó un 1,6% (véase el Gráfico 1.2.5).

Durante el año 2021, el 1,8% de la población de la CAPV ha vendido, cerrado o abandonado un negocio. De este dato, el 27,2% afirma que su negocio siguió funcionando en otras manos, por lo que la tasa real de cierre del año 2021 fue de un

1,3%. El principal motivo de venta o cese del negocio es la falta de rentabilidad (23,4%). Los motivos personales o familiares (16,8%) suponen la segunda causa de abandono, mientras que la crisis del coronavirus se mantiene con fuerza como tercera razón de abandono empresarial (14,2%), (véase el Gráfico 1.2.6).

En el año 2020 la CAPV y la media española alcanzaron la misma tasa de actividad emprendedora (5,2%). Pero en el Gráfico 1.2.7 podemos ver cómo tras la pandemia el TEA responde de manera contraria en la CAPV y en España. Mientras que el TEA en la CAPV disminuye en 2021 un 0,3%, la media española registra un aumento del mismo porcentaje.

En resumen, durante el año 2021 se aprecia cómo la crisis sanitaria provocada por la pandemia del año anterior ha afectado de forma negativa a la actividad emprendedora, mostrando moderados descensos en la tasa de emprendimiento inicial y en el porcentaje de propietarios/as de empresas consolidadas, así como el aumento del número de personas involucradas en el abandono de su negocio. Cabe destacar, como dato positivo, que se registra un aumento con respecto al año anterior de las personas emprendedoras potenciales. Y además, por primera vez, el porcentaje de mujeres implicadas en una actividad emprendedora en fase inicial supera al % correspondiente al de

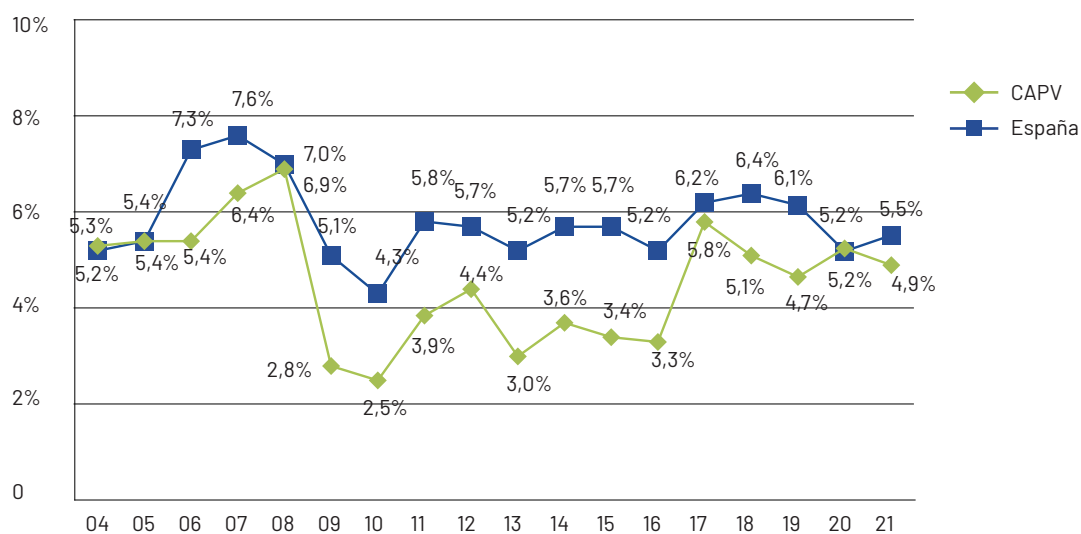
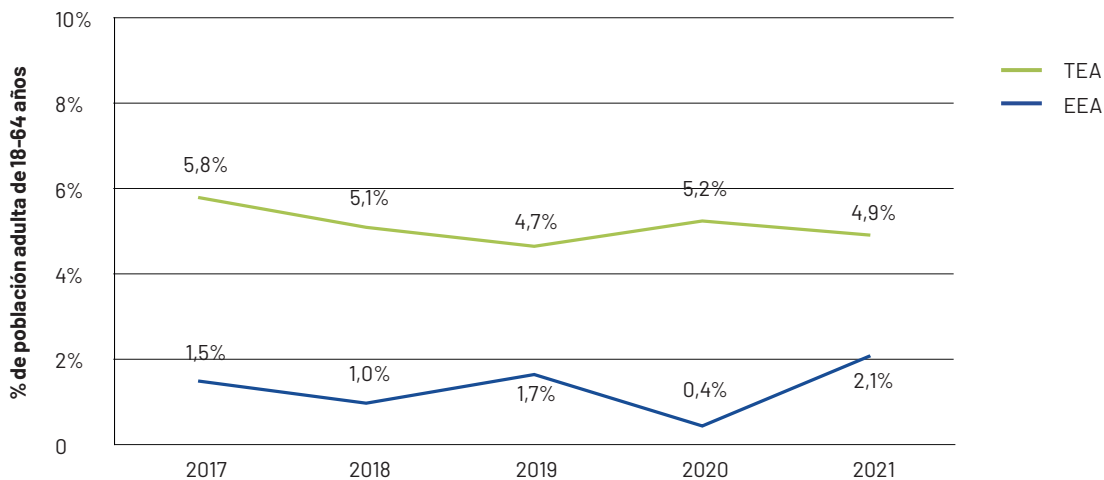


Gráfico 1.2.7. Evolución del índice de actividad emprendedora. TEA, CAPV-España, 2004-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.8.** Evolución en el porcentaje de la población española de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y la que ha emprendido en el interior de organizaciones existentes (EEA) en la CAPV, 2014-2021.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

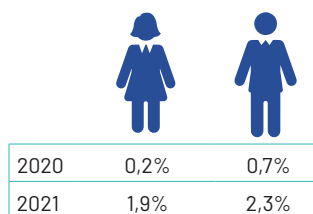
los hombres, lo que nos anima a hacer un seguimiento de este indicador.

### 1.2.1.2. Resultados de la actividad intraemprendedora

La actividad emprendedora también puede llevarse a cabo desde organizaciones existentes a partir de la puesta en marcha de estrategias de rejuvenecimiento, diversificación de 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<sup>7</sup>. 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 la tasa de empleados emprendedores (EEA)<sup>8</sup>.

Continuando con la relación antagónica de los últimos años entre la actividad emprendedora y el intraemprendimiento, en 2021 el intraemprendimiento aumentó notablemente con respecto al año anterior, pasando de un 0,4% a un 2,1%. De modo que un 2,1% de la población afirma haber llevado a cabo alguna actividad emprendedora como empleados de otras organizaciones existentes (véase el Gráfico 1.2.8).

Cuando hablamos de actividad emprendedora entre los empleados de otras organizaciones, tanto en 2021 como en 2022 el intraemprendimiento masculino supera al femenino (véase el Gráfico 1.2.9).

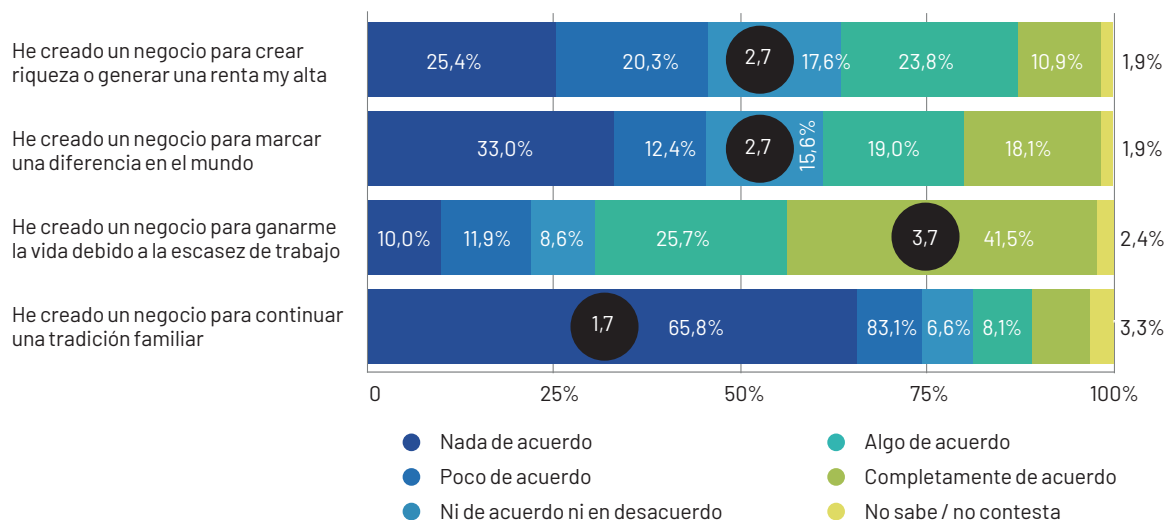


**Gráfico 1.2.9.** Actividad emprendedora de los empleados por género. CAPV 2020 y 2021.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

7 Para mayor detalle, revisar los trabajos 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.



**Gráfico 1.2.10.** Motivos para emprender. TEA, CAPV 2021. **Nota:** En círculos se muestra la puntuación media en escala Likert del 1 al 5 que recibió cada motivación para emprender. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

### 1.2.2. Motivación para emprender

La crisis sanitaria y la crisis de escasez de materias primas han influido considerablemente en el cambio de la motivación de los emprendedores en la CAPV. El incremento de la tasa de desempleo y una elevada desestructuración social han convertido el emprendimiento en una opción laboral más.

En los años 2020 y 2021, el principal motivo para emprender durante la en fase inicial (TEA) ha sido la necesidad de ganarse la vida como consecuencia de la escasez de trabajo, quedando en un segundo lugar la motivación por crear un negocio como una nueva oportunidad para marcar una diferencia en el mundo y la motivación por crear riqueza o una renta muy alta (véase el Gráfico 1.2.10).

En general, las personas emprendedoras con negocios nacientes (con un recorrido empresarial de hasta 3 meses) muestran mayor motivación de carácter ambicioso para emprender que aquellas que tienen negocios nuevos (con un recorrido empresarial entre 3 y 42 meses). Por lo que la actuación emprendedora de quienes están lanzando negocios nacientes está impulsada por motivaciones de carácter ambicioso en mayor medida que quienes tienen negocios nuevos

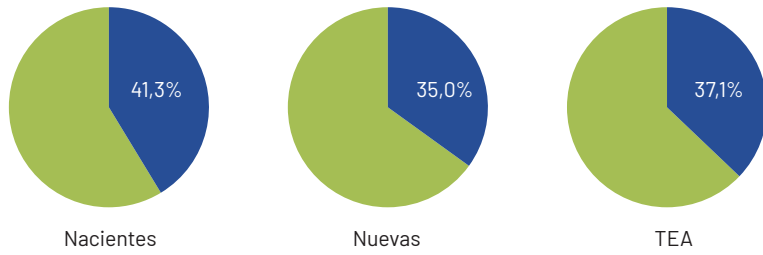
(véase el Gráfico 1.2.11). Por ejemplo, a un 41,3% de las personas emprendedoras nacientes les impulsó la motivación de marcar una diferencia en el mundo (frente al 35% en el caso de quienes tienen negocios nuevos); a un 40,4%, la motivación de crear riqueza o generar una renta muy alta (frente al 31,5% en el caso de quienes tienen negocios nuevos); y a un 17,6%, la motivación de continuar una tradición familiar (frente al 15,3% en el caso de quienes tienen negocios nuevos).

Por el contrario, aunque es el principal motivo para emprender de la mayoría, la necesidad que surge por la falta de opciones como, por ejemplo, ganarse la vida debido a la escasez de trabajo, es un factor menos determinante para emprender entre quienes están en fase naciente (62,9%) que entre quienes están en fase consolidada (70,2%). Estas diferencias invitan a intuir que las personas emprendedoras que se encuentran en fase naciente son más ambiciosas que las que están en fase nueva.

Cabe destacar que, el porcentaje de la población emprendedora en fase inicial que está algo de acuerdo o completamente de acuerdo con que el motivo para crear un negocio fue ganarse la vida, no ha sufrido grandes variaciones entre los años 2020 y 2021 (véase el Gráfico 1.2.12). En ambos

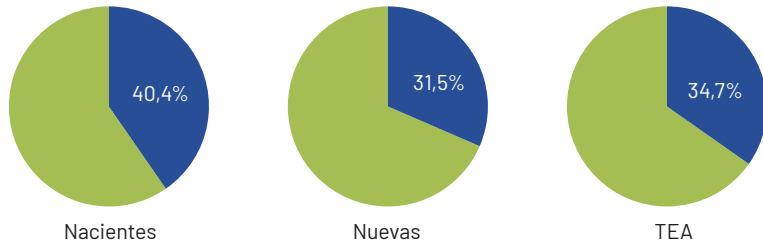
**MOTIVO 1**  
**Marcar una diferencia en el mundo**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



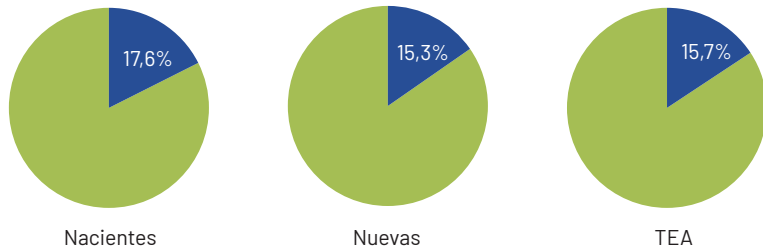
**MOTIVO 2**  
**Crear riqueza o generar una renta muy alta**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



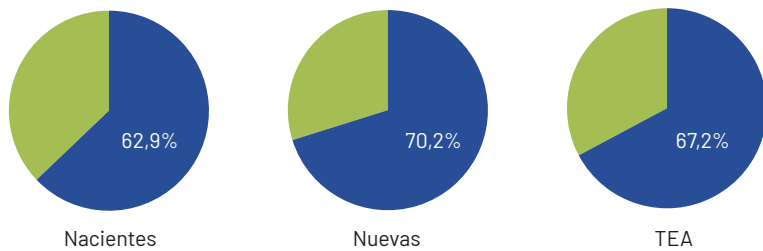
**MOTIVO 3**  
**Continuar una tradición familiar**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo

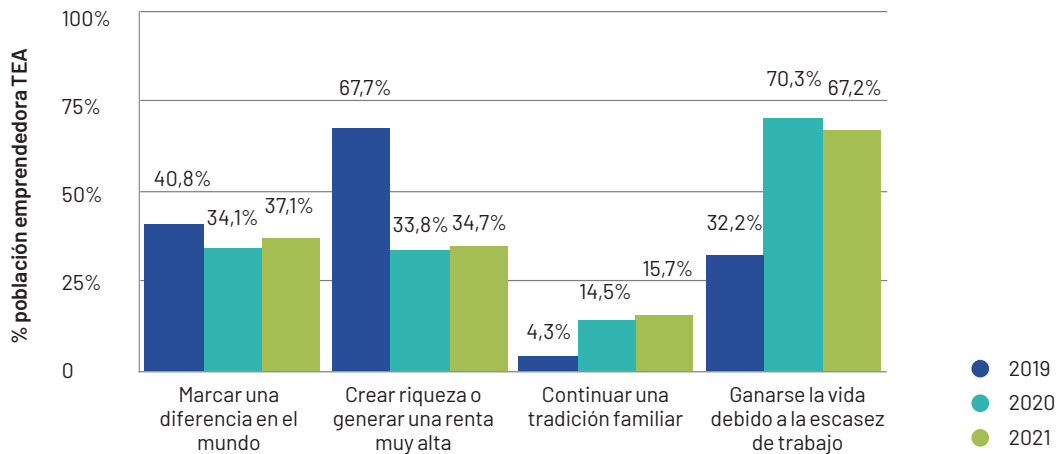


**MOTIVO 4**  
**Ganarse la vida debido a la escasez de trabajo**

- Algo de acuerdo o completamente de acuerdo



**Gráfico 1.2.11.** Porcentaje del TEA que afirma estar algo de acuerdo o completamente de acuerdo con cada uno de los motivos para emprender. Distinción entre iniciativas nacientes, nuevas y TEA, CAPV 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.12.** Motivaciones para emprender. Porcentaje de TEA, CAPV 2019-2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

	CAPV	España
Marcar una diferencia en el mundo	37,8%	43,2%
Crear riqueza o generar una renta muy alta	35,4%	38,0%
Continuar una tradición familiar	16,3%	19,7%
Ganarse la vida por la escasez de trabajo	68,8%	72,3%

**Gráfico 1.2.13.** Motivaciones para emprender. CAPV y España 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, 2021).

años, alrededor del 70% de los emprendedores afirman que crearon un negocio por dicho motivo. Sin embargo, el porcentaje de emprendedores que emprenden por este motivo se ha duplicado desde el año 2019 (32%).

Por el contrario, poniendo el foco en la motivación principal para emprender del año 2019, la motivación de emprender por crear riqueza o generar una renta muy alta, disminuyó a la mitad en el año 2020, y respecto al 2021, no ha tenido grandes variaciones, situándose en un 35%.

Por otra parte, cabe destacar que la motivación del 16% de los emprendedores es continuar la tradición familiar de emprendimiento como opción laboral. Esta motivación, se ha llegado casi a cuadruplicar respecto al año 2019, aunque sigue siendo la motivación que menos peso ha obtenido, debido a que el 84% de la población emprendedora capturado por el indicador TEA, indica estar nada de acuerdo o poco de acuerdo con este motivo.

Las motivaciones para emprender de las personas emprendedoras en fase inicial vascas son muy similares a las que se observan en la población emprendedora TEA española (véase el Gráfico 1.2.13). En ambos casos, la principal motivación para emprender en 2021 ha sido ganarse la vida debido a la escasez de trabajo, aunque en el caso de la población emprendedora vasca esta motivación es ligeramente menos prevalente (68,8% en la CAPV frente al 72,3% en el conjunto España).

### 1.2.3. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

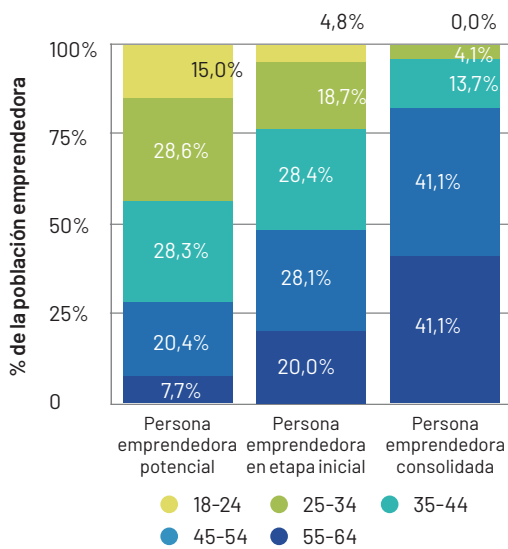
A continuación, se analiza el perfil de las personas emprendedoras distinguiendo la fase en la que se encuentra su negocio dentro del proceso emprendedor en 2021. En concreto, se distingue al emprendedor/a potencial, al emprendedor/a en fase inicial o TEA (con negocios de menos de 42 meses) y al emprendedor/a consolidado/a (con negocios de más de 42 meses).

#### 1.2.3.1. Distribución por edad

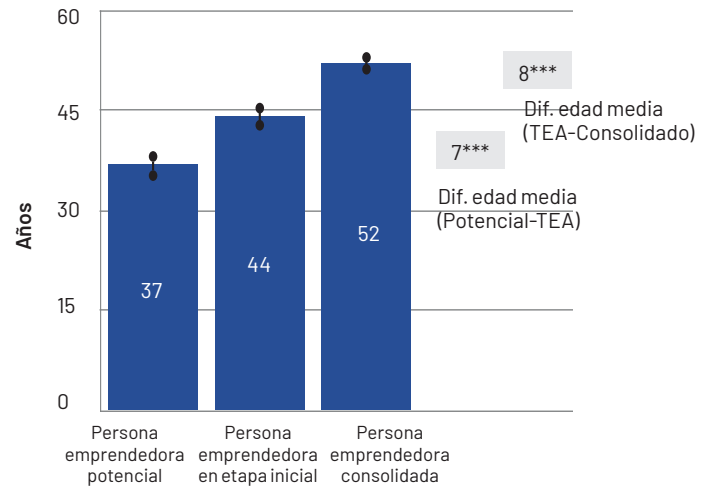
La distribución por edad de las personas emprendedoras está determinada por la fase en la que se encuentran (véase el Gráfico 1.2.14). La mayoría de las personas emprendedoras potenciales (77,3%) se sitúa en los rangos de edad comprendidos entre los 25-34 años (28,6%) y 35-44 años (28,3%); mientras que la mayoría de las personas que se encuentran en etapa inicial se sitúa en los rangos de edad comprendidos entre los 35-44 años (28,4%) y 45-54 años (28,1%). En cambio, las personas emprendedoras consolidadas pertenecen en su mayoría a los rangos de edad comprendidos entre los 45-64 años (41,1%) y los 55-64 años (41,1%).

En términos de edad promedio, en el año 2021, las personas emprendedoras en etapa inicial tienen alrededor de 44 años (véase el Gráfico 1.2.15). Entre las personas emprendedoras potenciales la edad promedio desciende a los 37 años (7 años menos que quien se encuentra en fase inicial), mientras que entre las personas emprendedoras consolidadas desciende hasta los 52 años (8 años más que quien se encuentra en fase consolidada). Estas diferencias de edad promedio entre personas emprendedoras que se encuentran en diferentes fases del proceso es estadísticamente significativa.

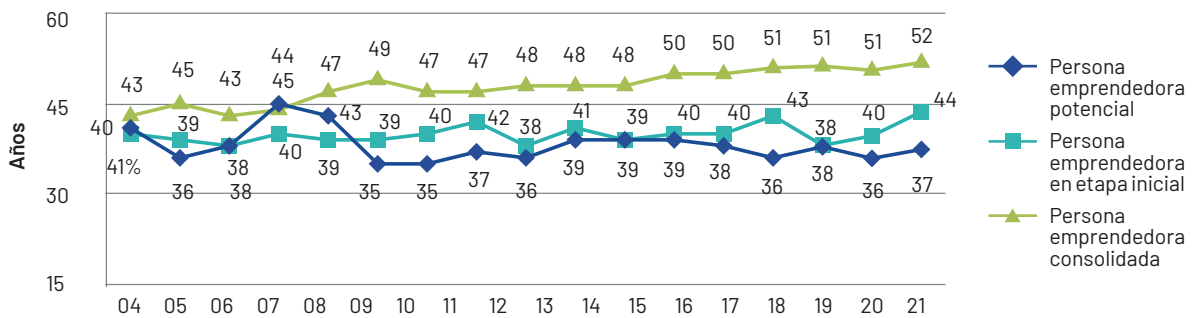
En todas las fases del proceso se observa un ligero aumento de la edad promedio de las personas emprendedoras entre los años 2020 y 2021 (véase el Gráfico 1.2.16). En el caso de las perso-



**Gráfico 1.2.14.** Distribución por edad según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.15.** Edad media y diferencia entre las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021. **Nota:** Las líneas verticales indican el intervalo de confianza al 90% de la edad media. \*\*\* Diferencia significativa al 0,001. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



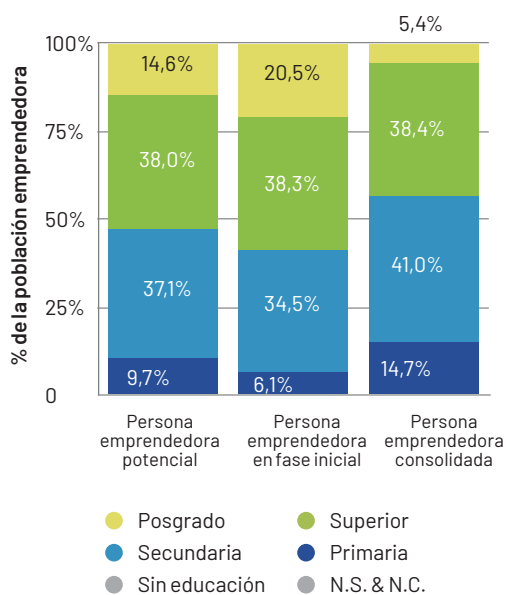
**Gráfico 1.2.16.** Evolución de la edad media según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2005-2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

nas que se encuentran en etapa inicial y consolidada, la edad promedio del año 2021 marca un máximo histórico dentro de la serie histórica.

### 1.2.3.2. Distribución por nivel de educación

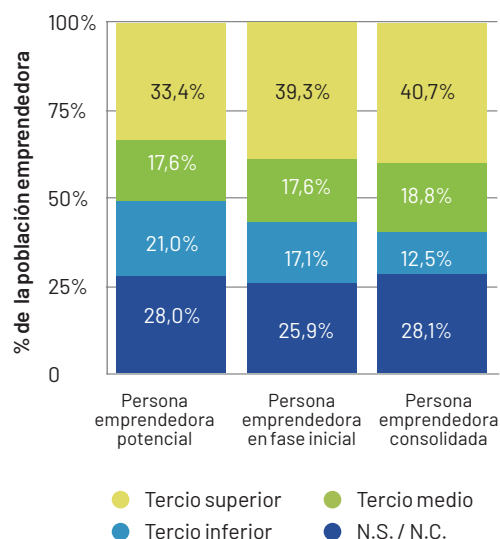
A partir de los datos recogidos sobre el nivel de educación de la población emprendedora y la fase en la que se encuentre la persona emprendedora, el Gráfico 1.2.17 muestra que en el año 2021 la mayoría de las personas emprendedoras posee estudios de secundaria (bachillerato o estudios medios) o superior (licenciatura, ingeniería o equivalente) en todas las fases del proceso. En concreto, alrededor del 38% de las personas emprendedoras en cualquiera de las fases tiene

un nivel de estudio superior, mientras que los que afirman tener estudios de secundaria representan el 37,1% de las personas emprendedoras potenciales, el 34,5% de las que están en fase inicial y el 41,0% de las que están en fase consolidada. El porcentaje de personas emprendedoras potenciales con estudios de posgrado (14,6%) se mantiene similar con respecto al año inmediatamente anterior (15%). Se observa un aumento en el caso de personas emprendedoras en etapa inicial, quienes sólo en un 16,6% contaban con estudios de posgrado en 2020 frente a un 20,5% en 2021. Una interpretación de este resultado podría sugerir emprendimientos con mayor calidad, ya que los emprendedores con mayores niveles de educación tienen mayor oportunidad



**Gráfico 1.2.17.** Distribución por nivel de educación según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.18.** Distribución por nivel de renta según las etapas del proceso emprendedor. CAPV 2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

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, que termina emprendiendo ante la falta de otras opciones.

### 1.2.3.3. Distribución por nivel de renta

El proyecto GEM recopila también información sobre el nivel de renta del núcleo familiar de las personas entrevistadas y clasifica a estas según si se encuentran en el tercio inferior, medio o superior de renta de acuerdo con la información recopilada. Con esta información, el Gráfico 1.2.18 muestra que, entre las personas emprendedoras potenciales, el grupo de mayor peso es el que pertenece al tercio de la población de renta superior (33,4%), al igual que sucede con mayor proporción en el caso de las personas empen-

dedoras en etapas iniciales (39,3%) y de las personas emprendedoras consolidadas (40,7%).

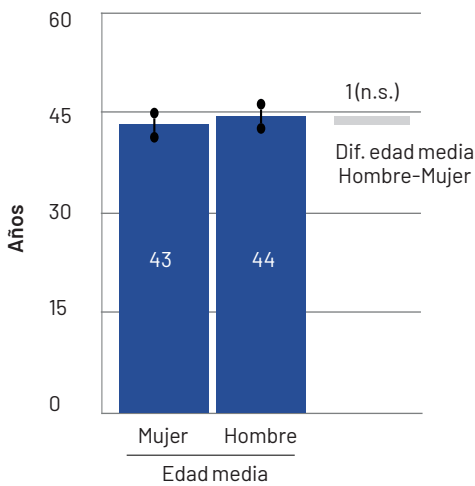
### 1.2.4. Perfil de las personas emprendedoras en etapa inicial (TEA). Análisis desde la perspectiva de género<sup>9</sup>

En las siguientes páginas, se analiza nuevamente el perfil de las personas emprendedoras vascas identificadas en el año 2021, pero desde una perspectiva de género. En este caso, el análisis se centra sólo en quienes se encuentran en fase inicial, es decir, aquellas personas emprendedoras cuyos negocios tienen menos de 42 meses y, por lo tanto, componen la tasa TEA.

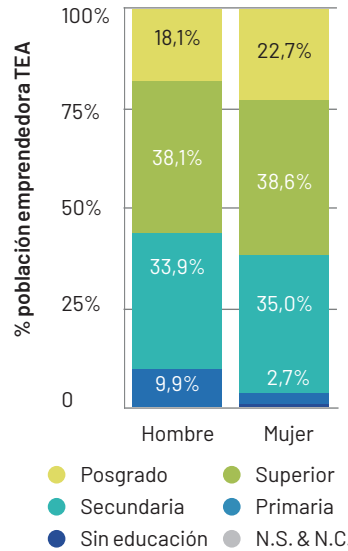
#### 1.2.4.1. Edad de las personas emprendedoras y el género

La edad media de las personas emprendedoras vascas que se encuentran en fase inicial difiere ligeramente cuando se distingue entre mujeres y hombres. En términos promedio, la edad de los emprendedores es un año mayor que la de las emprendedoras, aunque esta diferencia no es tan

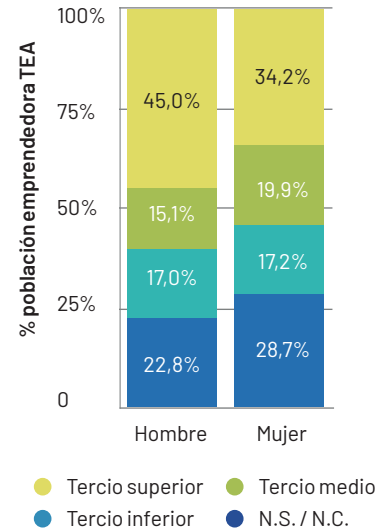
9 Para realizar el análisis de este apartado, sólo se han considerado las personas emprendedoras vascas con negocios en etapa inicial entrevistadas en la edición 2019.



**Gráfico 1.2.19.** Edad media y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021. **Nota:** Las líneas verticales indican el intervalo de confianza al 90% de la edad media. n.s. Diferencia no significativa. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.20.** Nivel de estudios y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.21.** Nivel de renta y el género de las personas emprendedoras en etapa inicial. CAPV 2021. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

significativa desde el punto de vista estadístico (véase el Gráfico 1.2.19). Así, mientras la edad promedio de los hombres que están involucrados en iniciativas emprendedoras con negocios en fase inicial es de 44 años, la de las mujeres es de 43 años.

#### 1.2.4.2. Nivel de estudios de las personas emprendedoras y el género

Si se analiza el nivel de estudios, el Gráfico 1.2.20 muestra que el porcentaje con estudios de postgrado es mayor entre las emprendedoras en fase inicial (22,7%) que entre los emprendedores en fase inicial (18,1%). Si se considera otros niveles de formación, el porcentaje de personas emprendedoras con estudios superiores es muy similar entre hombres y mujeres (38,1% en el caso de los hombres, frente a 38,6% en el caso de las mujeres); mientras que, a nivel de estudios secundarios, el porcentaje observado entre los emprendedores es ligeramente inferior que el observado entre las mujeres (33,9% frente a 35,0%, respectivamente).

#### 1.2.4.3. Nivel de renta de las personas emprendedoras y el género

En cuanto al nivel de renta, el Gráfico 1.2.21 mues-

tra que el porcentaje de personas, cuyo núcleo familiar tiene unos ingresos que se encuentran en el tercio superior de renta, es mayor entre los emprendedores en fase inicial (45%) que entre las emprendedoras en fase inicial (32,4%). Si se considera el porcentaje de personas emprendedoras cuyo nivel de renta familiar se encuentra en el tercio medio, vemos que el peso es algo mayor entre las mujeres que entre los hombres (19,9% frente a 15,1%, respectivamente). En cambio, quienes se encuentran en el tercio inferior de renta representan un porcentaje muy similar entre las personas emprendedoras independientemente de su género (alrededor del 17%).

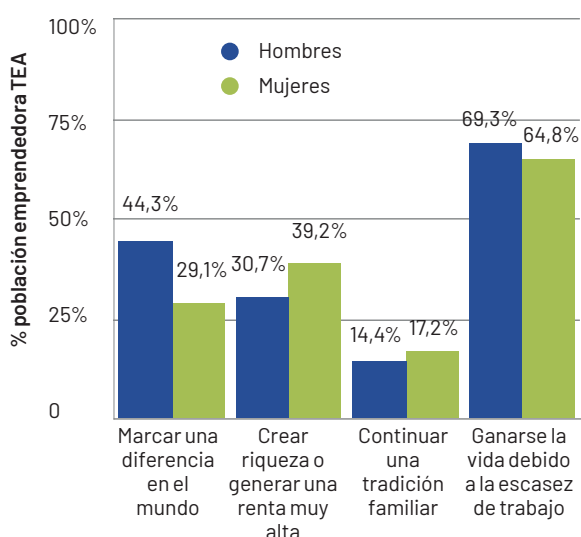
#### 1.2.4.4. Motivos para emprender y el género

El potencial y desarrollo de la actividad emprendedora son aspectos que pueden estar determinados por la motivación que ha impulsado a una persona a emprender. Estos motivos pueden diferir debido al género. Los datos de esta edición 2021, que se muestran en el Gráfico 1.2.22, reflejan que la actividad emprendedora en fase inicial desarrollada tanto por hombres como por mujeres ha estado impulsada principalmente por la necesidad de ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Esto es así especialmente en el



caso de los hombres, que en un 69,3% afirman haber creado su negocio por este motivo, frente al 64,8% en el caso de las mujeres.

Si se observa la diferencia entre hombres y mujeres con respecto a otros motivos para emprender, los datos indican que las emprendedoras se muestran más identificadas que los emprendedores por motivaciones para iniciar un negocio con el objetivo de crear riqueza o generar una renta muy alta (39,2% frente a 30,7%, respectivamente) o el objetivo de continuar una tradición familiar (17,2% frente a 14,4%). En cambio, los hombres, en comparación con las mujeres, se muestran más impulsados a crear un negocio para marcar una diferencia en el mundo (44,3% frente a 29,1%).



**Gráfico 1.2.22.** Motivos para emprender según el género. CAPV 2021.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

### 1.2.5. Financiación del proceso emprendedor

La financiación es un aspecto clave en el análisis del fenómeno emprendedor. No cabe duda de que la disponibilidad de capital es un elemento importante que condiciona la creación de nuevos proyectos, existiendo además una serie de características relacionadas con la idiosincrasia de estas iniciativas que acaban por complicar

muchas veces el acceso a recursos de esta naturaleza. Es el caso del mayor riesgo e incertidumbre, la falta de garantías o las asimetrías de información en el marco de relación ante posibles financiadores. En la última década, se ha producido un especial interés por el estudio de los mecanismos de financiación alternativa –fondos VC, business angels, equity-crowd, etc.–, muy vinculados todos ellos a proyectos de emprendimiento tecnológico de rápido crecimiento. Sin embargo, la gran mayoría de iniciativas emprendedoras no pueden acceder a estas opciones, siendo necesario disponer de datos que analicen la financiación del proceso emprendedor desde una perspectiva mucho más amplia e inclusiva.

El proyecto GEM aspira a cubrir este hueco, aportando desde hace años datos que nos ayudan a conocer cuánto y de qué forma financian las personas emprendedoras el arranque de sus proyectos. Por primera vez, como novedad, en esta edición se aportan datos por distribución de género en lo que se refiere al capital utilizado para la puesta en marcha de los proyectos. De igual forma, se incorpora una nueva pregunta relacionada con el grado de conocimiento de las personas que emprenden en cuestiones de tipo financiero.

#### 1.2.5.1. Dinero utilizado en el ciclo de creación

Prácticamente dos de cada diez personas emprendedoras en fase inicial (21,39%) afirmaron no haber necesitado dinero alguno para la puesta en marcha y desarrollo de sus proyectos. De entre quienes sí necesitaron dinero, la mitad emplearon menos de 20.000 euros en la CAPV, un dato (mediana<sup>10</sup>) que aumenta respecto a la edición anterior (15.000 euros) y que refleja una recuperación lógica tras un año 2020 condicionado por la crisis del Covid-19. Aun así, el dato de esta edición sigue estando por debajo del que se registró en el año previo a la pandemia (2019), donde la mediana del dinero utilizado se situó en la CAPV en 25.000 euros (véase la Tabla 1.2.1).

<sup>10</sup> Utilizamos la mediana como medidor de referencia dada la amplitud del rango de respuestas, que en esta edición del informe han oscilado desde 200 euros hasta 1 Millón de euros.

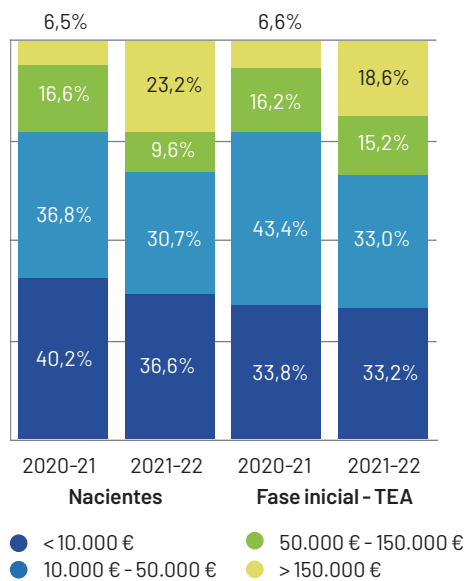
	CAPV 2019-2020	CAPV 2020-2021	CAPV 2021-2022
<b>Distribución según si han requerido o no dinero para el arranque y desarrollo</b>			
No han requerido dinero	26,9%	8,69%	21,39%
Si han requerido dinero	52,6%	71,36%	55,78%
No sabe / No contesta	20,5%	19,95%	19,83%
<b>Personas emprendedoras en fase inicial –TEA- que si han requerido dinero</b>			
La mitad de los proyectos han necesitado menos de...	25.000 €	15.000 €	20.000 €
Hombres	-	-	30.000 €
Mujeres	-	-	16.201 €
<b>Distribución % por tramos de dinero requerido</b>			
<10.000 €	24,5%	33,8%	33,2%
10.000 € -50.000 €	53,1%	43,4%	33,0%
50.000 € - 150.000 €	14,3%	16,2%	15,2%
>150.000 €	8,1%	6,6%	18,6%
<b>Cobertura íntegra del dinero requerido a través de sus promotores/as</b>	<b>44,9%</b>	<b>55,98%</b>	<b>42,54%</b>

**Tabla 1.2.1.** Dinero requerido para el arranque y desarrollo del negocio por parte de las iniciativas TEA. CAPV 2022/21, 2020/21 y 2019/2020.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

Si se analiza la distribución de proyectos por tramos de inversión, se observa que la proporción de quienes arrancan su actividad con menos dinero permanece constante. Sigue siendo un tercio de las personas que emprenden las que lo han hecho utilizando únicamente menos de 10.000 euros (33,2% en 2021 frente al 33,8% en 2020). En este sentido, la razón por la que ha aumentado

el capital medio para emprender en la CAPV la encontramos en el extremo opuesto, en el grupo de proyectos de mayor envergadura que han requerido de grandes inversiones en su puesta en marcha. Así, se ha producido un aumento muy significativo del porcentaje de iniciativas emprendedoras que han empleado más de 150.000 euros en su ciclo de creación, situándose en el 18,6% (6,6% en 2020 o el 8,1% en 2019) (véase el Gráfico 1.2.23).



**Gráfico 1.2.23.** 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 y 2021-2022

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

En la comparación entre el tramo naciente (< 3 meses) y la fase inicial/TEA (hasta 3,5 años) (véase el Gráfico 1.2.23), no se observan diferencias muy destacables. La mediana del dinero utilizado ha sido la misma (20.000 euros) y sorprende incluso que la proporción de proyectos intensivos en capital (> 150.000 euros) haya sido incluso superior en el segmento naciente -23,2% frente al 18,6% si se considera la fase TEA en su conjunto-. Tal y como se puso de manifiesto en la pasada edición del informe, estos datos parecen estar indicando que, por lo general, las personas que emprenden no requieren de inversión adicional durante el periodo que transcurre entre los tres meses (fin de la fase naciente) y los 42 meses de vida (fin del tramo TEA). Dicho de otra forma, se podría decir que la mayor parte del dinero uti-

	Hombres (%)	Mujeres (%)	Total (%)
Alto o muy alto	28,9%	33,0%	31,0%
Medio	51,0%	51,4%	51,2%
Bajo o muy bajo	20,1%	15,6%	17,7%

**Tabla 1.2.2.** Grado de conocimiento en temas financieros por parte de las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses). Distribución entre hombres y mujeres. CAPV 2021-2022.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

lizado en el ciclo de creación se concentraría en la etapa más primigenia vinculada al nacimiento del proyecto.

Los datos de distribución por género muestran algunas diferencias significativas que cabe subrayar. Las mujeres emprendedoras utilizaron de media 16.201 euros a lo largo del ciclo de creación de sus proyectos, prácticamente la mitad del capital movilizado por los hombres (30.000 euros) -recordemos que el dato medio global se sitúa en 20.000 euros- (véase la Tabla 1.2.1). Por su parte, el nivel de conocimiento en cuestiones de tipo financiero parece ser algo más alto en el caso de las mujeres que emprenden (véase la Tabla 1.2.2). Un 33% consideran alto o muy alto este grado de conocimiento (28,9% en el caso de los hombres) y únicamente un 15,6% lo calificaron de bajo o muy bajo (20,1% en el caso de los hombres).

### 1.2.5.2. Fuente de procedencia del dinero utilizado en el ciclo de creación

El capital que aportan las personas que emprenden sigue representando la principal fuente de procedencia de financiación de la inversión requerida. El 78,2% de los negocios en fase inicial han utilizado sus propios ahorros (véase la Tabla 1.2.3), cubriendo con ello tres cuartas partes de sus necesidades totales (74,2%) (véase el Gráfico 1.2.24). A pesar de su importancia, el grado de dependencia al capital promotor desciende respecto al año anterior -85,4% accedieron en 2020, financiando un 79% de las necesidades-. Disminuye también la proporción de proyectos que han utilizado únicamente esta vía de financiación (42,54% frente al 55,98% del año ante-

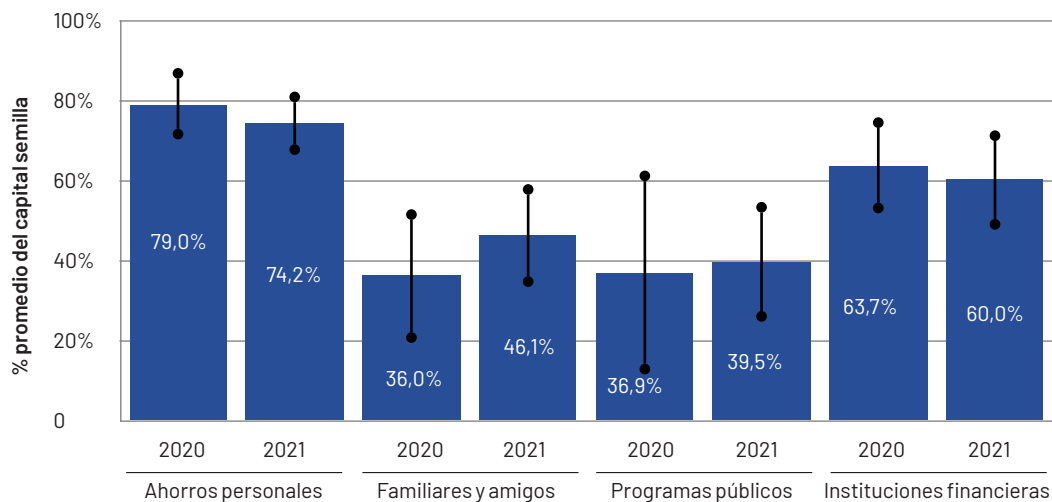
rior). Parece que tras el importante repunte que experimentó esta variable en la pasada edición, un ejercicio atípico muy condicionado por la crisis del covid-19, se vuelve a los datos previos a la pandemia.

En segundo lugar, por orden de uso, se sitúan las aportaciones de dinero procedentes de familiares y amigos. Casi uno de cada cuatro (25,8%) recurre a esta opción (véase la Tabla 1.2.3), un dato que supera en casi cinco puntos porcentuales al de la pasada edición (20%). Además, no solo han sido más los/as que utilizaron esta alternativa, sino que, quienes lo han hecho, han cubierto de media un mayor porcentaje del dinero requerido para el arranque del negocio (46,1% frente al 35,98% en 2020).

	2020-2021	2021-2022
Ahorros personales	85,4%	78,2%
Entidades financieras	26,7%	22,6%
Aportaciones de familiares/ amistades	20%	25,8%
Ayudas y subvenciones públicas	10,8%	18,6%
Inversores especializados + Crowdfunding	1,4%	0,8%
Otras fuentes	1,3%	10,5%

**Tabla 1.2.3.** Porcentaje de personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) que han accedido a distintas fuentes para la cobertura del dinero utilizado en el ciclo emprendedor - CAPV 2020-2021 y 2021-2022.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).

La financiación bancaria ocupa el tercer lugar por orden de utilización. Un 22,6% de los proyectos en fase inicial accedieron a deuda bancaria (26,7% en 2020). Pese a no ser muchos desde un punto de vista cuantitativo, aquellos proyectos que accedieron a esta vía cubrieron, en promedio, seis de cada diez euros utilizados en el proceso de arranque del proyecto (60%) (véase el Gráfico 1.2.24). Este dato se mantiene en línea con lo registrado el año anterior (63,65%). Se podría decir que el acceso a financiación bancaria no es mayoritario -acceden uno de cada cuatro/cinco- pero, cuando lo hacen, proporciona una tasa de cobertura mucho mayor si se compara con otras alternativas (familiares/amigos o ayudas públicas).



**Gráfico 1.2.24.** Cobertura promedio por tipo de fuente del dinero total empleado por las personas emprendedoras en fase inicial (0-42 meses) para la puesta en marcha del negocio. CAPV 2020-2021 y 2021-2022. **Nota:** Las líneas horizontales 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, 2021).

Respecto a la financiación competitiva, el 18,6% habría accedido a estas convocatorias tuvo acceso a alguna convocatoria de ayudas públicas (véase la Tabla 1.2.3), una proporción que aumenta casi en 8 puntos porcentuales respecto a la pasada edición (10,8%). Quienes accedieron a estos recursos, lograron financiar una parte considerable del dinero empleado durante los primeros 42 meses de vida –aproximadamente, cuatro de cada diez euros (39,54%) (véase el Gráfico 1.2.24)–. Por otra parte, cuando analizamos el fenómeno emprendedor en su sentido más amplio, la inversión especializada –business angels y plataformas de crowdfunding– sigue siendo una alternativa muy minoritaria (0,8%). Esto no implica que no sean fuentes relevantes, sino que suelen limitarse y quedar circunscritas a proyectos de emprendimiento específicos, con unas características muy concretas –startups de alta escalabilidad y base tecnológica/innovadora–.

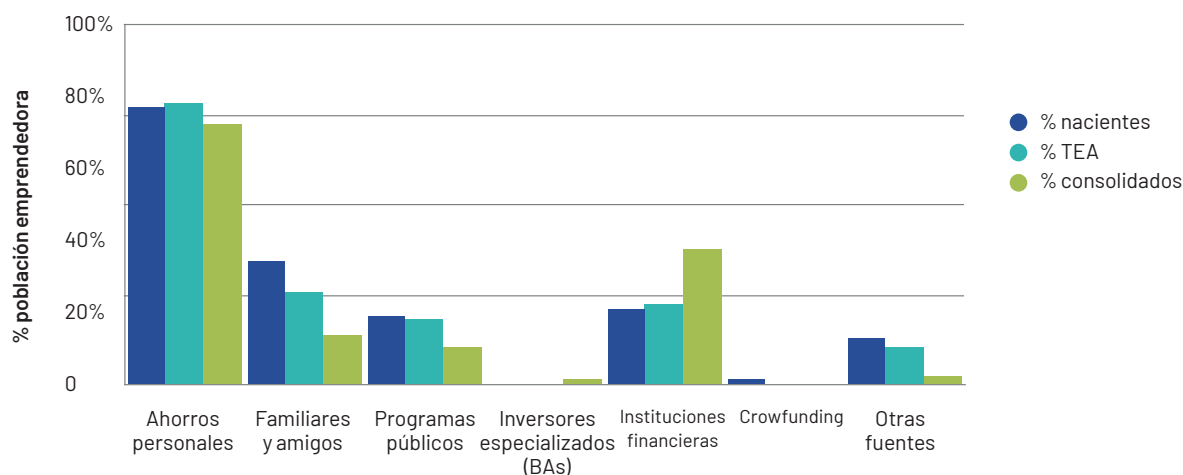
Por último, el Gráfico 1.2.25 representa las diferencias en los porcentajes de acceso a las distintas fuentes de financiación en función de la antigüedad del proyecto. Los datos de esta edición evidencian que el acceso a financiación bancaria se amplifica en la medida en que el proyecto transita a etapas de mayor madurez (> 42 meses

de vida). Concretamente, hay una diferencia de más de 15 puntos porcentuales en las tasas de acceso a financiación bancaria entre los proyectos nacientes (21,1%) y los consolidados (37,7%). Asimismo, la antigüedad del proyecto hace posible suavizar el nivel de dependencia del proyecto a los ahorros personales, así como a la inversión informal y los programas de ayuda pública.

### 1.2.5.3. Inversión informal

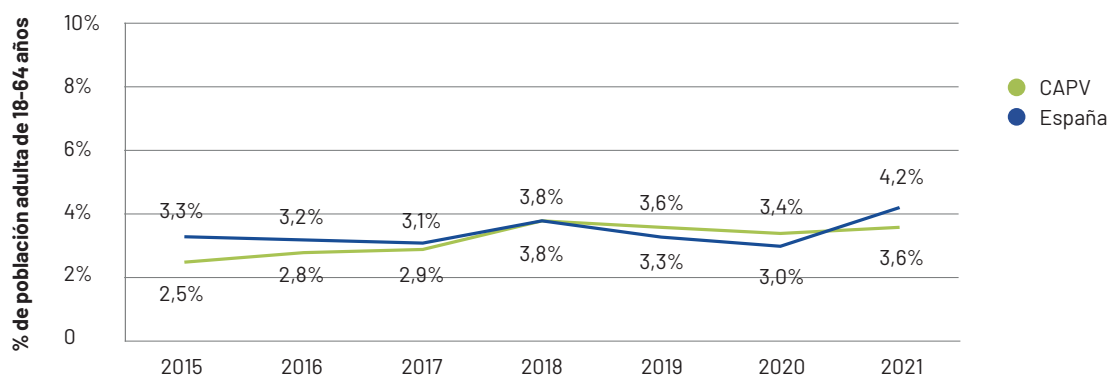
Existen evidencias de que la inversión de naturaleza informal es clave en los procesos de financiación de las etapas tempranas. En el anterior apartado, ya hemos comprobado de qué forma un número importante de negocios en fase inicial ha recurrido a aportaciones de dinero procedentes de familiares o amigos. A lo largo de este epígrafe, nos centraremos en analizar el perfil de esta inversión desde el punto de vista de los aportantes de estos fondos, quiénes son, cómo son y cuánto invierten.

En términos generales, se podría decir que la inversión informal recoge todas aquellas aportaciones dinerarias que personas a título individual dirigen a proyectos de emprendimiento que lideran otras personas. Como luego veremos, la gran



**Gráfico 1.2.25.** Porcentaje de acceso a distintas fuentes de financiación por parte de la población emprendedora. Desglose entre nacientes, fase inicial (0-42 meses) y consolidadas (>42 meses). CAPV 2021-2022.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.2.26.** Evolución de los porcentajes de personas inversoras informales. CAPV y España 2015-2021

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

mayoría son personas que guardan una relación de parentesco u amistad con la persona que emprende y, por consiguiente, no podría ser calificada estrictamente de una inversión profesional. No obstante, se sabe que su papel resulta crucial en los procesos de financiación de nuevas empresas. Adicionalmente, existen redes de personas inversoras que optan por invertir de manera directa en proyectos de emprendimiento, como una alternativa más para diversificar riesgos en sus patrimonios. Esta sí es una inversión profesional, orientada en este caso a proyectos de alto potencial de crecimiento en términos de valor. Este último perfil suele conocerse comúnmente bajo la etiqueta de business angels. Ambas categorías (Family&Friends + Business Angels) conformarían el ecosistema de inversión informal en

fase temprana en una región. Más adelante, se aportan datos que analizan la evolución de ambas tipologías de inversión informal en la CAPV.

De acuerdo con los datos de esta edición, un 3,6% de la población adulta en la CAPV afirmó haber invertido dinero propio en algún negocio ajeno en los últimos tres años – en el que no participa de manera directa en su gestión– (véase el Gráfico 1.2.26). Como se puede observar, es un dato que se mantiene en línea con los porcentajes obtenidos en los últimos años. No sucede lo mismo en España, donde la tasa de inversión informal ha experimentado un importante repunte de 1,2 puntos porcentuales, hasta situarse en el 4,2%. La moda o ticket de inversión más frecuente ha sido 3.000 (5.000 euros en 2020) si bien la

	CAPV 2020-2021	CAPV 2021-2022
Tasa de inversión informal(%)	3.4%	3,6%
Inversión mediana(en euros)	5.822 euros	5.364 euros
<b>Perfil de las personas inversoras</b>		
Mujeres(%)	47.8%	48,5%
Edad media	49 años	47 años
Estudios universitarios(%)	73.1%	61,8%
Trabajador/a en activo(%)	77.2%	74,3%
Personas emprendedoras/empresarias(%)	13.1%	27,9%
Vínculo familiar con el proyecto que financia(%)	55.5%	58,0%
Inversor/a profesional/perfil business angel(%)	8.16%	7,36%

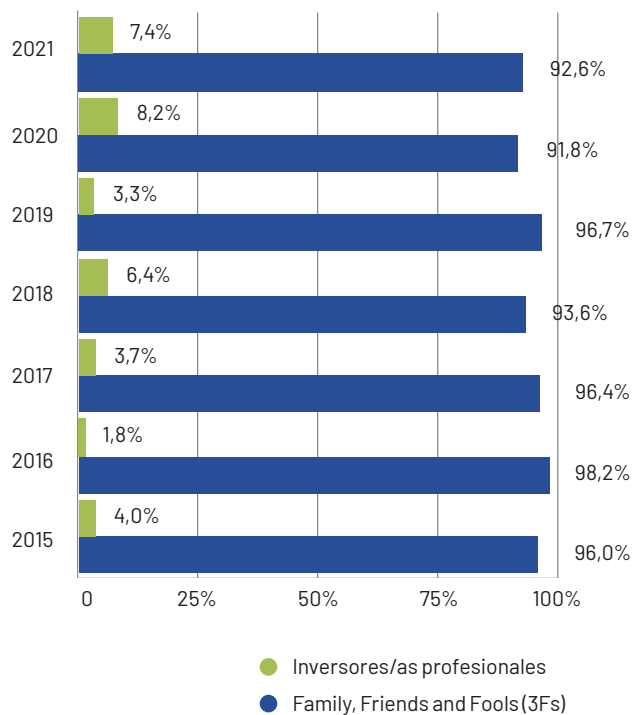
**Tabla 1.2.4.** Perfil de las personas inversoras informales. CAPV 2020-2021 y 2021-2022.

Fuente: GEM CAPV(APS, 2021).

inversión mediana se mantiene estable. Así, la mitad de quienes han invertido lo han hecho por un importe superior a 5.364 euros, cifra prácticamente idéntica si se compara con la registrada en los dos años anteriores (véase la Tabla 1.2.4).

Describamos a continuación algunas características referidas al perfil de estas personas (véase la Tabla 1.2.4). Un 48,5% han sido mujeres (47,8% del año anterior) y la edad media se sitúa en los 47 años. Se detecta también un importante aumento en el nivel educativo de este colectivo. Seis de cada diez cuenta con estudios universitarios (61,8%) y prácticamente tres cuartas partes de las personas que han invertido se encuentran trabajando. Es muy destacable la elevada proporción de personas inversoras que son a su vez emprendedoras/empresarias de sus propios proyectos. De hecho, un 27,9% responderían a este perfil, apreciándose un importante repunte respecto al año anterior (13,1%). Se podría decir que hay una mayor proporción de personas emprendedoras/empresarias dentro del colectivo inversor –si se compara con la población general–, lo que podría estar indicando que quienes emprenden son más proclives también a invertir dinero de manera directa en proyectos ajenos (véase la Tabla 1.2.4). Por último, el proyecto GEM permite analizar la relación existente entre la persona inversora y el proyecto que recibe esos fondos (véase la Tabla 1.2.4). El vínculo familiar sigue siendo el ma-

yoritario. En un 58% de las inversiones directas realizadas, existía una relación de parentesco entre las partes. Adicionalmente, en una de cada cuatro (24,4%) esa relación no era familiar pero sí de amistad –y en un 5,9% eran compañeros de trabajo–. A partir de aquí, se puede trazar una taxonomía interesante en este colectivo. Por un lado, el grupo que se engloba bajo la etiqueta de Family, Friends and Fools (3Fs), y que se carac-



**Gráfico 1.2.27.** Tipología de inversión informal. Inversor/a profesional versus Family, Friends and Fools (3Fs). CAPV 2015-2021.

Fuente: GEM CAPV(APS, 2021).

teriza porque en todos ellos existe una relación personal de proximidad con el negocio que financian (92,6% en 2021). Por otro lado, estarían las personas que invierten siguiendo unos parámetros profesionalizados de selección de proyectos, apostando por buenas y prometedoras ideas de negocio. Este último grupo, conocido como business angel, representó en la CAPV en 7,36% del total de inversiones realizadas (véase el Gráfico 1.2.27). Recordemos que el año pasado se produjo un significativo repunte de este grupo –pasando del 3,3% en 2019 al 8,16% en 2020–, lo que significa que parece que empieza a consolidarse una red de inversión privada en la CAPV que funciona bajo estos parámetros<sup>11</sup>.

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

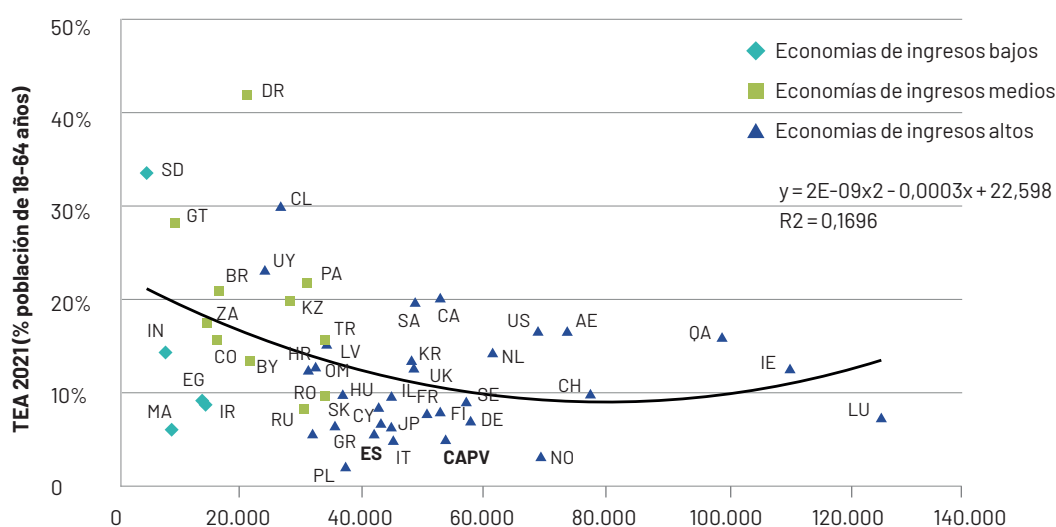
A continuación, se ofrece un análisis comparado de la actividad emprendedora de la CAPV, en contraste con una selección de países de referencia en el entorno internacional y otras comunidades autónomas en el entorno nacional.

#### 1.2.6.1. Benchmarking sobre los principales indicadores de la actividad emprendedora

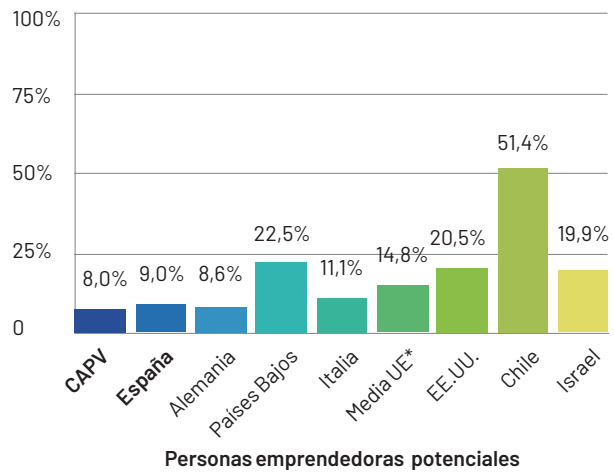
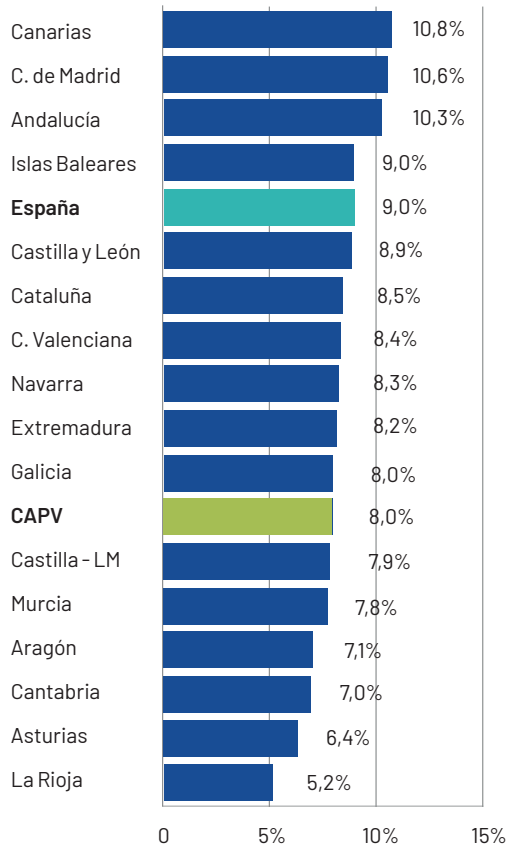
La CAPV manifiesta una actividad emprendedora inferior a lo que se esperaría según su PIB, así se muestra en el Gráfico 1.2.28, que representa la relación existente de los países participantes del GEM entre la tasa de emprendimiento y el nivel de bienestar económico (Acs et al., 2004), medido a través del PIB per cápita. España e Italia también muestran niveles de actividad económica por debajo de la curva, reflejando una distancia similar a la de la CAPV. En contrapartida, Francia, con un nivel de PIB parecido a la CAPV, presenta mayor actividad emprendedora.

En la comparativa nacional, si consideramos el porcentaje de personas con intención de emprender en los próximos 3 años, la CAPV (8,0%) se sitúa en la parte baja de la clasificación del año 2021. Como muestra el Gráfico 1.2.29, la clasificación está liderada por Canarias (10,8%), Comunidad de Madrid (10,6%) y Andalucía (10,3%). También en el mismo gráfico, en comparativa con la selección de los países de referencia, la CAPV (8,0%) se sitúa en niveles muy similares a España y a Alemania.

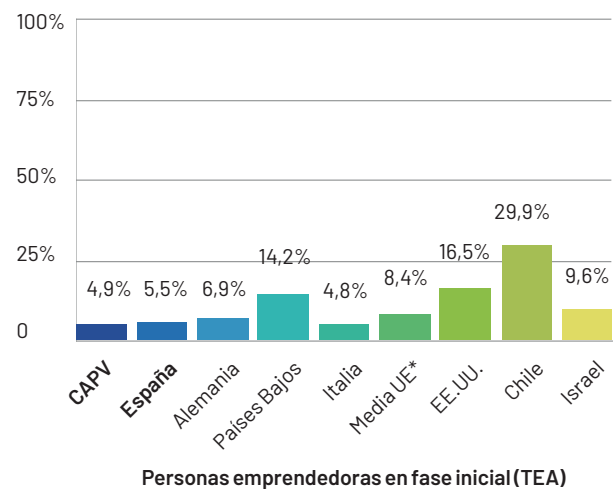
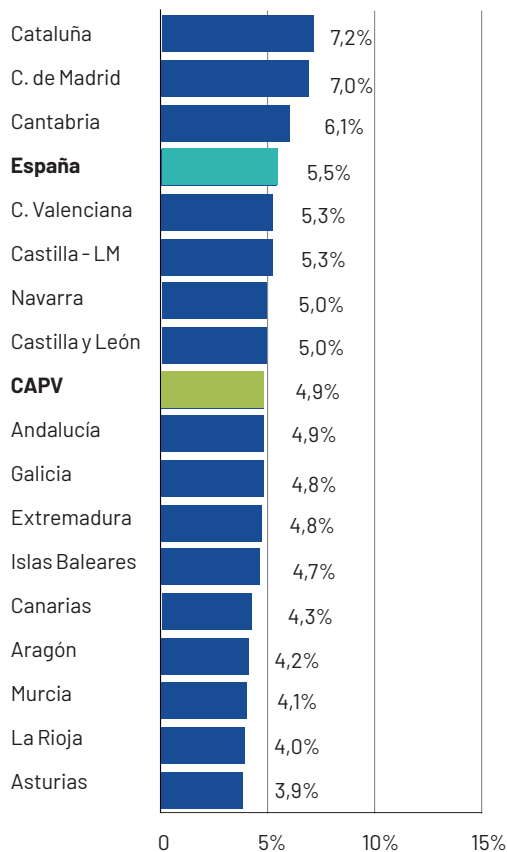
11 Existe pleno consenso a la hora de considerar la importante contribución que realizan para cubrir brechas de capital problemáticas en las fases iniciales de proyectos de emprendimiento de alto potencial. Para conocer más datos relativos a este segmento profesionalizado de inversión informal, recomendamos acceder a los informes anuales



**Gráfico 1.2.28.** Relación cuadrática 2021 entre el indicador TEA y el nivel de ingresos medido por el PIB per cápita. **Nota:** 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. **Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021), Observatorio del Emprendimiento de España (2022), Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Dataset, April 2022) e Instituto Nacional de Estadística (Contabilidad Regional de España).



**Gráfico 1.2.29.** Personas emprendedoras potenciales vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM CAPV (APS 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.2.30.** Personas emprendedoras en fase inicial (TEA) vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM España (APS 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



Fuera de la Unión Europea, Chile destaca muy por encima del resto de países (51,4%).

A nivel nacional, la tasa de actividad emprendedora inicial (TEA) de la CAPV (4,9%) se sitúa ligeramente por encima de la mitad de la tabla comparativa de comunidades autónomas. En 2021, Cataluña (7,2%) y la Comunidad de Madrid (7,0%) son las regiones con mayor nivel de actividad emprendedora inicial. Con respecto a la comparativa internacional entre los países de referencia, la CAPV (4,9%) muestra valores similares a Italia (4,8), España (5,5%) y Alemania (6,9%). Destaca Chile sobre el resto de los países con una TEA del 29,89% de la población (véase el Gráfico 1.2.30). Siguiendo con la tendencia del año anterior donde la CAPV pasó de situarse entre las regiones españolas con mayor número de personas involucradas en la gestión de empresas consolidadas a estar por debajo de la media, en 2021 se incrementa este descenso. En concreto, el Gráfico

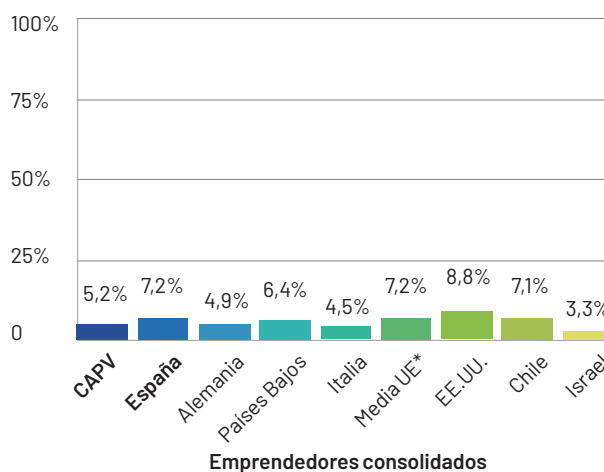
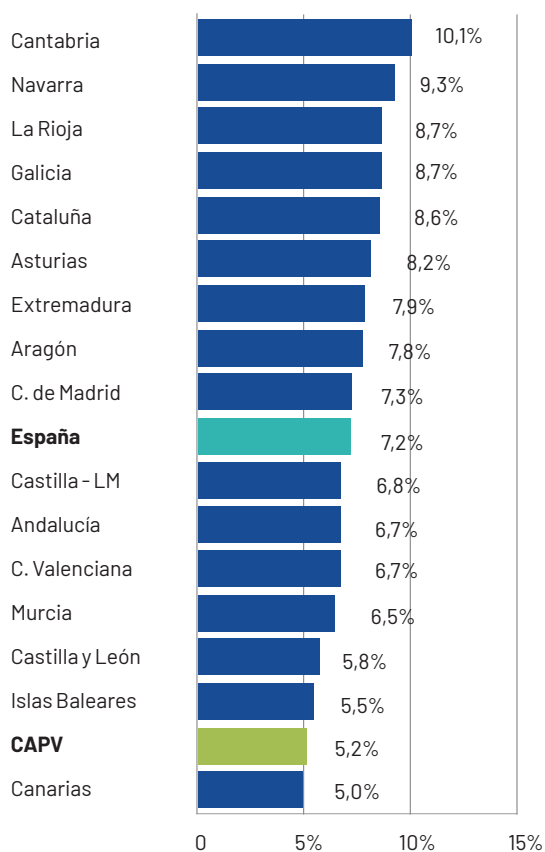
1.2.31 indica que, según el porcentaje de personas emprendedoras consolidadas, la CAPV se sitúa sorprendentemente en la penúltima posición (5,2%). Canarias (10,1%) y Navarra (9,3%) son las que lideran la clasificación según este indicador.

En relación con la comparativa internacional, los países de referencia muestran datos semejantes en lo que respecta a las personas con empresas consolidadas, acortando en gran medida las diferencias que se muestran en el TEA y en las personas emprendedoras potenciales. Mientras que la CAPV (5,2%), obtiene un valor que se sitúa en el medio del ranking, Estados Unidos (8,85%) lidera la lista, e Israel (3,34%) cierra la clasificación (véase el Gráfico 1.2.31).

### 1.2.6.2. Benchmarking sobre la motivación para emprender

Una motivación que empuja a las personas a em-

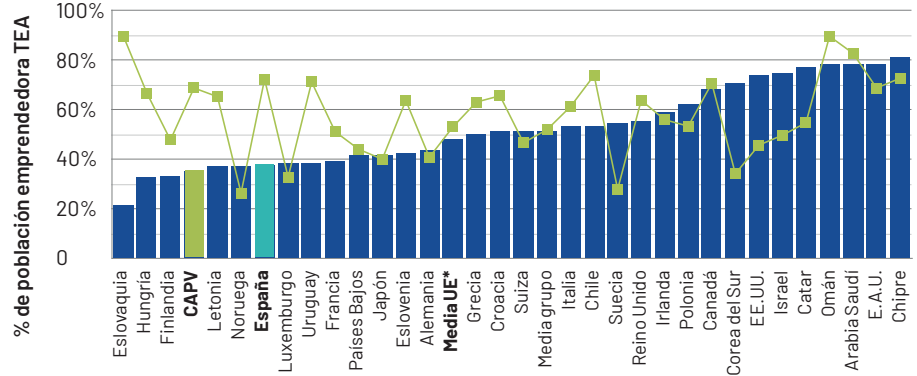
que publica AEBAN, la Asociación Española de Business Angels: <https://www.aeban.es/>



**Gráfico 1.2.31.** Personas emprendedoras consolidadas vascas en comparación con las de otras comunidades autónomas españolas y las de la selección de países de referencia en 2021. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM España (APS 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

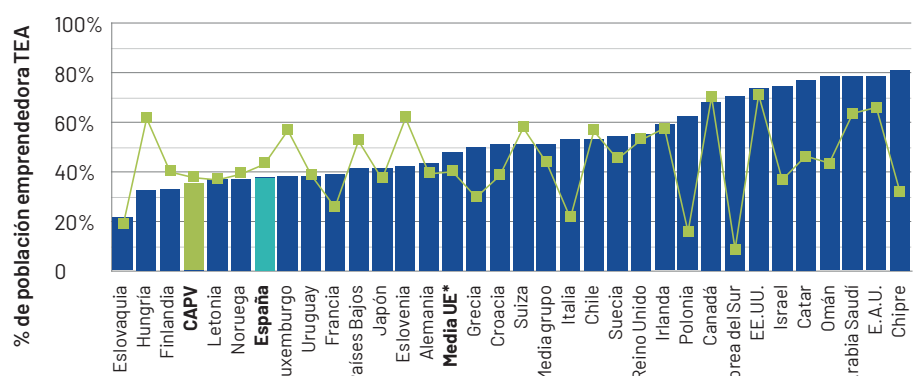
- % TEA para crear riqueza o generar una renta alta
- % TEA para ganarse la vida por la escasez de trabajo

**Gráfico 1.2.32.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



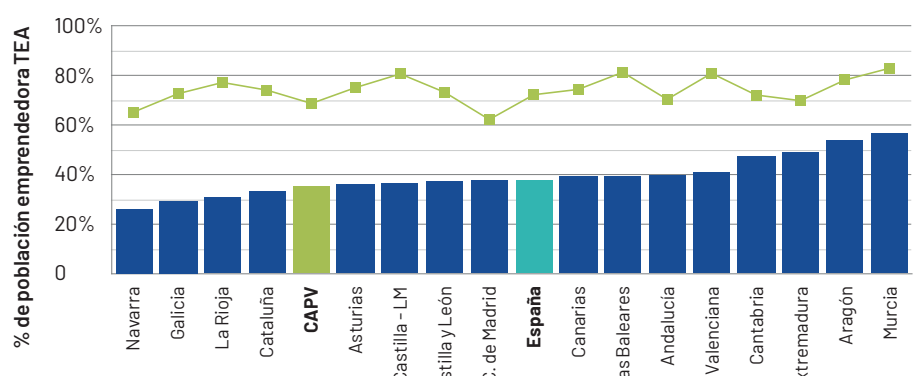
- % TEA para crear riqueza o generar una renta alta
- % TEA para marcar diferencia en el mundo

**Gráfico 1.2.33.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las economías de ingresos altos, 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



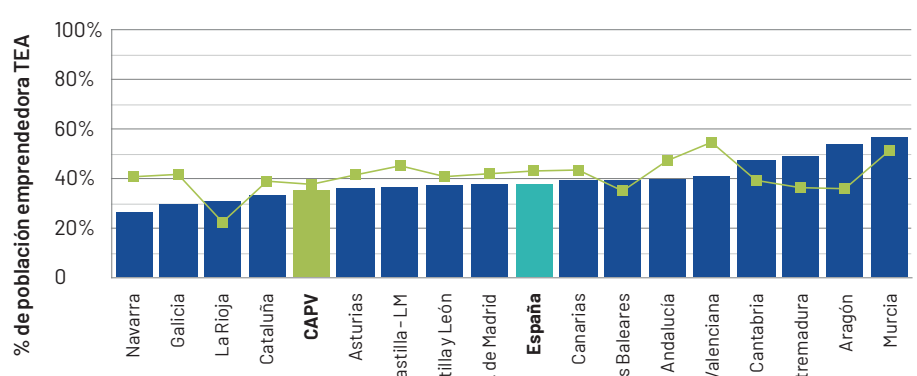
- % TEA para crear riqueza o generar una renta alta
- % TEA para ganarse la vida por la escasez de trabajo

**Gráfico 1.2.34.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus ganarse la vida. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



- % TEA para crear riqueza o generar una renta alta
- % TEA para marcar diferencia en el mundo

**Gráfico 1.2.35.** Porcentaje del TEA motivado a emprender para crear riqueza versus marcar una diferencia. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



prender es la de crear un negocio para generar riqueza o rentas altas. Los países donde esta motivación es altamente prevalente, con más del 70% de la población emprendedora reconociendo esta razón como su principal razón para emprender, son Corea del Sur, Estados Unidos, Israel, Catar, Omán, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos y Chipre. En la CAPV, el porcentaje de la población emprendedora que ha creado un negocio por este motivo alcanzó el 35,4%; mientras que los países donde esta motivación está menos presente son Finlandia, Hungría y Eslovaquia, todos ellos con porcentajes inferiores al 30% (véase el Gráfico 1.2.32).

Por el contrario, las personas también emprenden motivadas por la necesidad de ganarse la vida debido a la escasez de trabajo. Esta motivación se ha convertido en tendencia no sólo en la CAPV y España, sino también en otros países de ingresos altos como Eslovaquia, Omán, Arabia Saudí, Chile, Chipre, Uruguay y Canadá (véase el Gráfico 1.2.32). En estos países, el porcentaje del indicador TEA correspondiente a personas que han emprendido para ganarse la vida supera el 70%. Con un 68,8%, la CAPV, junto con España, se posiciona cerca de los países que lideran el ranking según esta motivación. En el otro extremo, en países como Noruega y Suecia, la proporción de la población emprendedora que ha creado un negocio por este motivo no llega al 30%.

Por su parte, la creación de un negocio para marcar una diferencia en el mundo es una motivación para emprender que destaca principalmente entre las personas emprendedoras de países como Canadá y Estados Unidos, donde más del 70% de la población emprendedora en fase inicial ha creado un negocio por esta razón (véase el Gráfico 1.2.33). En cambio, los países con menor porcentaje de la población emprendedora a la que le motivó esta razón, en concreto, menos del 20%, son Corea del Sur, Polonia y Eslovaquia. En el caso de la CAPV, marcar una diferencia en el mundo es un motivo para emprender que impulsó al 37,8% de las personas emprendedoras en fase inicial que fueron identificadas. De esta

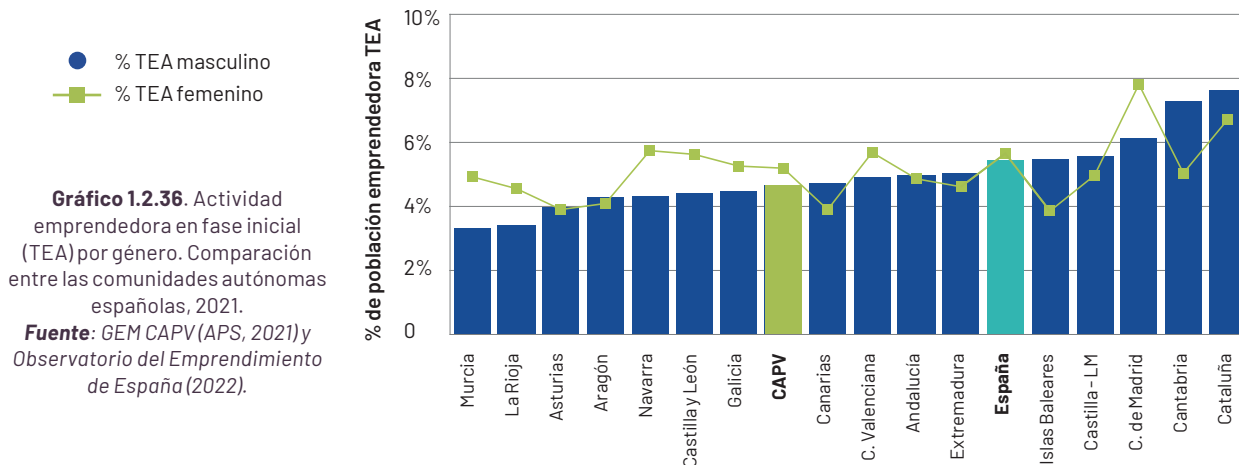
manera, la CAPV se posiciona según este indicador un poco por debajo tanto de España (43,2%) como de la media de los países de la Unión Europea participantes en el proyecto GEM (40,2%).

A nivel nacional, la CAPV se posiciona por debajo de España en el porcentaje de la TEA correspondiente a quienes han emprendido para crear riqueza (véase el Gráfico 1.2.34). Se observa que en todas las comunidades autónomas la TEA motivado para ganarse la vida por la escasez de trabajo está muy por encima de la TEA motivado para crear riqueza (en todos los casos, más del 60% tiene la motivación de ganarse la vida; mientras que, menos del 60%, tiene la motivación de crear riqueza). Murcia es la comunidad que tiene el mayor porcentaje de la TEA para crear riqueza o generar una renta alta, seguido de Aragón, Extremadura y Cantabria (54,3%; 49% y 47,7% respectivamente); Navarra y Galicia en cambio, los que tienen el menor porcentaje (26,2% y 29,2% respectivamente).

Por otro lado, salvo en La Rioja, Islas Baleares, Cataluña, Extremadura, Aragón y Murcia, la relación entre el motivo de marcar diferencia en el mundo es inferior a la de crear riqueza a nivel nacional (véase el Gráfico 1.2.35).

### 1.2.6.3. Benchmarking sobre la actividad emprendedora desde la perspectiva de género

Desde la perspectiva de género, el Gráfico 1.2.36 muestra el indicador TEA estimado para la población adulta masculina y femenina de la CAPV en contraste con el de las comunidades autónomas de España. Las comunidades autónomas con el porcentaje más alto de TEA femenina son Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana 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 e Islas



**Gráfico 1.2.36.** Actividad emprendedora en fase inicial (TEA) por género. Comparación entre las comunidades autónomas españolas, 2021.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

Baleares. En este caso, más del 5% de la población adulta masculina está involucrada en negocios que se encuentran en fase inicial.

Comparativamente, la CAPV se sitúa en el ranking entre las comunidades autónomas en la décima posición en TEA masculina (mejorando en una la posición respecto al ejercicio anterior) y en la séptima posición en TEA femenina (mejorando en dos posiciones respecto al ejercicio anterior). Otras comunidades autónomas en las que, como en la CAPV, se observa un nivel de actividad emprendedora en fase inicial mayor entre mujeres que entre hombres, son la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana, Galicia, Castilla y León, Navarra, La Rioja y Murcia (véase el Gráfico 1.2.36).

### 1.3. Indicios de calidad de la actividad emprendedora

El impacto del fenómeno emprendedor en el territorio se puede ver reflejado en la calidad de la actividad emprendedora. El informe GEM evalúa la calidad de la actividad emprendedora atendiendo a diferentes parámetros relacionados con la actividad económica, la capacidad de las iniciativas emprendedoras para crear empleo, el potencial innovador de los nuevos negocios o su orientación internacional. La monitorización de estos indicadores en las fases tempranas del desarrollo empresarial, atendiendo a las características mencionadas, aporta información so-

bre las cualidades del fenómeno emprendedor y su impacto socioeconómico.

Cabe señalar que no todas las iniciativas emprendedoras presentan el mismo potencial de impacto para su territorio (Shane, 2009), algunas de estas iniciativas no van más allá de servir como medio de vida para sus impulsores. Sin embargo, existen negocios con altas posibilidades de generar empleo, iniciativas con una orientación especialmente innovadora y con base tecnológica avanzada, o con un enfoque de negocio internacional. Desde un punto de vista sistémico, detectar este tipo de características tiene gran interés, de cara a facilitar y fortalecer todo el potencial socioeconómico que contienen.

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: se examina la estructura poblacional de la actividad emprendedora según el sector de actividad, el tamaño empresarial de las iniciativas (en términos de empleo actual y las expectativas de empleo futuro), el nivel de innovación y la orientación internacional de los negocios.

#### 1.3.1. Actividad económica

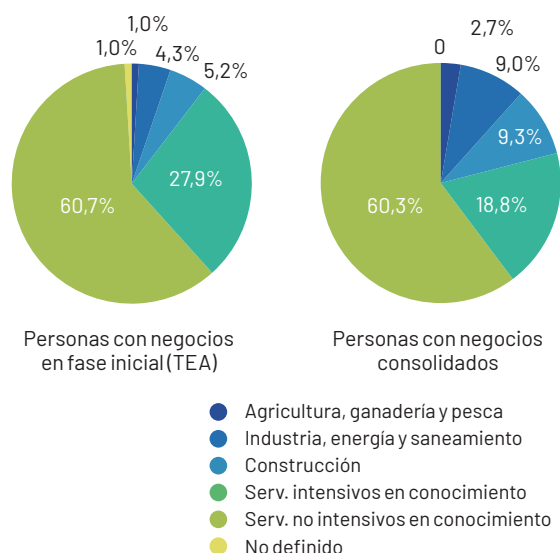
Analizar la actividad económica de las iniciativas

empresedoras y visualizar la evolución de esta característica en los negocios previos a los tres años y medio de vida (TEA) y en las iniciativas consolidadas puede aportar información acerca de la dinámica competitiva del territorio y aflorar las tendencias para anticiparse al largo plazo. El tipo de actividad económica en el que se desarrollan las iniciativas emprendedoras puede influir en su potencial impacto socioeconómico. La investigación que realiza el proyecto GEM recoge los sectores de actividad<sup>12</sup> en cinco categorías:

1. sector primario, incluyendo actividades agrarias, ganaderas y pesqueras
2. sector industrial, energético y actividades de saneamiento
3. sector de la construcción
4. sector de los servicios avanzados (Servicios a Empresas Intensivos en Conocimiento o SEIC)
5. resto de servicios no-intensivos en conocimiento (servicios tradicionales)

La tasa TEA del año 2021 refleja una mayoría de las iniciativas emprendedoras en la actividad de los servicios tradicionales (categorizados como servicios no-intensivos en conocimiento), que supone el 60,7% del total. A una gran distancia, la segunda actividad económica más repetida es la de los servicios intensivos en conocimiento, con un 27% de las iniciativas en este ámbito. El emprendimiento en actividades relacionadas con la construcción se sitúa en el 5,3% y el industrial en un cercano 4,3%. Los datos TEA para el emprendimiento en el sector primario apenas suponen un 1% del total (véase el Gráfico 1.3.1).

En cuanto a las iniciativas consolidadas, el patrón se repite de forma similar para los servicios tradicionales (un 60% del total), pero varía en cuanto al resto de actividades económicas. Tal y como muestra el Gráfico 1.3.1, el peso del sector servicios intensivos en conocimiento es inferior



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

en las etapas consolidadas (un 18,8%) y el de las iniciativas industriales y de la construcción casi duplica los valores del TEA (9,3% y 9%, respectivamente). Las actividades del sector primario también suponen un peso ligeramente superior en las iniciativas consolidadas (2,7%).

La principal novedad en este ámbito es el incremento de la tasa TEA en actividades relacionadas con los servicios avanzados. Según el Gráfico 1.3.2, el emprendimiento en este ámbito toca su máximo histórico en la serie de datos GEM-CAPV, similar a los años 2012-2013, incrementando su peso en un 4,6% respecto al año anterior (2020). Paralelamente, cabe destacar la disminución de las iniciativas de carácter industrial en un porcentaje similar (6,3% menor al 2020). La actividad relacionada con la construcción ha subido ligeramente desde el 4,7% al 5,2%, mientras que las iniciativas emprendedoras en el sector primario prácticamente se mantienen en niveles similares. Tal y como se venía señalando en informes anteriores, los datos referidos a la última década parecen confirmar un cierto patrón que apunta

12 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.

hacia los servicios como principal actividad económica del fenómeno emprendedor (véase el Gráfico 1.3.2). Como contrapunto a esta tendencia, el informe actual visualiza un descenso en el emprendimiento industrial. La apuesta por mantener a la industria como motor de la economía vasca refleja la necesidad de monitorizar este indicador y no descuidar las iniciativas de este perfil.<sup>13</sup>

Si observamos la distribución de la actividad económica en función del género de la persona emprendedora, las principales diferencias indican un mayor peso de las iniciativas impulsadas por hombres en el ámbito de los servicios intensivos en co-

nocimiento, con un 34,8% de la tasa TEA frente al 21,7% de las mujeres (véase el Gráfico 1.3.3). En los servicios tradicionales, las mujeres emprendedoras superan ligeramente los negocios impulsados por hombres (63,9% frente al 57,2%); el resto de los sectores presentan una diferencia similar (8% de mujeres frente a un 14,4% de hombres).

Cabe destacar que en los negocios consolidados basados en los servicios intensivos en conocimiento la brecha de género desaparece; no obstante, en el caso de los servicios no intensivos en conocimiento la desigualdad es mayor que en sus etapas tempranas, con un 67% de las emprendedoras consolidadas frente al 55,1% de los hom-

13 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%).

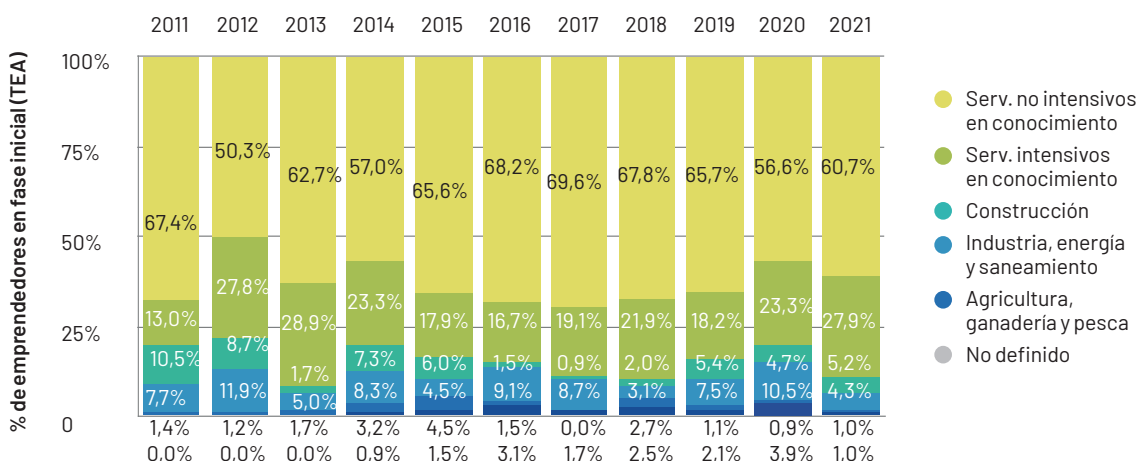


Gráfico 1.3.2. Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el sector de actividad, 2011-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

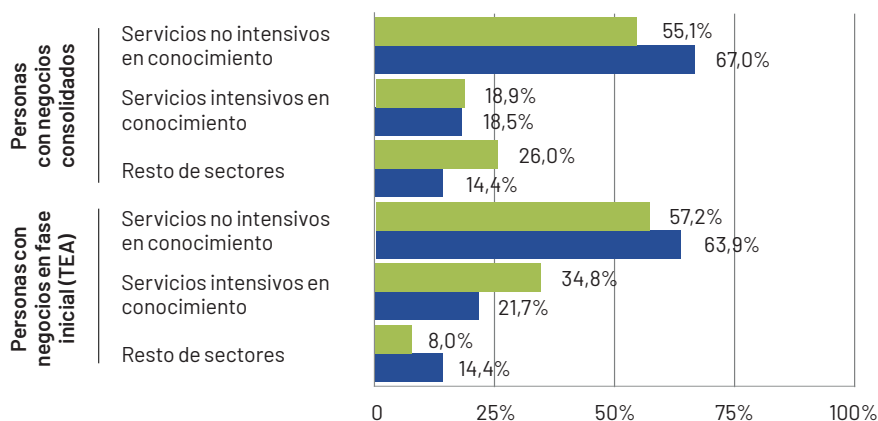


Gráfico 1.3.3. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si opera en sector servicios y género de la persona emprendedora.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

bres. El resto de sectores consolidados reflejan otra desigualdad: un 14,4% de mujeres emprendedoras tiene negocios relacionados con la agricultura, ganadería y pesca, la industria, energía y saneamiento, o la construcción, frente al 26% de los emprendedores varones que consolidan sus iniciativas en estos ámbitos.

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

#### 1.3.2.1. Empleo actual

Uno de los indicios más importantes a la hora de valorar la calidad del emprendimiento es el empleo creado. El potencial de impacto social de las iniciativas emprendedoras está relacionado con su capacidad de generar nuevos empleos en el territorio. El número de empleados es un indicador que refleja el tamaño de las empresas; a su vez, un mayor tamaño se relaciona con un mayor esfuerzo de los recursos invertidos en el crecimiento, y con el riesgo privado que asumen las personas emprendedoras: quienes emprenden pueden esperar un rendimiento superior en

la medida en que aumentan la dimensión de sus iniciativas, por la mayor inversión realizada y por el mayor riesgo asumido. Es por ello que el informe GEM recoge el análisis relacionado con estos datos, de cara a monitorizar la situación del impacto en el empleo y su evolución. Para ello, este apartado analiza el tamaño actual de las iniciativas de emprendimiento, el empleo creado en el último año por estas (así como sus características) y las expectativas de generación de empleo a corto-medio plazo.

Tal y como refleja el Gráfico 1.3.4, una parte importante de los negocios emprendedores (un 32,6%) no genera ningún empleo (esto se debe, en parte, a un porcentaje significativo de las iniciativas emprendedoras que nacen con vocación de servir como sustento personal). Como contrapunto a este dato, hay que destacar que el 29,3% de las iniciativas genera empleo, más allá de dar cabida a la propia persona emprendedora. Si distinguimos por género, el 31,4% de las mujeres emprendedoras tienen negocios con empleo, frente al 27% en el caso de los emprendedores varones (véase el Gráfico 1.3.5).

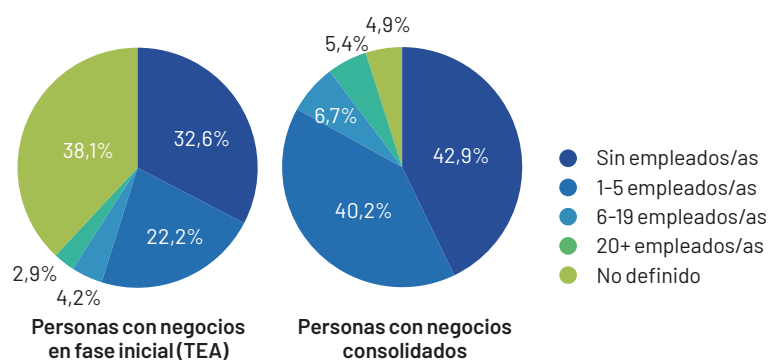


Gráfico 1.3.4. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por tramo de empleo actual.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

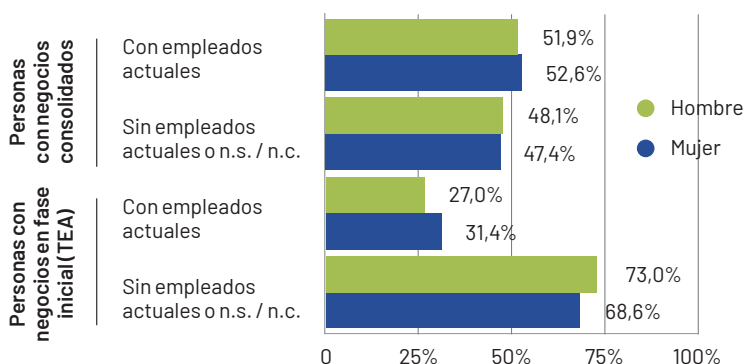
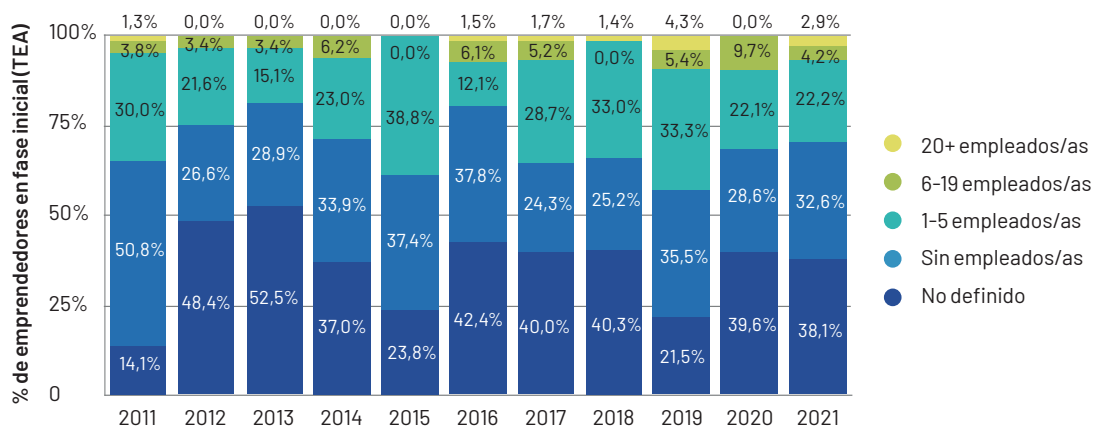


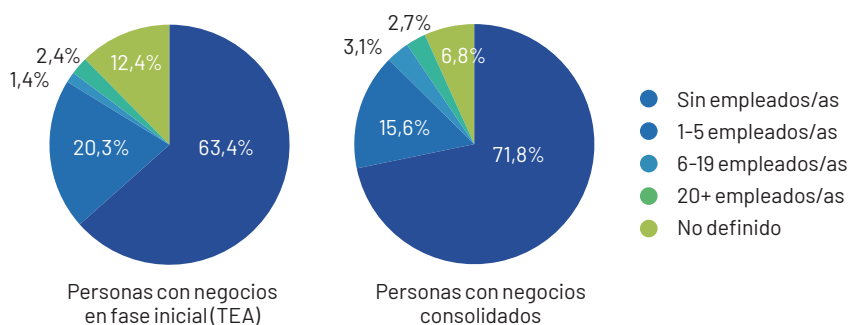
Gráfico 1.3.5. Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene empleo actual y género de la persona emprendedora.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.6.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo actual, 2011-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.7.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por el número de empleados con contrato laboral incorporados a trabajar en el negocio en los últimos 12 meses.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

Si desgranamos la creación de empleo generado por tramos, el 22,2% del índice TEA emplea entre 1 y 5 personas, un 4,2% emplea entre 6 y 19 personas, y un 2,9% emplea a más de 20 personas (véase el Gráfico 1.3.6). Así, el tamaño de las iniciativas emprendedoras vascas es relativamente pequeño en términos de empleabilidad. No obstante, es interesante monitorizar de cerca aquellas iniciativas con mayor impacto social, es decir, aquellas con mayor capacidad de generar empleos para estimular todo su potencial (una sola iniciativa que crea más de 20 empleos genera un mayor impacto social que aquellas que crean pocos empleos o ninguno).

De media, la dimensión de las iniciativas emprendedoras durante el año 2021 ha sido de 3,5 personas empleadas; mientras que el año anterior la media era de 2,5 personas empleadas, aunque

esta diferencia no es estadísticamente significativa.<sup>14</sup> Por otra parte, el tamaño de las iniciativas consolidadas es sustancialmente diferente, tal y como se refleja en el Gráfico 1.3.4. En otras palabras, el emprendimiento consolidado tiende a ganar en escala y a generar más empleo que en sus fases previas (el 52,2% de los negocios consolidados emplea por lo menos una persona). Concretamente, el 40,2% emplea entre 1 y 6 personas, el 6,7% emplea entre 6 y 19 personas, y el 5,4% emplea a más de 20 personas en su negocio. Cabe destacar una evolución ligeramente desfavorable respecto al año anterior (véase el Gráfico 1.3.4). En su conjunto, las iniciativas emprendedoras que emplean al menos a una persona han disminuido 2,5 puntos porcentuales (5,5% en el caso de las que emplean entre 6 y 19 personas), y aquellas que no emplean a nadie han aumentado 4 puntos porcentuales. Sin embargo, el sub-

<sup>14</sup> 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.

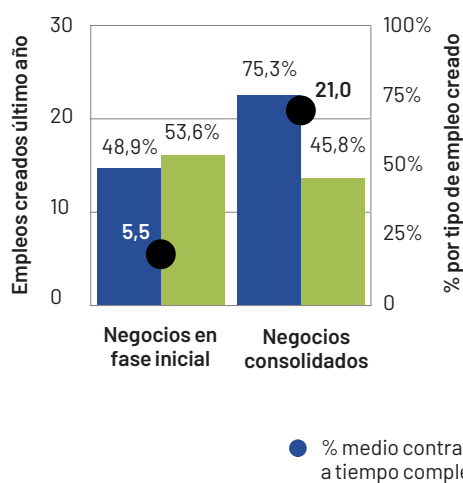


conjunto de iniciativas que emplean a más de 20 personas ha subido al 2,9% (en 2020 ninguna iniciativa indicaba empleos en este tramo). Desde una perspectiva sistémica es particularmente interesante vigilar estas variaciones, en tanto que afectan al potencial socioeconómico del emprendimiento y su impacto en la sociedad.

Respecto a la calidad del empleo creado, es conveniente poner el foco en las características de las contrataciones realizadas, donde los empleos duraderos (reflejados mediante contratos indefinidos) y los de mayor capacidad salarial (contratos a jornada completa) pueden servir como indicadores clave (véase el Gráfico 1.3.8). Cabe señalar que durante los últimos 12 meses<sup>15</sup> el número medio de empleos creados por las iniciativas emprendedoras vascas que han contratado ha sido de 5,5 empleos, lo que supone un ligero descenso respecto a los 3 empleos creados el año anterior. Del total de empleos generados, un 53,6% suponen contratos indefinidos, lo que aumenta considerablemente la calidad del empleo respecto al ejercicio anterior en que no hubo contrataciones indefinidas; mientras que un 48,9% suponen contratos a tiempo completo,

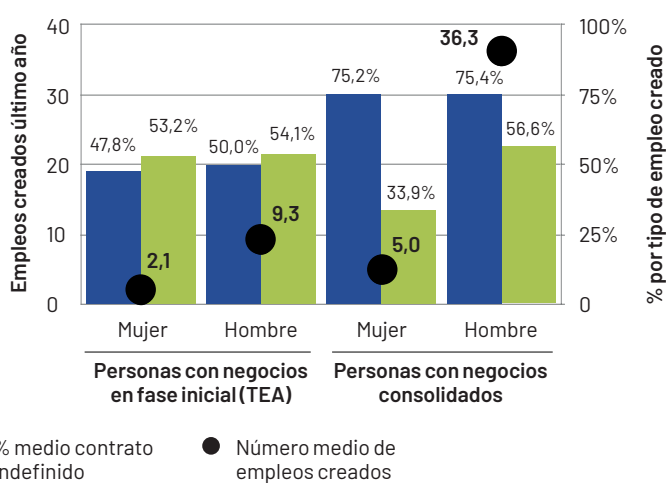
mejorando así un 4% la cifra de 2020. En términos generales, el 24,1% del TEA ha realizado alguna contratación, lo que supone un aumento considerable respecto al ejercicio anterior cuando apenas un 3,7% había realizado una contratación en 12 meses anteriores. En concreto, si observamos por tramos de empleo, en el último año un 2,4% de las personas emprendedoras en fase inicial ha contratado a más de 20 personas, un 1,4% ha contratado entre 6 y 19 empleados, y un 20,3% ha contratado entre 1 y 5 empleados (véase el Gráfico 1.3.7). Sin embargo, el 63,4% de las iniciativas no ha realizado ninguna contratación en los últimos 12 meses. En el caso de las iniciativas consolidadas, los datos del empleo creado no presentan mejor situación que el de las iniciativas en fase inicial. En términos relativos, un 71,8% no ha realizado ninguna contratación en los 12 meses anteriores, mientras que el 21,5% ha contratado al menos una persona en el último año. No obstante, si atendemos a las características del empleo creado por los negocios consolidados, los contratos a tiempo completo suponen un 75,3% del total, y el número medio de empleos creados asciende a 21 empleos. Cabe tener presente que las iniciativas con mayor ca-

15 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 que refleja este informe se refiere aproximadamente al periodo de entre mediados del año 2020 y mediados del año 2021.



**Gráfico 1.3.8.** Características del empleo creado por el subconjunto de negocios que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.9.** Características del empleo creado por el subconjunto de negocios que realizó contrataciones laborales en los últimos 12 meses y distinción del género de la persona emprendedora.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

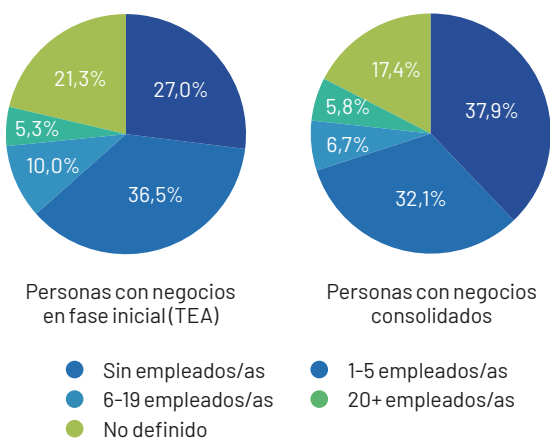
pacidad de contratación son de gran interés para el ecosistema.

Estas características del empleo creado presentan ciertas diferencias si las analizamos en función del género de la persona emprendedora (véase el Gráfico 1.3.9). En el caso de los nuevos negocios, la mujer emprendedora realizó 2,1 contrataciones de media frente a 9,3 contrataciones realizadas por hombres. Esta diferencia se acrecienta en el caso de los negocios consolidados, donde los emprendedores varones contrataron de media 36,3 personas, mientras que en las mujeres emprendedoras la media es de 5 contratos. Asimismo, el 56,6% de las iniciativas pilotadas por

hombres han realizado en el último año contratos indefinidos (frente al 33,9% de las mujeres).

### 1.3.2.2. Empleo esperado a cinco años

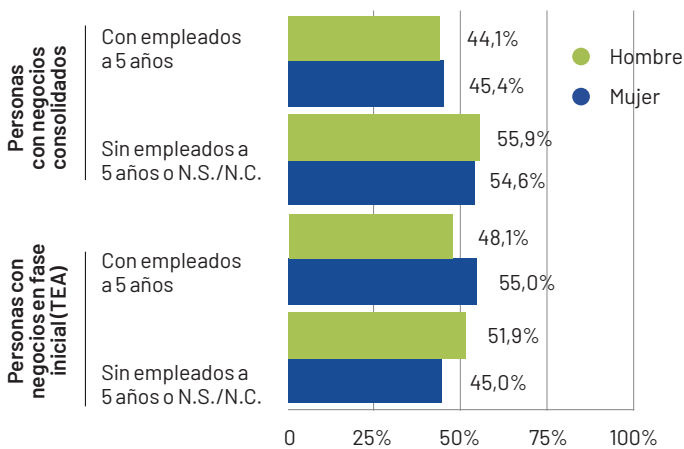
Uno de los aspectos más relevantes a la hora de evaluar la calidad del emprendimiento es la expectativa de generación de nuevos empleos. Las iniciativas con altas expectativas de crecimiento contribuyen a crear nuevos puestos de trabajo en el corto y medio plazo, si bien este tipo de negocios no son los más abundantes, merece la pena poner el foco en ellos dado su potencial.<sup>16</sup> El Gráfico 1.3.10 ilustra el grado de expectativa según la esperanza de contratación a cinco años.



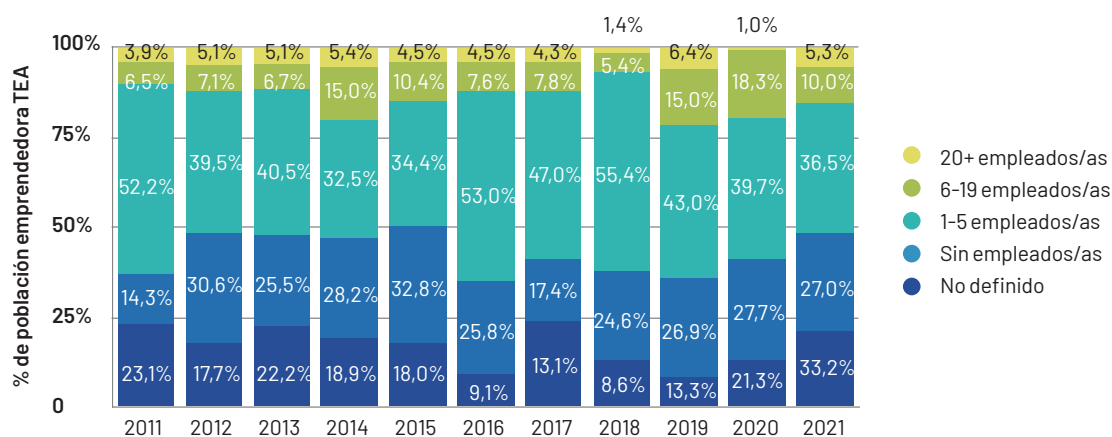
**Gráfico 1.3.10.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por tramo de empleo esperado a 5 años. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

En el caso vasco, la expectativa de generación de empleo ha disminuido 7,3 puntos porcentuales en términos relativos respecto al año anterior. Aun así, un 51,7% de las personas emprendedoras con negocios en fase inicial espera realizar contrataciones en los próximos cinco años, frente a un 27% que no espera emplear a más personas. Cabe señalar que se ha incrementado el peso relativo de las personas emprendedoras que no han respondido a esta pregunta (de un 13,3% en 2020 a un 21,3% en el caso de quienes componen la tasa TEA). En cuanto a la expectativa por tramos de empleo, a pesar del dato general, es llamativo el incremento de los nuevos negocios que esperan contratar más de 20 personas, pasando del 1% en 2020 al 5,3% en 2021 (véase el Gráfico 1.3.12). Este aumento sitúa el peso de estas iniciativas casi en su máximo histórico de la serie de datos, lo que refleja un potencial interesante en el desarrollo del empleo futuro por parte de la actividad emprendedora actual. La contraparte de este dato viene dada por la reducción de las expectativas en las iniciativas que esperan con-

<sup>16</sup> Un estudio que utiliza datos del periodo 2000-2006 para 32 países participantes en el proyecto GEM, aporta evidencia a favor de esta premisa: 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 (Autio, 2007)



**Gráfico 1.3.11.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si espera tener empleados en 5 años y género de la persona emprendedora. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.12.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el tramo de empleo esperado a 5 años, 2011-2021.

Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

tratar entre 6 y 19 personas (8,3% menos en 2021 que en 2020) y las que esperan contratar entre 1 y 5 personas (3,2% menos). En el Gráfico 1.3.12 se puede visualizar la evolución detallada de las expectativas de empleo por tramos a lo largo de la serie histórica. Si observamos el dato desde la perspectiva de género, las diferencias indican que un 55% de las iniciativas emprendedoras pilotadas por mujeres indica que va a realizar contrataciones a 5 años, frente al 48,1% de los emprendedores varones (véase el Gráfico 1.3.11).

El optimismo respecto al empleo futuro es menor para las personas emprendedoras consolidadas (véase el Gráfico 1.3.10). En términos generales, de cara a los próximos cinco años, un 44,7% de quienes tienen negocios consolidados espera tener personas empleadas frente al 37,9% que no espera tener ninguna persona empleada. Apenas un 5,8% manifiesta la intención de tener empleadas a más de 20 personas en los próximos 5 años (porcentaje ligeramente superior al de las iniciativas en fase inicial), lo cual refleja que los negocios consolidados también cuentan con potencial de impacto.

### 1.3.3. Nivel de innovación

El emprendimiento con potencial de desplegar sus capacidades innovadoras está positivamente relacionado con el desarrollo económico de los territorios. Esta tesis ha sido ampliamente apoyada por la comunidad científica y refleja la importancia de las iniciativas emprendedoras que son capaces de introducir innovaciones en el mercado. Este fenómeno implica una transferencia de conocimiento para el ecosistema, situando a las iniciativas emprendedoras como puentes entre el conocimiento no explotado y el mercado.<sup>17</sup> El informe GEM recoge datos<sup>18</sup> sobre el resultado innovador del emprendimiento, con el propósito de medir el nivel de innovación de los mismos (como indicio de la calidad de las iniciativas emprendedoras).

A la hora de tipificar la innovación<sup>19</sup> podemos encontrar, por un lado, 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 anterior-

17 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.

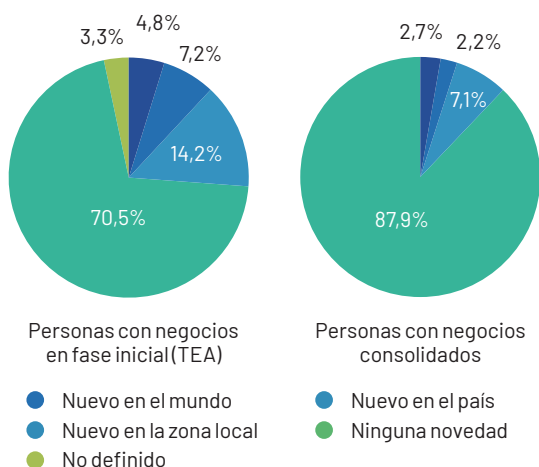
18 El informe GEM incluye la tipificación de la innovación en dos ámbitos (producto-servicio y tecnología-proceso), en concordancia con las actualizaciones realizadas por el Manual de Oslo, mediante un enfoque amplio que mide la calidad innovadora desde una perspectiva geográfica local, nacional y global (OECD/Eurostat, 2018).

19 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 edición GEM-CAPV 2018. Desde entonces, el proyecto GEM incluye este nuevo enfoque por tercer año consecutivo. Para datos de la serie histórica previa al año 2018 se recomienda consultar dicho informe.

ridad. Por otro lado, las innovaciones de proceso (o en el uso de tecnología) referidos 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. Así, 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-tecnología): a mayor alcance, mayor calidad emprendedora (el grado de alcance oscila entre innovaciones nuevas a nivel global, en el país y a nivel local).

### 1.3.3.1. Novedad del producto o servicio

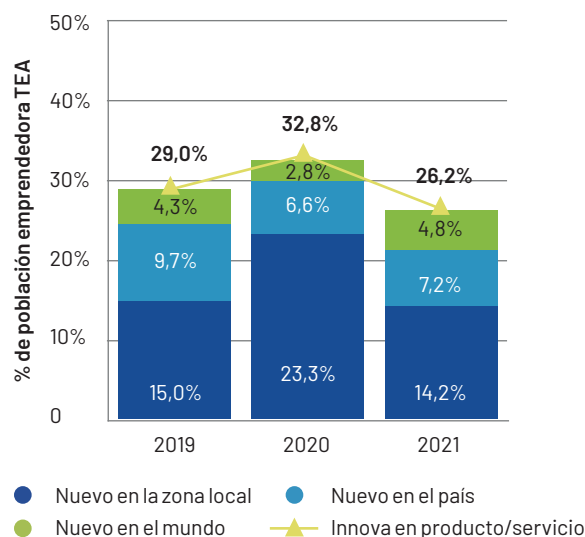
El emprendimiento vasco en sus fases iniciales es bastante más innovador (introduce innovaciones al menos con alcance local) que en la etapa consolidada (un 26,2% frente a un 12,1%) (véase el Gráfico 1.3.13). El peso de las iniciativas emprendedoras que innovan en producto o servicio ha descendido del 32,8% de 2020 a un 26,2% de la tasa TEA en 2021. De acuerdo con el Gráfico 1.3.14 la mayoría de las innovaciones tienen un alcance local (un 14,2%), aunque el peso de las innovaciones con alcance nacional o global ha aumentado



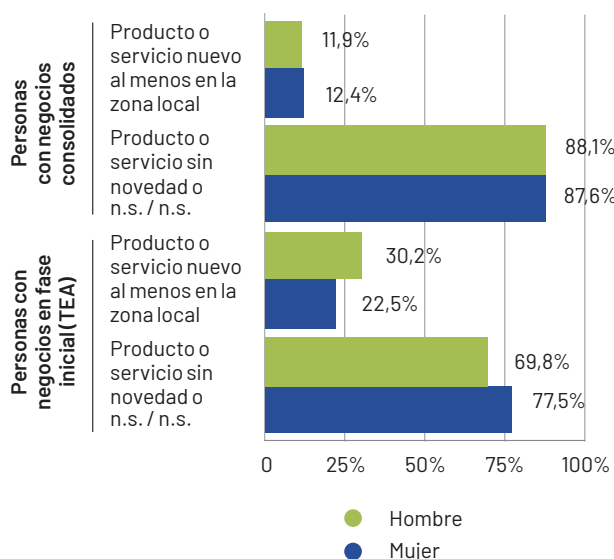
**Gráfico 1.3.13.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

respecto al año anterior (pasando de un 9,5% a un 11,9%, donde las que tienen un alcance global casi duplican su presencia respecto al ejercicio anterior). Sin embargo, un 70% de las iniciativas emprendedoras no innova en producto, aunque este porcentaje es mayor en el caso de las consolidadas (un 87,9%).

Las innovaciones en producto o servicio son ligeramente más frecuentes entre las iniciativas emprendedoras pilotadas por hombres que entre las pilotadas por mujeres. En el caso de las personas



**Gráfico 1.3.14.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad del producto o servicio, 2019-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

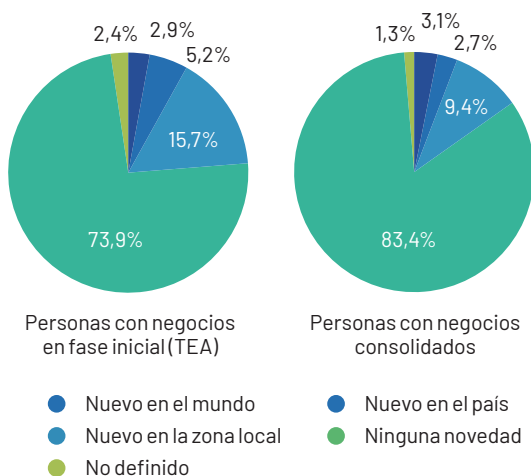


**Gráfico 1.3.15.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene un producto o servicio nuevo al menos en la zona local y género de la persona emprendedora. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

emprendedoras que conforma la tasa TEA, las iniciativas innovadoras al menos a nivel local suponen un 30,2% del total de hombres emprendedores, frente al 22,5% que representan del total de mujeres emprendedoras. En la fase consolidada esta diferencia desaparece (véase el Gráfico 1.3.15).

### 1.3.3.2. Novedad de la tecnología o proceso

Si atendemos al Gráfico 1.3.16 que muestra la distribución de las personas emprendedoras según la innovación en proceso o tecnología de sus negocios, la tasa TEA refleja que existe un 23,8% de iniciativas que introduce alguna novedad con al menos un alcance local, frente al 73,9% que no realiza innovaciones de este tipo. El peso de las iniciativas innovadoras en términos de tecnología o proceso se reduce ligeramente respecto al año anterior (que supuso un 25%). En este caso, al igual que ocurre con la novedad en producto/servicio, los nuevos negocios en fase inicial son más innovadores que los consolidados. Apenas un 15,2% de las personas emprendedoras con negocios consolidados innova en proceso o tecnología al menos con un alcance local. Esta diferencia entre iniciativas en fase inicial y consolidada refleja la importancia de atender y potenciar el emprendimiento desde sus etapas más tempranas, y reforzar las capacidades de los negocios creados en sus fases posteriores.



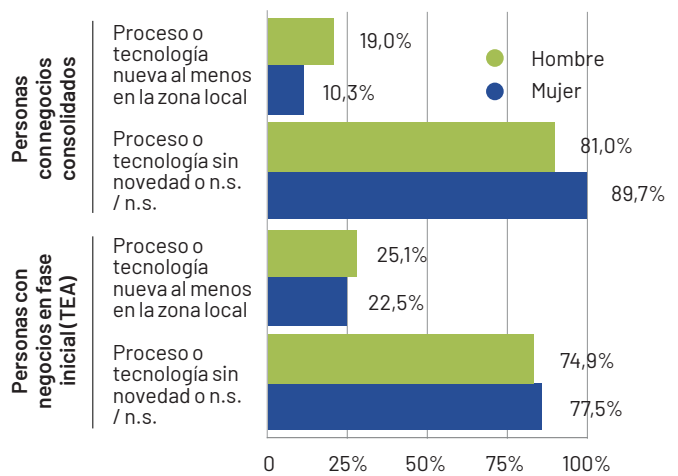
**Gráfico 1.3.16.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

Cabe mencionar que el emprendimiento vasco cuyos negocios introducen una novedad en tecnología o proceso de mayor impacto (alcance global) ha aumentado un 2% en 2021 (véase el Gráfico 1.3.18), mientras que aquel con impacto estatal se ha reducido un 3,4%. Por su parte, las iniciativas que introducen una novedad de este tipo con un impacto local se mantienen estables aproximadamente en un 15%.

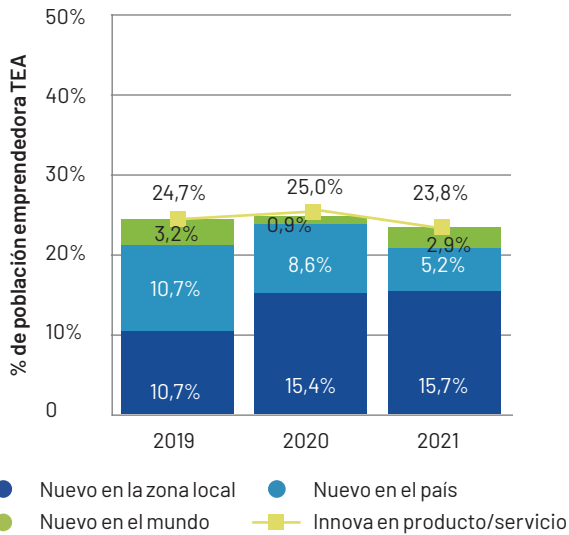
Si observamos estos datos desde la perspectiva de género (véase el Gráfico 1.3.17), podemos ver que las nuevas iniciativas emprendedoras no presentan grandes diferencias a la hora de innovar en tecnología o procesos (un 2,6% más de hombres emprendedores innovan en este ámbito, respecto a las mujeres emprendedoras). Sin embargo, esta brecha aumenta en las fases consolidadas del negocio, donde el 19% de los varones introduce innovaciones tecnológicas al menos en la zona local, frente a un 10,3% de las mujeres. Podría decirse que la vinculación de la tecnología a los roles de género sigue teniendo su influencia en el ámbito emprendedor, si bien esa diferencia parece ser cada vez menor en las nuevas iniciativas.

### 1.3.4. Orientación internacional

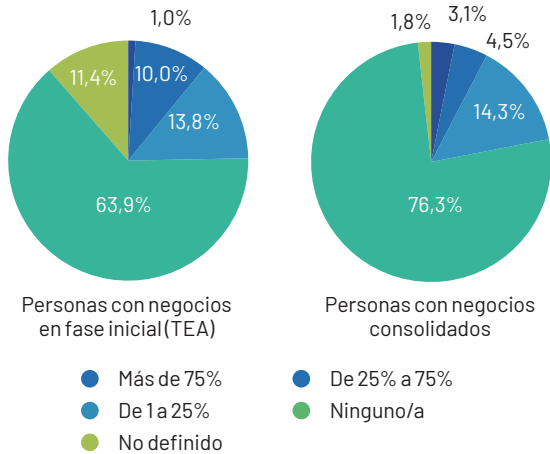
La globalización de las cadenas de suministro de



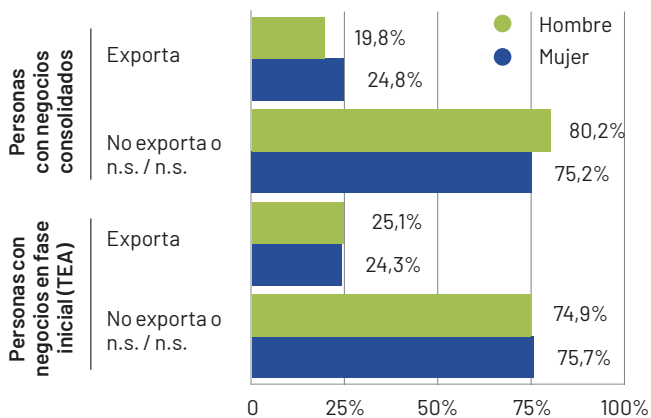
**Gráfico 1.3.17.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si tiene una tecnología o proceso nuevo al menos en la zona local y género de la persona emprendedora.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.18.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV según el ámbito geográfico de la novedad de la tecnología o proceso, 2019-2021. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.19.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 por proporción de ventas anuales a clientes/as localizados/as en el exterior. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.20.** Distribución de la actividad emprendedora de la CAPV en 2021 según si vende a clientes/as localizados/as en el exterior y género de la persona emprendedora. Fuente: GEM CAPV (APS, 2021).

las últimas décadas y la combinación de tecnologías y redes para la comunicación han contribuido al desarrollo internacional del tejido empresarial vasco. El fenómeno emprendedor no escapa a esta dinámica y es interesante observar aquellas iniciativas con mayor capacidad de internacionalización, en tanto que éstas pueden contribuir significativamente al crecimiento económico regional, en mayor medida que el emprendimiento que se orienta únicamente al mercado nacional (González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). En ese sentido, el informe GEM refleja la orientación internacional de las iniciativas emprendedoras como indicador de calidad de las mismas: a mayor grado de internacionalización, mayor calidad emprendedora. Para reflejar esta variable se tiene en cuenta la proporción de ventas anuales atribuidas a clientes localizados en el exterior.<sup>20</sup>

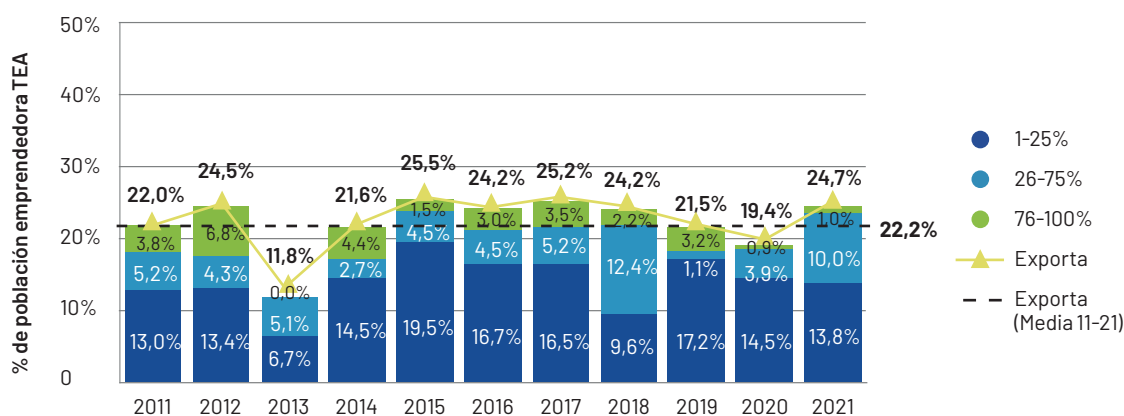
De acuerdo con los datos de 2021 el 24,7% de las iniciativas emprendedoras está orientada a los mercados internacionales (véase el Gráfico 1.3.19), lo que indica un aumento del 5,3% respecto al año anterior, recuperando niveles previos a la pandemia y cerca del máximo histórico reflejado en la serie de datos (véase el Gráfico 1.3.21). Respecto al grado de orientación internacional, el mayor crecimiento se ha dado en los nuevos negocios que presentan ventas a clientes exteriores entre el 25% y el 75% de su facturación anual, pasando del 3,9% al 10% de las iniciativas. No obstante, tal y como refleja el Gráfico 1.3.19, el mayor número de emprendedores internacionalizados se encuentra en el rango más bajo de exportación (aquel que genera ventas internacionales inferiores al 25%); mientras que el tramo de exportación que supera el 75% de las ventas supone un 1% del total de los nuevos negocios.

<sup>20</sup> Los informes GEM anteriores a 2015 medían 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. La finalidad de este indicador es ofrecer una aproximación mínima del grado de internacionalización que las personas emprendedoras persiguen con sus negocios.

Si desagregamos la orientación internacional del emprendimiento vasco en función del género de la persona emprendedora, no se visualizan grandes diferencias en la tasa TEA; no obstante, las etapas consolidadas muestran una diferencia favorable a las mujeres emprendedoras, donde un 24,8% de estas exporta una parte de su facturación, frente al 19,8% de las iniciativas consolidadas pilotadas por varones (véase el Gráfico 1.3.20).

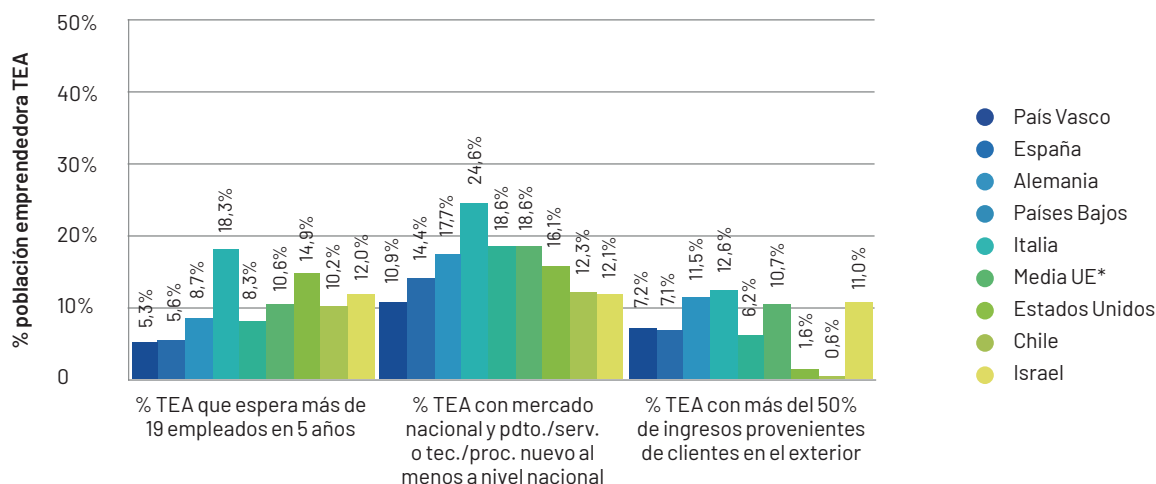
En su conjunto, las iniciativas consolidadas se orientan al exterior en una proporción similar pero ligeramente menor que los negocios en fase

inicial (un 22% de las consolidadas refleja ventas a clientes exteriores). No obstante, el tramo de mayor orientación exportadora incluye más iniciativas consolidadas (el 3% del total) que en las etapas iniciales de emprendimiento (véase el Gráfico 1.3.19). Es decir, el emprendimiento consolidado tiene potencial para triplicar su orientación exportadora en comparación a las etapas más tempranas de su actividad. Es interesante monitorizar el potencial internacional de este subgrupo desde las fases iniciales del negocio, fortaleciendo sus capacidades de internacionalización y su orientación a los mercados global.



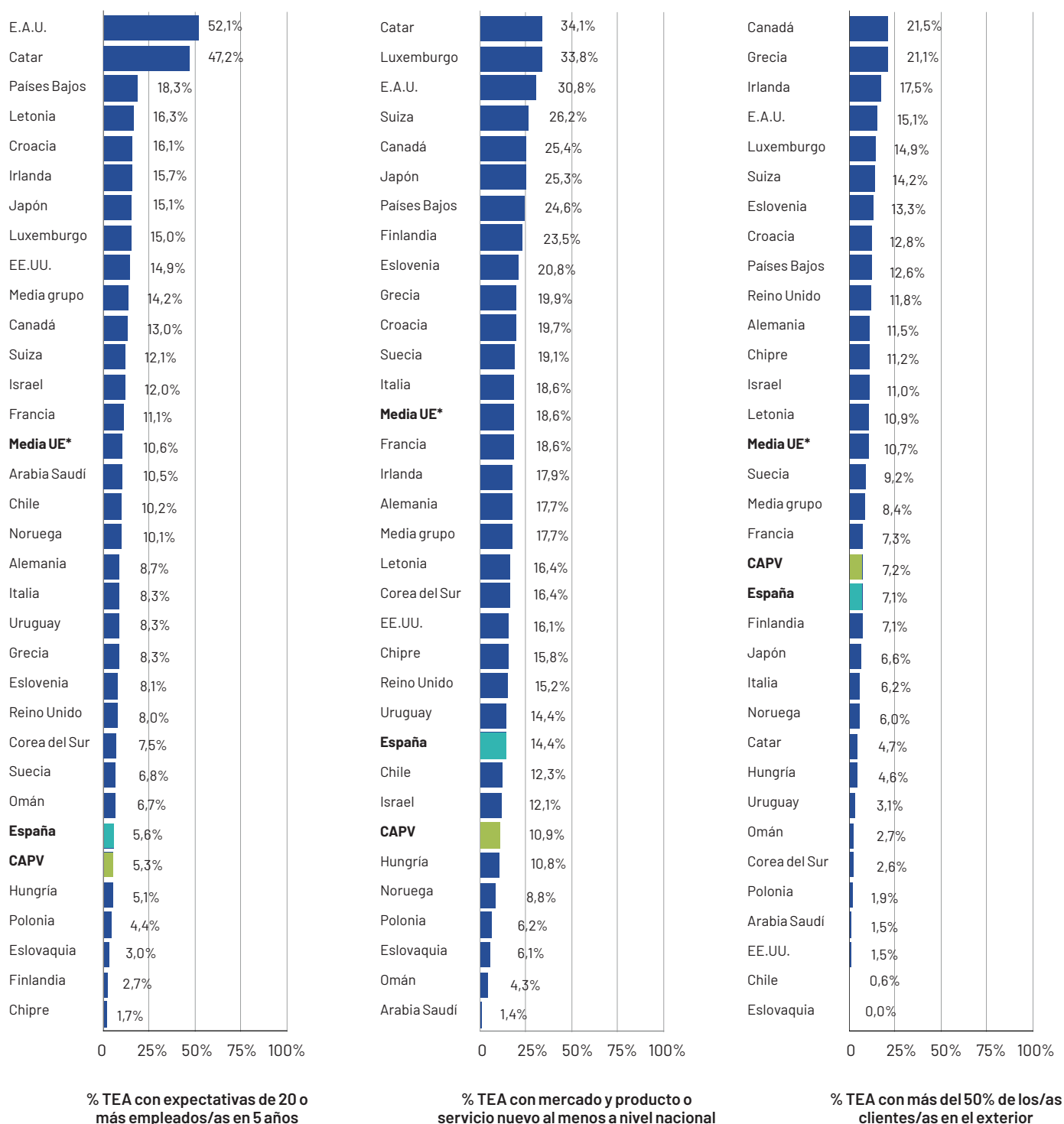
**Gráfico 1.3.21.** Evolución de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de la CAPV que tiene ventas a clientes/as localizados/as en el extranjero, 2011-2021. **Notas:** Desde el año 2015, este indicador mide el porcentaje anual de ventas que procede de clientes/as que residen en el extranjero. Anteriormente, la medición era en base al porcentaje de clientes/as localizados/as en el extranjero.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021).



**Gráfico 1.3.22.** Porcentaje del TEA según las características de los negocios creados. Comparación con selección de países de referencia, 2021.

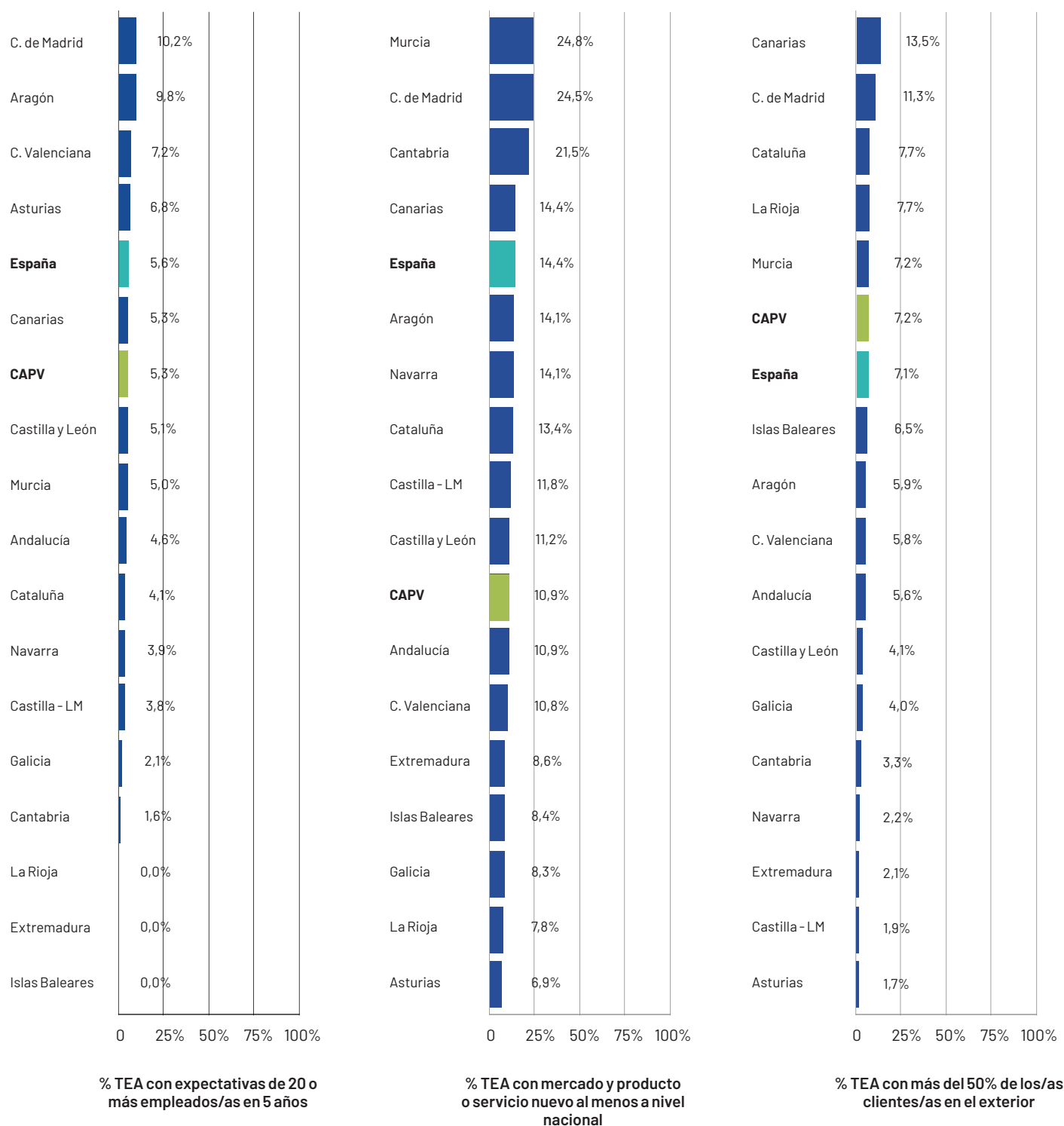
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.3.23.** Posicionamiento de la CAPV a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) en función del porcentaje del TEA en 2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados. **Nota:** \* En el año 2021, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio APS del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).





**Gráfico 1.3.24.** Gráfico 1.3.24. Posicionamiento de la CAPV a nivel nacional (en comparación con otras CC.AA.) en función del porcentaje del TEA en 2021 correspondiente a distintos indicios de calidad de los negocios creados.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

### 1.3.5. Benchmarking internacional y por Comunidad Autónoma de los indicios de calidad de la actividad emprendedora de la CAPV

Este apartado realiza comparaciones sobre los distintos indicadores de calidad emprendedora a nivel nacional e internacional, destacando los resultados de la CAPV en 2021 con respecto a ocho ecosistemas referentes en el ámbito emprendedor (véase el Gráfico 1.3.22) y otras economías de ingresos altos a nivel internacional (véase el Gráfico 1.3.23); asimismo se incluye la comparativa respecto al resto de comunidades autónomas españolas (véase el Gráfico 1.3.24).

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

En el Gráfico 1.3.22 se compara a la CAPV con respecto a otros países de referencia en el ámbito del emprendimiento, atendiendo a tres de los indicadores sobre indicios de calidad de los negocios creados analizados anteriormente. Los datos muestran que una vez más la CAPV figura en posiciones por debajo de la media en cuanto al empleo esperado a cinco años, el nivel de innovación en producto/servicio y proceso/tecnología, y el grado de orientación internacional.

El indicador relacionado con la expectativa de creación de empleo refleja que la CAPV es, entre los países de referencia, el territorio con menos iniciativas emprendedoras que esperan contratar más de 19 empleados a cinco años (un 5,3% de la tasa TEA). Países Bajos, EEUU e Israel encabezan la lista (con un 18,3%, 14,3% y 9% respectivamente). La media europea refleja un 10,6% de las iniciativas con capacidad de alto impacto en la creación de empleo a medio plazo.

Respecto al nivel de innovación, la CAPV se sitúa cerca de los niveles de Israel y Chile, con un 10,9% de las iniciativas emprendedoras con innovaciones en el mercado nacional; sin embargo, la media española se sitúa por encima (14,4%) y la media europea casi dobla el dato del ecosis-

tema vasco, con un 18,6% de la tasa TEA. Países Bajos encabeza la lista con diferencia, seguida por Italia y Alemania.

En relación con el grado de internacionalización, el ecosistema emprendedor vasco, con un 7,3% de las iniciativas de alto nivel exportador, refleja una posición superior a países como Chile (0,6%), EEUU (1,5%) o Italia (6,2%), similar a la media española, pero aún por debajo de los países que encabezan la lista (Países Bajos y Alemania) con cerca del 12% de iniciativas exportadoras con más del 50% de las ventas provenientes del exterior.

Para analizar el posicionamiento de la CAPV según cada uno de los indicadores mencionados con respecto a un conjunto de países más amplio, se puede observar el Gráfico 1.3.23.

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

Si cotejamos los datos sobre la calidad de las iniciativas emprendedoras vascas con el resto de las comunidades autónomas, podemos observar diferencias en función del indicador analizado (véase el Gráfico 1.3.24). En términos generales, la CAPV no se sitúa entre los territorios que lideran la lista.

Respecto al impacto en el empleo, Madrid es la comunidad que lidera el ranking con un 10,2% de la tasa TEA que refleja tener expectativas de contratar a más de 20 personas en los próximos cinco años. La CAPV (5,3% de la TEA) se sitúa cerca de la media española (5,6%) en séptima posición. En relación con el nivel de innovación de los nuevos negocios, el emprendimiento vasco ocupa posiciones por debajo de la media española (un 10,9% frente a un 13,4% de la TEA) donde Murcia y Madrid encabezan la lista, con más del 24% de iniciativas emprendedoras que innovan al menos a nivel nacional. La orientación internacional de las iniciativas emprendedoras en la CAPV supera la media española ligeramente (situándose en un 7,2%), ocupando la sexta posición, por detrás de comu-

nidades con un ecosistema emprendedor más internacionalizado (por ejemplo, Canarias, Madrid y Cataluña se sitúan entre las tres primeras).

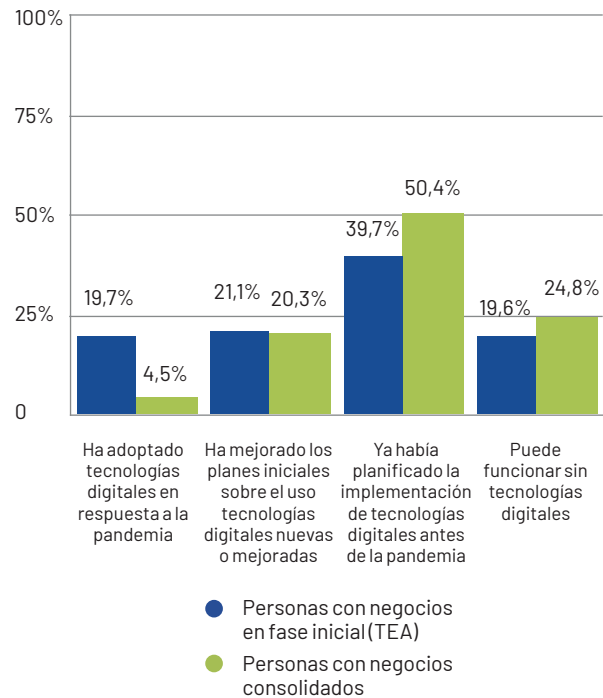
El benchmarking de los indicios de calidad refleja que existe margen de mejora para el ecosistema emprendedor vasco, tanto en el ámbito nacional como en el de los países de referencia, especialmente en relación con el impacto en el empleo y la orientación innovadora de las iniciativas.

## 1.4. Digitalización, sostenibilidad y crisis Covid- 19

La edición 2021-2022 del proyecto GEM permite ofrecer datos relativos a varios aspectos clave en la coyuntura post-pandémica. En primer lugar, procuramos datos sobre el uso de tecnologías digitales en los nuevos negocios que se han creado en el entorno vasco, en relación con la crisis Covid-19. En segundo lugar, mostramos la predisposición emprendedora a la digitalización en el futuro. Por último, y por primera vez, medimos la implicación social y medioambiental del colectivo emprendedor y como la prioridad de ese impacto social y medioambiental por encima de la rentabilidad y el crecimiento empresarial. En este apartado analizamos estos tres aspectos comparando al colectivo emprendedor y el de empresarias/os consolidadas/os, en función del sexo de la persona promotora, su edad, su nivel de formación y el sector de actividad.

### 1.4.1. Adopción de tecnologías digitales y crisis Covid- 19

Tal y como se puede observar en el Gráfico 1.4.1, el colectivo emprendedor (TEA) se ha digitalizado en mayor medida como consecuencia de la pandemia que las empresas consolidadas. Resulta llamativo observar que casi el 25% de las personas que lideran empresas consolidadas estima que su negocio puede funcionar sin usar tecnologías digitales. También lo estima así uno de cada cinco emprendedoras/es de reciente creación.



**Gráfico 1.4.1.** Impulso empresarial a las tecnologías digitales debido a la crisis Covid-19.

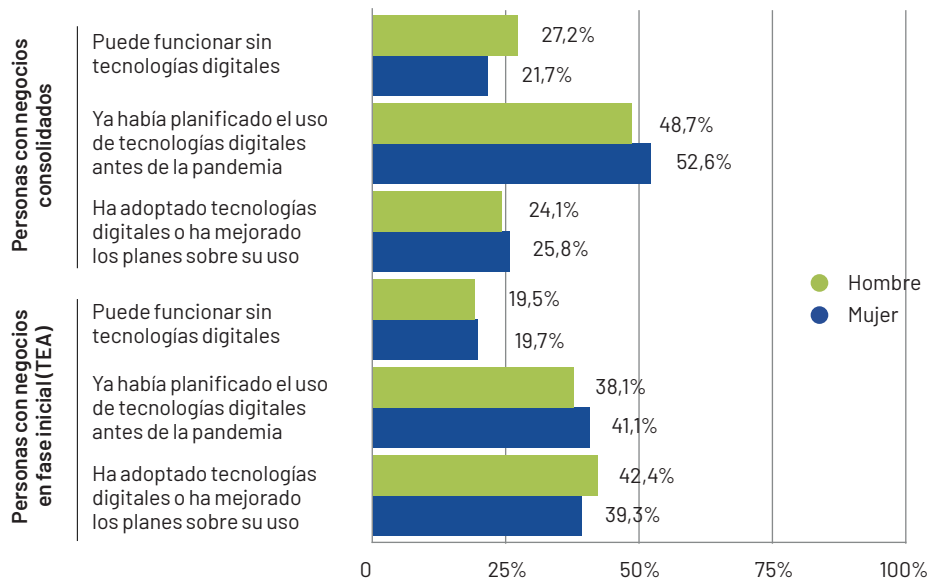
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

Es importante destacar que más del 50% de las empresarias/os vascos ya había planificado su proceso de digitalización antes de la pandemia Covid-19., superando en más de diez puntos a las iniciativas emprendedoras de nueva creación.

#### 1.4.1.1. Adopción de tecnologías digitales por sexo, edad y nivel de estudios de la persona emprendedora y sector de actividad

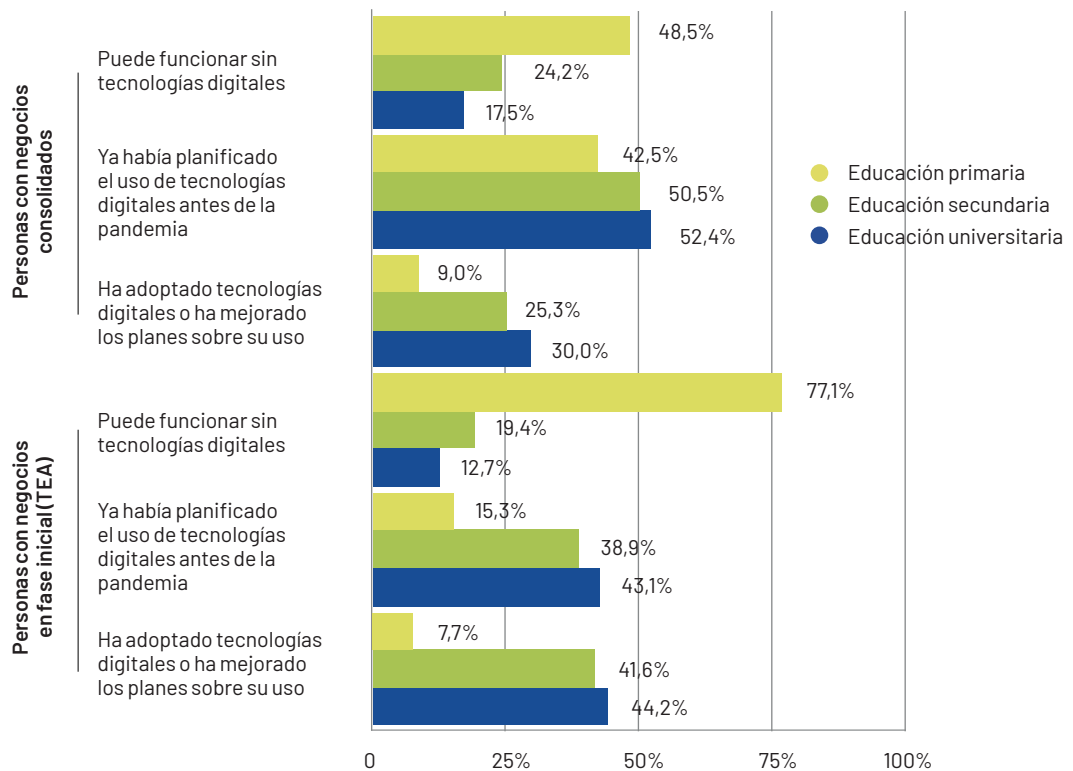
Para abordar el análisis en profundidad del impulso a la digitalización y el perfil de la persona emprendedora, hemos optado por fusionar dos de las variables anteriores en una, agrupando al colectivo que ha adoptado la digitalización o ha mejorado sus procesos digitales como respuesta al Covid-19.

El Gráfico 1.4.2 muestra una mayor planificación digital pre-pandemia en las empresas lideradas por mujeres vascas, tanto en empresas de nueva creación, como en negocios consolidados. El gráfico también muestra un mayor optimismo masculino en cuanto a las posibilidades de su negocio consolidado para funcionar sin tecnologías digitales. En todo caso, debemos señalar que las



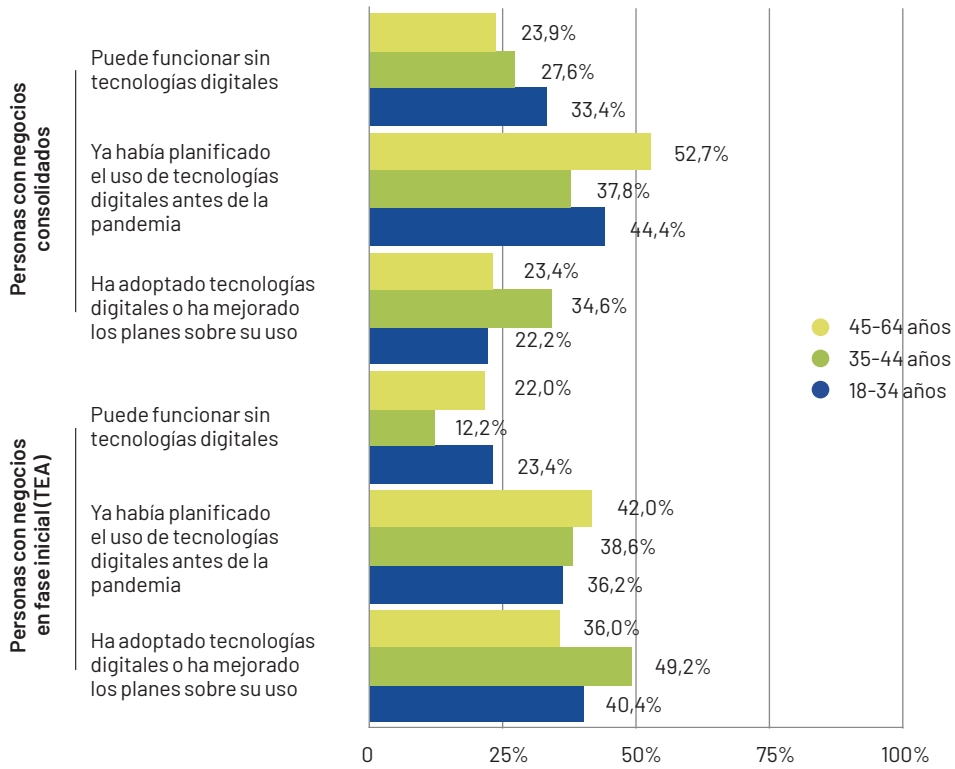
**Gráfico 1.4.2.** Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y género de la persona emprendedora.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



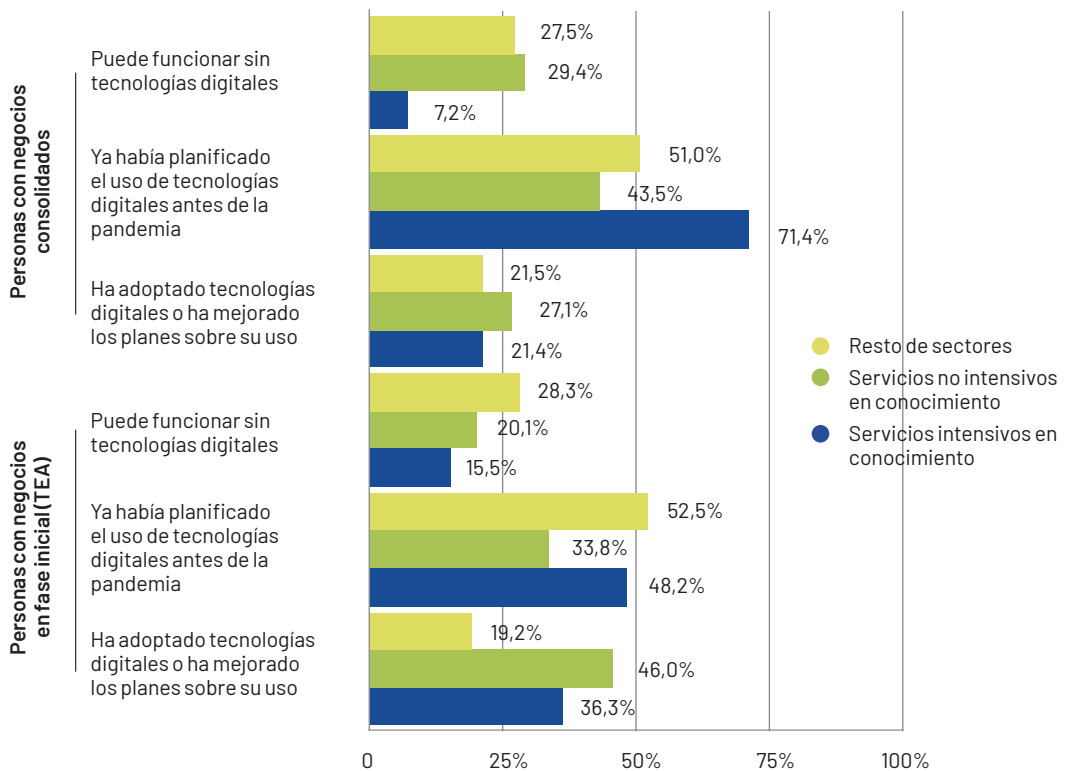
**Gráfico 1.4.3.** Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y nivel educativo de la persona emprendedora.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



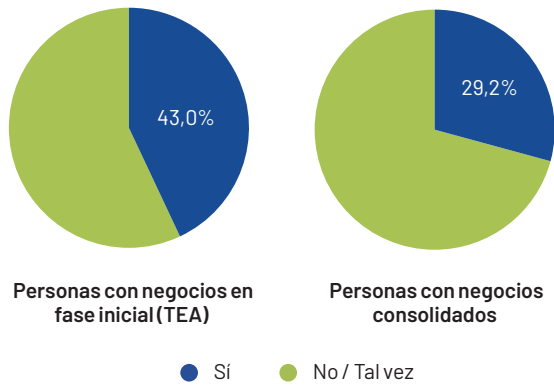
**Gráfico 1.4.4.** Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y tramo de edad de la persona emprendedora.

**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

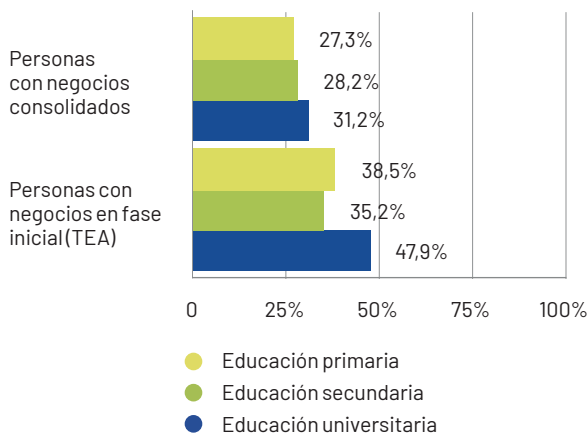


**Gráfico 1.4.5.** Distribución de la actividad emprendedora en función del uso de las tecnologías digitales y sector en el que opera la persona emprendedora.

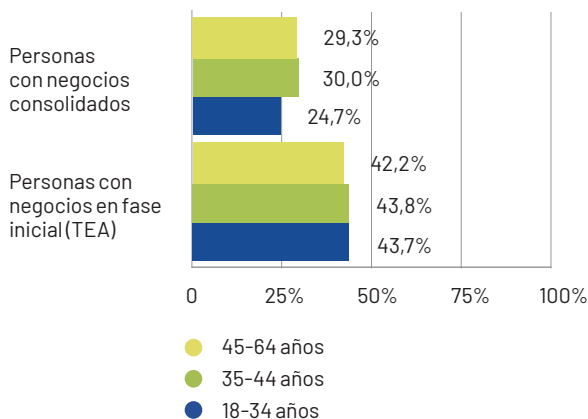
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.4.6** Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.4.7** Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y nivel educativo de la persona emprendedora.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.4.8** Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y tramo de edad de la persona emprendedora.  
**Fuente:** GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

diferencias de sexo son muy importantes.

El análisis de digitalización en función de su nivel educativo ofrece mayores diferencias. El Gráfico 1.4.3 muestra con gran claridad que la planificación digital previa a la pandemia y su adaptación posterior ha sido más habitual en el colectivo emprendedor que atesora un mayor nivel educativo. Llama la atención que el 77% de las personas emprendedoras y casi el 50% de las/os empresarias/os consolidadas/os que consideran viable su negocio sin realizar ningún esfuerzo digital tiene nivel de educación de primaria.

Aunque a priori cabría esperar un mayor impulso digital asociado a la juventud, el análisis por tramos de edad revela una mayor planificación digital pre-pandemia en el colectivo emprendedor vasco de mayor edad, algo que puede estar sencillamente relacionado con la edad media del colectivo. En todo caso, el tramo de edad intermedio, entre 35 y 44 años, muestra un mayor impulso y de mejora de estas tecnologías como respuesta a la pandemia. Es precisamente el colectivo empresarial más joven el que considera que puede funcionar sin usar soluciones digitales (véase Gráfico 1.4.3).

Finalizamos el análisis destacando la planificación digital previa que muestran las personas que lideran empresas consolidadas vasca en el sector de servicios intensivos en conocimiento. De hecho, el sector con menor planificación, tanto en los negocios de nueva creación como en los consolidados, se observa en el sector de servicios no intensivos en conocimiento (véase Gráfico 1.4.5). El sector de servicios tradicional declara haber impulsado más la digitalización como consecuencia de la crisis Covid-19.

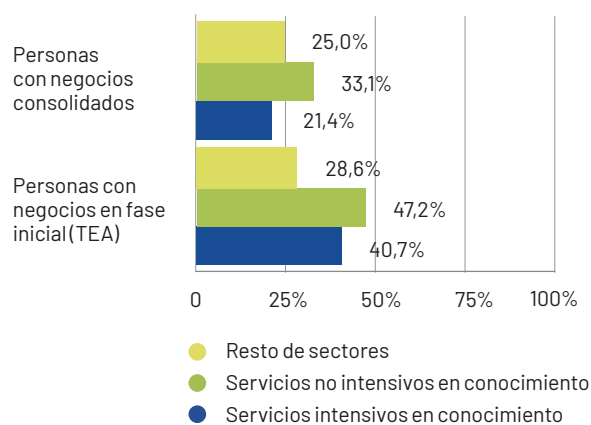
### 1.4.2. Expectativas de adopción de tecnologías digitales

En este apartado mostramos las expectativas de las personas emprendedoras a adoptar tecnologías digitales en los próximos seis meses. De nuevo, completamos el análisis evaluando estas expectativas en función del sexo, edad, nivel

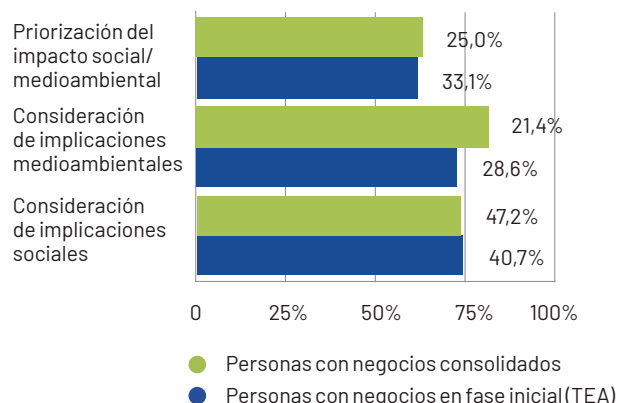
de formación y el sector de actividad. El Gráfico 1.4.6 muestra con claridad que el colectivo emprendedor vasco se muestra mucho más predispuesto a impulsar tecnologías digitales en el futuro próximo (43%) que las personas que lideran empresas consolidadas (29%). No ofrecemos la representación gráfica por sexo debido a las escasas diferencias apreciadas.

De nuevo observamos una relación directa entre la expectativa a impulsar nuevas tecnologías y el nivel de formación, siendo los colectivos con educación universitaria los más propensos a asumir las novedades digitales (véase Gráfico 1.4.7). Entre las personas emprendedoras recientes (TEA), el porcentaje de las que planean adoptar tecnologías digitales oscila entre el 39% de los que tienen estudios primarios al 48% de los que cuentan con estudios universitarios. Las diferencias son menos abultadas entre los emprendedores vascos con iniciativas consolidadas, un 27% de los que tienen estudios primarios y un 31% de los que poseen estudios universitarios esperan usar nuevas tecnologías digitales en un futuro próximo.

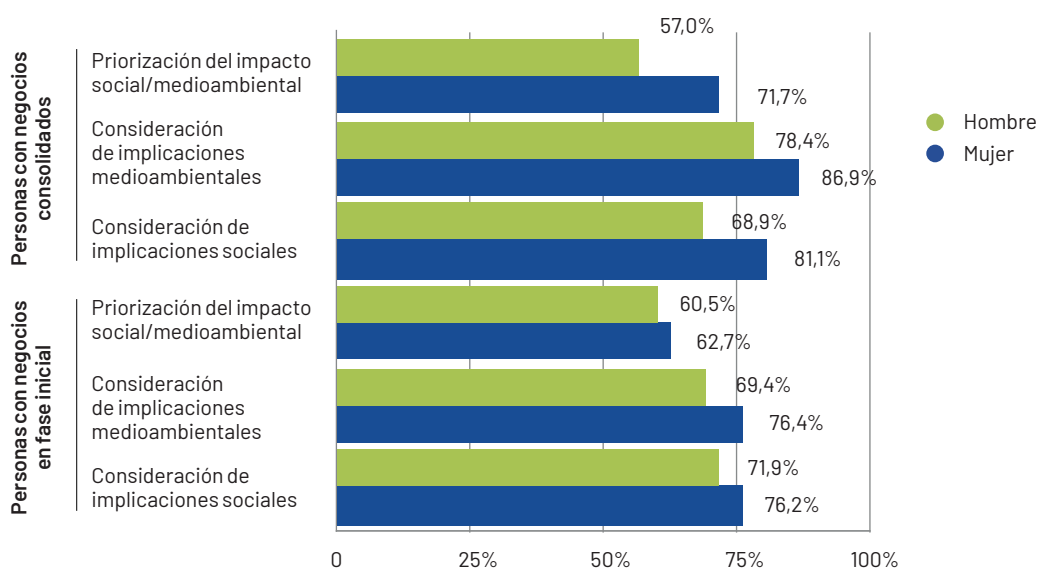
Aunque cabría esperar que la necesidad de adoptar tecnologías digitales fuese más clara entre los emprendedores vascos más jóvenes, el análisis (Gráfico 1.4.8) no aporta diferencias



**Gráfico 1.4.9.** Actividad emprendedora que tiene expectativas de usar tecnologías digitales en los próximos 6 meses y sector en el que opera la persona emprendedora.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.4.10.** Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental por encima de la rentabilidad/crecimiento.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).



**Gráfico 1.4.11.** Consideración de implicaciones sociales y medioambientales y prioridad del impacto social/medioambiental según el género de la persona emprendedora.  
Fuente: GEM CAPV (APS, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

relevantes por grupos de edad entre las personas involucradas en iniciativas emprendedoras recientes (TEA). En el caso de las personas con negocios consolidados observamos un comportamiento por edad inverso al esperado, con una mayor preocupación por la digitalización en los colectivos de más edad. Este resultado es plenamente coherente con el Gráfico 1.4.4, en el que se observaba que es precisamente el colectivo con menor edad el que pretende ser viable sin usar tecnologías digitales.

El Gráfico 1.4.9 muestra que la predisposición a adoptar tecnologías digitales es muy notable en las iniciativas emprendedoras del sector de servicios no intensivos en conocimiento. Probablemente, el retraso en la adopción de este tipo de tecnologías en el sector de servicios tradicional ha impulsado sus expectativas futuras. Así, el 47% de las/s emprendedoras/es recientes (TEA) y el 33% de las/os que lideran empresas consolidadas espera digitalizar su negocio en este sector. En el caso de las iniciativas recientes (TEA), la digitalización también es una prioridad en el sector de servicios intensivos en conocimiento.

Para finalizar este apartado, abordar la implicación social y medioambiental que muestra el

colectivo emprendedor vasco. El Gráfico 1.4.10 muestra que más del 60% de las personas emprendedoras del País Vasco consultados declara su compromiso con el impacto social y medioambiental de sus empresas, por encima de la rentabilidad y el crecimiento. El colectivo que lidera en empresas consolidadas es especialmente sensible con la sostenibilidad medioambiental, y casi el 75% tiene claras las consideraciones de impacto social de su negocio.

Tal y como se muestra en el informe GEM España 2021-2022, el País Vasco es una de las comunidades autónomas más comprometidas con el impacto social y medioambiental por parte del colectivo emprendedor y con empresa consolidada, situación que contrasta con la baja prioridad que muestran los ecosistemas de emprendimiento de regiones como Madrid, Cataluña o Valencia.

El compromiso con el medioambiente y las implicaciones sociales muestra importantes diferencias por sexo, siendo las mujeres emprendedoras más inclinadas a priorizar el impacto social y medioambiental en sus proyectos y empresas, tanto recientes (TEA) como consolidadas.



## 1.5. Referencias

Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth (CEPR Discussion Paper No. 4783). CEPR - Centre for Economic Policy Research. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=667944>

Autio, E. (2007). Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Global Report on High-Growth Entrepreneurship. Wellesley, MA: Babson College / Londres: London Business School.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2022). Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption. Londres: GEM.

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.

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). Renascence after post-mortem: the choice of accelerated repeat entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(3), 47-65.

Katz, J., y Gartner, W. B. (1988). Properties of Emerging Organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429.

Observatorio del Emprendimiento de España (2022). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2021-2022. Ed. Universidad de Cantabria.

Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Journal*, 25(1), 217-226.

World Bank (2020). Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank.

## 1.6. 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 hayan declarado, 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, hayan participado activamente actividades intraemprendedoras 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,...).

## 1.7. 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	1.356.867 individuos
Muestra	4.301 personas
Margen de confianza	95,5%
Error muestral	± 1,49% para el conjunto de la muestra
Varianza	Máxima indeterminación (P=0=50%)
Período de realización de encuestas	Junio-Septiembre de 2021
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre

Las 4.301 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	150	151	29	44	72	80	75	50	251	301
Bizkaia	997	1.003	198	317	483	525	476	195	1.805	2.000
Guipuzkoa	1.006	994	217	330	476	518	459	167	1.833	2.000
Total	2.153	2.148	445	692	1.032	1.123	1.010	412	3.889	4.301

**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 2021-2022, por equipos investigadores de las siguientes 47 naciones: Alemania, Arabia Saudí, Bielorrusia, Brasil, Canadá, Catar, Chile, Chipre, Colombia, Corea del Sur, Croacia, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Letonia, Luxemburgo, Marruecos, Noruega, Omán, Países Bajos, Panamá, Polonia,

Reino Unido, República Dominicana, Rumanía, Rusia, Sudáfrica, Sudán, Suecia, Suiza, Turquía y Uruguay. Asimismo, las regiones sub-nacionales de España que aportan datos al proyecto GEM España son las que corresponden a todas las comunidades y ciudades autónomas del Estado. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe. Los informes de los países participantes en el proyecto GEM pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org>, mientras que los informes de las comunidades autónomas están disponibles en: <http://www.gem-spain.com>.



# PARTE 2.

## EL ENTORNO EMPRENDEDOR EN EL PAÍS VASCO

La segunda parte del informe muestra el análisis de los tres aspectos más importantes del contexto emprendedor vasco en la edición 2021-2022 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 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.

## 2. El entorno emprendedor en el País Vasco

La literatura sobre emprendimiento, y especialmente el marco conceptual del GEM conceden al entorno un papel de indiscutible relevancia<sup>21</sup> en lo que hace referencia tanto al desarrollo de la actividad emprendedora, como a su impacto en el desarrollo económico y social. En este sentido, 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 configuran el denominado “ecosistema emprendedor”.<sup>22</sup>

En términos generales, podría decirse que el “ecosistema emprendedor” se refiere a la interacción entre personas emprendedoras (potenciales, nacientes y establecidas), agentes financiadores (empresas, venture capitalists, business angels, bancos, etc.), y 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 un territorio determinado.<sup>23</sup> De esta

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

22 Para más información consultar Spigel (2017).

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

Condiciones formales	Condiciones 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.

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

manera, la información obtenida de los ecosistemas emprendedores, en forma de radiografía de las condiciones del entorno que favorecen/obstaculizan el emprendimiento,<sup>24</sup> resulta de vital importancia para el diseño de políticas públicas de los gobiernos en materia de emprendimiento.<sup>25</sup>

La teoría económica institucional (North, 1990:3) considera que las instituciones son “las reglas de juego en la sociedad”. A su vez, las instituciones se dividen en instituciones formales (leyes, decretos, reglamentos, etc.) e instituciones informales (actitudes, valores, cultura, etc.) que influyen en el desarrollo económico y progreso social. Bajo este marco teórico, el proyecto GEM considera condiciones formales (programas y políticas de apoyo, educación, infraestructura, financiación, etc.) y condiciones informales (actitudes, valores culturales, etc.) del entorno que pueden influir en la actividad emprendedora (véase la Tabla 2.1).

Para la identificación de las condiciones del entorno, el proyecto GEM CAPV entrevista a 36 personas expertas dentro del territorio. La Tabla 2.1 muestra las principales condiciones del entorno que se han analizado en las diversas ediciones del proyecto, distinguiendo entre condiciones 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 2.1 se indican con un asterisco (\*)]. Así mismo, para la presente edición se han incorporado también algunas nuevas condiciones debido a la situación de pandemia.

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 47,2% son hombres y el 52,8% mujeres, con una edad promedio de 44 años, con una formación de post-grado (55,6%) o grado universitario (38,9%), y con experiencia promedio de 11 años en áreas relacionadas con el emprendimiento. Además, es importante destacar que el 33,3% de las personas expertas entrevistadas son emprendedores/as y también el 25% 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 apoyos a la actividad emprendedora. A partir de ahí, ofrecen algunas recomendaciones sobre las condiciones para fortalecer el contexto emprendedor en el País Vasco.

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

A continuación, se analizan las valoraciones que las personas expertas entrevistadas otorgaron a cada una de las condiciones del ecosistema emprendedor vasco en 2021-2022. Además, este estudio se complementa con el análisis de las tendencias obtenidas en las ediciones anteriores del proyecto GEM.<sup>26</sup>

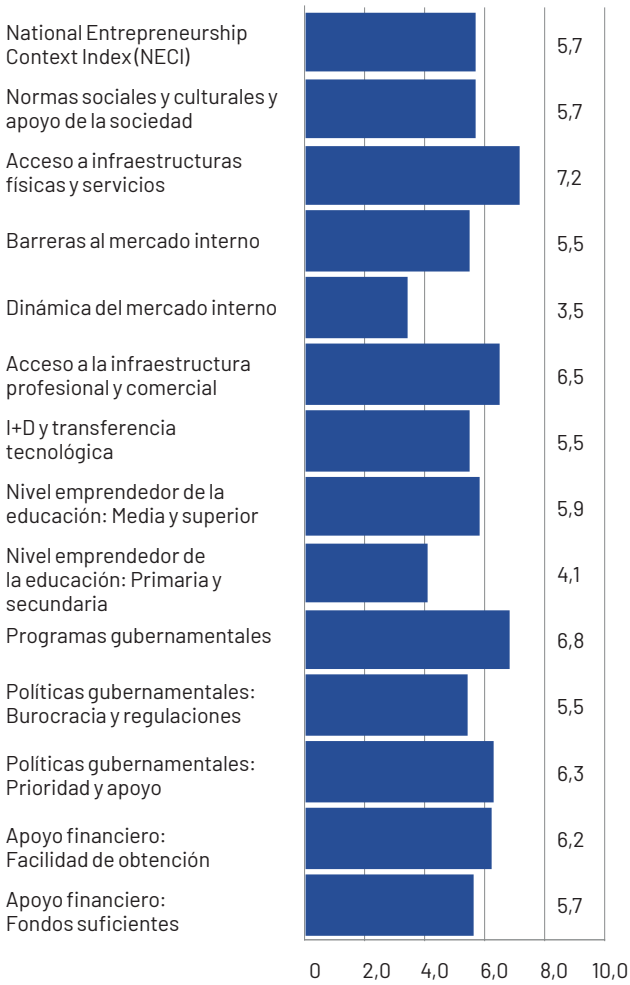
### 2.1.1. Análisis de las condiciones del entorno para emprender en 2021

Los resultados del análisis se presentan en el Gráfico 2.1.1 El indicador National Entrepreneurship Context Index (NECI) pondera las valora-

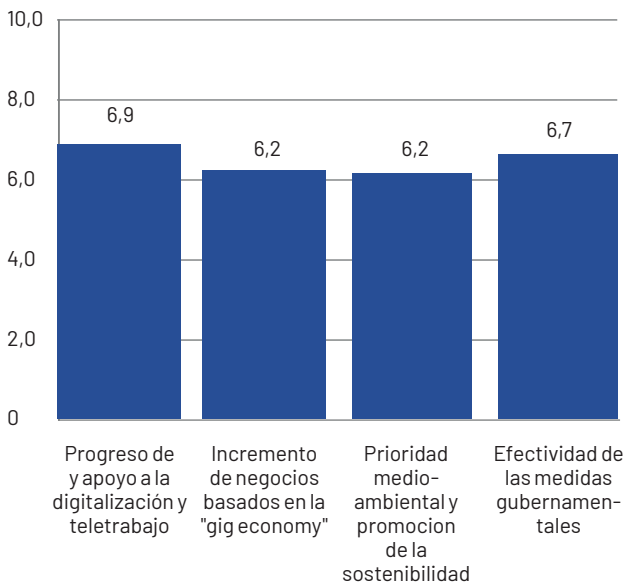
24 Para mayor detalle, consultar los trabajos promovidos por Telefónica (Herrmann et al., 2012) y por la OECD (Mason y Brown, 2014).

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

26 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.



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



**Gráfico 2.1.2.** Valoración media de condiciones adicionales del entorno relacionadas con la pandemia. CAPV 2021. Fuente: GEM CAPV (NES, 2021).

ciones que los expertos dan a cada condición del entorno. En 2021-2022, este índice aumentó 7 puntos con respecto al año inmediatamente anterior pasando de 5,0 a 5,7 (en una escala de 0 a 10). Este incremento, que ya se produjo en el periodo 2020-2021, refleja que en promedio la percepción de las condiciones del entorno sigue mejorando y es posible plantearse que el avance se debe a la recuperación económica y social gravemente afectada por la pandemia de la Covid-19. Las condiciones formales que más favorecen el emprendimiento en el País Vasco son: el acceso a infraestructuras físicas y servicios (7.2), los programas gubernamentales (6,8), y el acceso a la infraestructura profesional y comercial (6,5). En cuanto a las condiciones formales que están peor valoradas, se encuentran la dinámica del mercado interno (3,5) y el nivel emprendedor de la educación primaria y secundaria (4,1), condición que continúa con la tendencia a la baja en su valoración y que muestra la importancia de la necesidad de un cambio en la estructura de la educación a los más jóvenes. Por su parte, la condición informal relativa a las normas sociales y culturales, ha mejorado 11 puntos con respecto al ejercicio del año anterior (de 4,6 a 5,7). Una posible explicación podría ser que la grave situación ocasionada por la pandemia ha generado un mayor apoyo por parte de la sociedad a la posibilidad de emprender como opción laboral.

Tal como se comentó anteriormente, en la presente edición del informe se han incorporado condiciones adicionales a las ya existentes, para poder aproximarse mejor a la realidad actual generada como consecuencia de la pandemia. A pesar de que no es posible compararlas con las de años anteriores, pues no se dispone de la correspondiente información, resulta interesante incluir su análisis. Así pues, en el Gráfico 2.1.2 se observa que los/las expertos/as dan una alta valoración al progreso y apoyo a la digitalización y el teletrabajo (6,9) y la efectividad de las medidas gubernamentales (6,7). Como condiciones formales, esto podría indicar la buena asimilación del proceso de digitalización muy relacionado con el cambio en las costumbres en el trabajo, pasando a hacer parte de la jornada

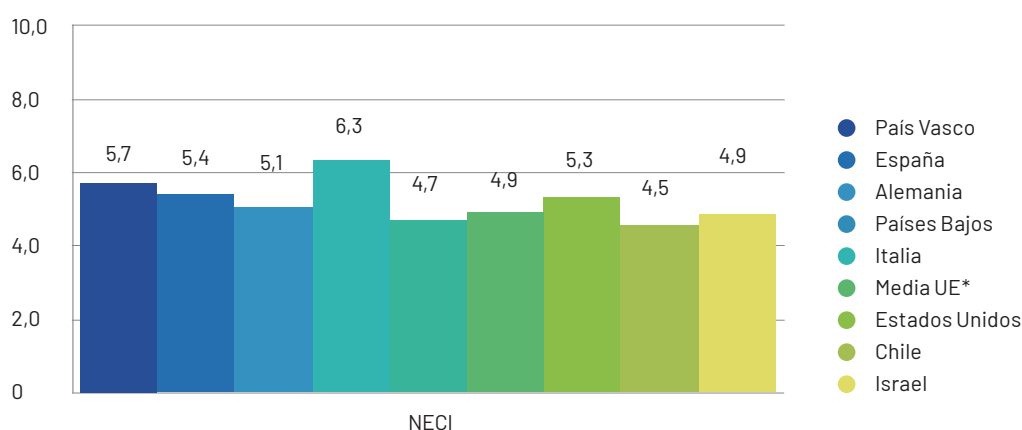


laboral desde casa, así como el reconocimiento del rol de las medidas gubernamentales para ayudar a superar el escenario tan negativo causado por la pandemia.

Tal como se realizó en la edición anterior, para este informe también se ha comparado el indicador NECI entre el País Vasco y una selección de países de referencia (Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia y Países Bajos). De

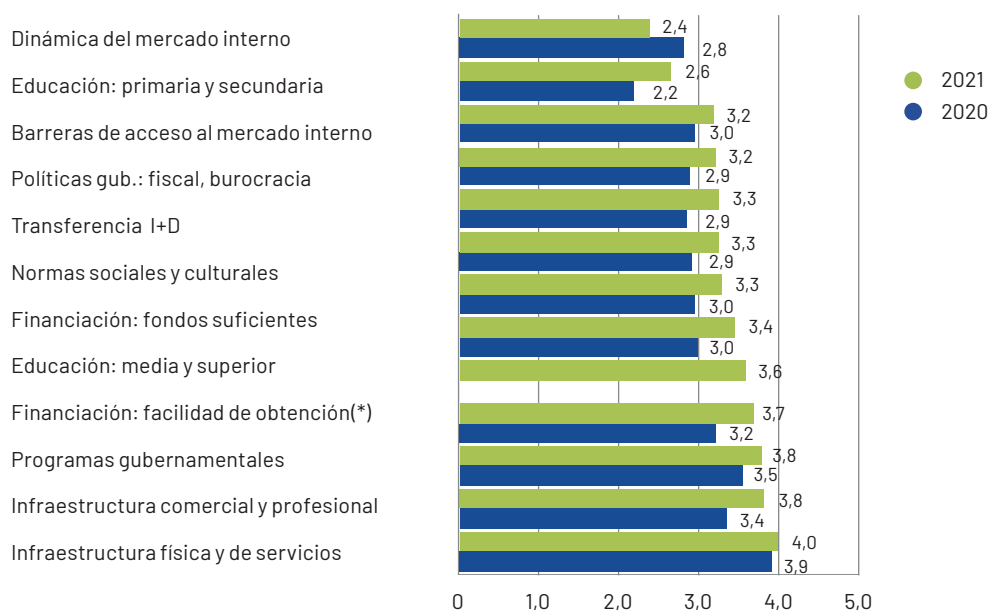
esta manera, en el Gráfico 2.1.3 se observa que el País Vasco cuenta con el segundo mayor indicador (5,7), detrás de Países Bajos (6,3), situándose un poco por encima de Estados Unidos (5,3). Así mismo, el NECI del País Vasco está por encima del conjunto de España (5,4) y de la media de la Unión Europea (UE-27) (4,9).

El Gráfico 2.1.4 ofrece una comparación de las valoraciones que han obtenido las condiciones del en-



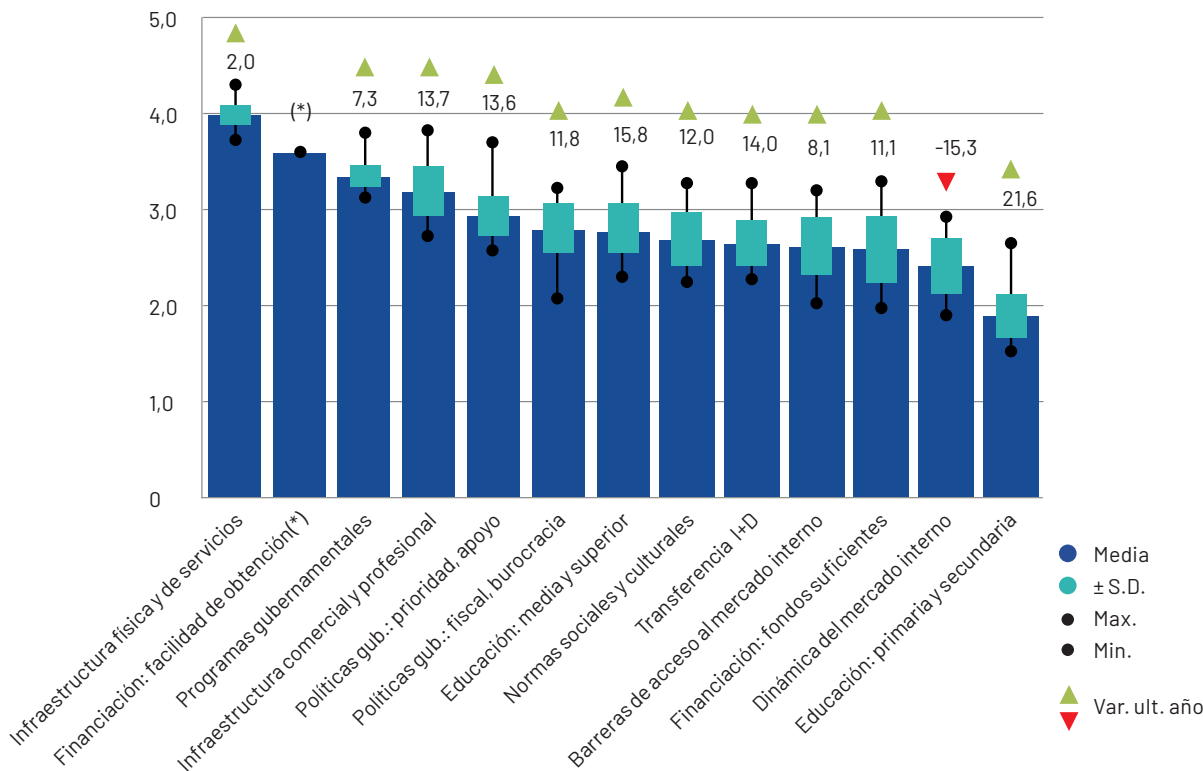
**Gráfico 2.1.3.** NECI. Comparación con selección de países de referencia 2021. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).



**Gráfico 2.1.4.** Valoración media de las condiciones del entorno. CAPV 2020 y 2021. **Nota:** (\*) Condición medida a partir de 2021.

**Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).



**Gráfico 2.1.5.** Condiciones del entorno en escala del 1 al 5. Valores medios de la CAPV en el periodo 2004 a 2021. **Nota:** (\*) Condición medida a partir de 2021. **Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).

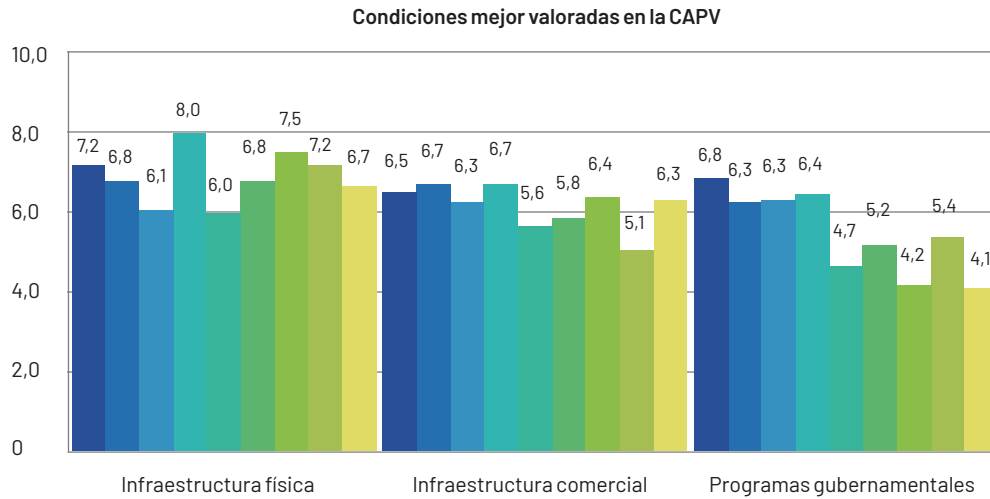
torno en la edición 2021, respecto a 2020. Del mismo, pueden destacarse las siguientes tendencias: (a) todas las condiciones del entorno han mejorado las valoraciones con la excepción de dinámica del mercado interno; (b) la condición sobre la que más ha aumentado su valoración respecto al año anterior es la referida a las normas sociales y culturales (de 4,7 a 5,7).

### 2.1.2. 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 2.1.5). Para esta comparación, es necesario ajustar la valoración de las condiciones del entorno a una escala del 1 al 5 equivalente a la que tiene la serie histórica. Considerando dicha escala, entre dichas condiciones del entorno, las mejor valo-

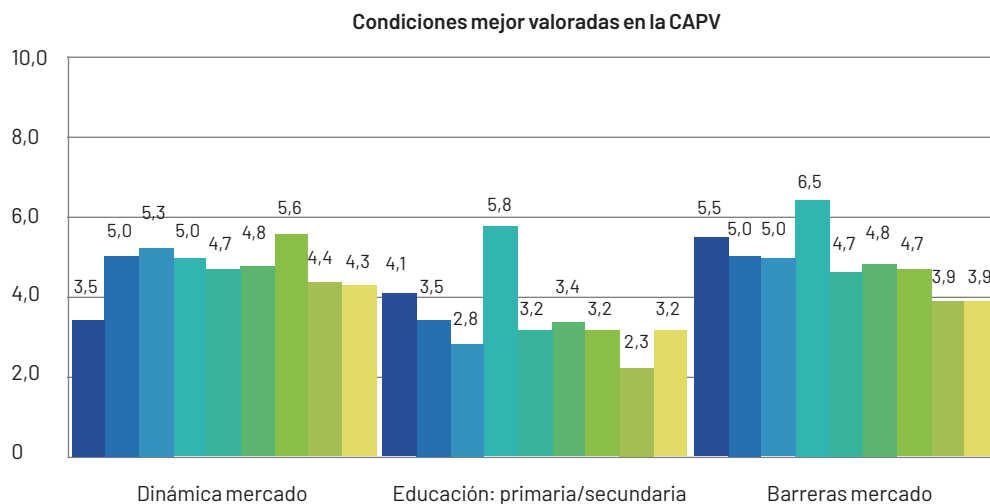
radas por las personas expertas entrevistadas, para el periodo 2004-2021, son las siguientes: infraestructura física y de servicios (4,0), programas gubernamentales (3,3), e infraestructura comercial y profesional (3,2). En contraste, las peores valoradas son la educación -primaria y secundaria- (1,9) y dinámica de mercado (2,4). Tanto en el caso de las condiciones mejor valoradas como las de peor valoración, las puntuaciones del año 2021 siguen, en su mayoría, la tendencia del periodo 2004-2021.

Para esta edición también se realizó una comparación de las tres condiciones del entorno mejor y peor valoradas considerando la selección de países mencionados anteriormente (Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia, y Países Bajos). Tal como se observa en el Gráfico 2.1.6, el País Vasco destaca en cuanto a programas gubernamentales ocupando el primer lugar en dicha comparación (6,8) por encima de Países Bajos (6,43), mientras que Países Bajos cuenta con



**Gráfico 2.1.6.** Tres condiciones del entorno mejor valoradas en la CAPV 2021-22. Comparación con selección de países de referencia. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).

- País Vasco
- España
- Alemania
- Países Bajos
- Italia
- Media UE\*
- Estados Unidos
- Chile
- Israel



**Gráfico 2.1.7.** Tres condiciones del entorno peor valoradas en la CAPV 2020-2021. Comparación con selección de países de referencia. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).

la mayor puntuación en las otras dos condiciones, infraestructura física (8,01) e infraestructura comercial (6,74), ubicándose el País Vasco también entre los países más punteros en este aspecto. De esta forma, se demuestra 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.

Respecto a las tres condiciones peor valoradas (véase el Gráfico 2.1.7), todos los países considerados están por encima del País Vasco en relación a la dinámica del mercado. Para educación: primaria y secundaria, y barreras de entrada, sin embargo, el País Vasco supera a dichos países, a excepción de a Países Bajos.

## 2.2. Análisis de apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en la CAPV

A continuación, se analizan los principales apoyos a la actividad emprendedora en base a la opinión de las 36 personas expertas entrevistadas, así

como las recomendaciones de mejora del entorno emprendedor en la CAPV, para la edición 2021. Este apartado resulta también de utilidad para una mejor comprensión de las tendencias obtenidas en el análisis dinámico presentado anteriormente.

### 2.2.1. Apoyos del entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

El Gráfico 2.2.1 presenta una clasificación de las condiciones del entorno según los principales apoyos a la actividad emprendedora vasca identificados por las personas expertas entrevistadas cada 5 años desde 2006 hasta 2021. En este gráfico destaca que las condiciones en las que se observan más apoyos en el último año son las siguientes:

1. Programas gubernamentales (32,4%)
2. Transferencia de I+D (32,4%)
3. Educación, formación (29,4%)
4. Estado del mercado laboral (29,4%)
5. Apoyo financiero (26,5%)
6. Políticas gubernamentales (23,5%)

De dichas entrevistas se desprende que desde

Ranking 2006		Ranking 2011		Ranking 2016		Ranking 2021	
1	Prog. gubernamentales	1	Clima económico	1	Prog. gubernamentales	1	Prog. gubernamentales
2	Cap. emprendedora	2	Prog. gubernamentales	2	Mercado laboral		Transferencia de I+D
3	Normas sociales y culturales	3	Pol. gubernamentales	3	Cap. emprendedora	2	Educación, formación
4	Infraest. física	4	Transferencia de I+D	4	Educación, formación		Mercado laboral
6	Educación, formación	5	Educación, formación		Crisis económica	3	Apoyo financiero
6	Pol. gubernamentales		Infraest. física	5	Transferencia de I+D	4	Pol. gubernamentales
7	Transferencia de I+D	6	Apoyo financiero		Apoyo financiero	5	Cap. emprendedora
8	Apoyo financiero		Apert. del mercado	6	Normas sociales y culturales	6	Infraest. comercial y prof.
9	Mercado laboral	7	Contexto político, social ...	7	Pol. gubernamentales		Normas sociales y culturales
10	Clima económico	8	Cap. emprendedora		Apert. del mercado		Clima económico
11	Contexto político, social ...	9	Normas sociales y culturales	8	Infraest. comercial y prof.	7	Infraest. física
12	Apert. del mercado	10	Mercado laboral		Internacionalización		Contexto político, social ...
13	Infraest. comercial y prof.	11	Infraest. comercial y prof.	9	Clima económico	8	Crisis económica
					Contexto político, social ...		Desemp. PYMES y grandes
					Desemp. PYMES y grandes	9	Apert. del mercado
							Internacionalización
							Cost. laborales

**Gráfico 2.2.1.** Principales condiciones en las que se identifican apoyos de la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2006, 2011, 2016 y 2021.

**Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021).

los primeros años del proyecto GEM, uno de los principales factores impulsores de la actividad emprendedora son los programas gubernamentales. En este sentido, en 2021, un porcentaje importante (32.4%) las siguen viendo como un apoyo fundamental al desarrollo de la actividad emprendedora vasca. De esta manera, las personas entrevistadas reconocen entre las respuestas más destacadas, las siguientes: “el relevante papel de los programas públicos de apoyo al emprendimiento”, “la gran oferta de programas de apoyo”, “la importancia del acompañamiento a las personas emprendedoras”, “la existencia de espacios de trabajo colaborativo”, “la existencia de subvenciones”, y “el importante ecosistema público de apoyo a la actividad emprendedora y las redes de contacto que se generan”. En esta edición del informe, también la transferencia de I+D (32,4%), la educación y la formación (29,4%), el estado del mercado laboral (29,4%), el apoyo financiero (26,5%) y las políticas gubernamentales (23,5%), son considerados como elementos relevantes del apoyo a emprender en la CAPV. Algunas de las respuestas por parte de las personas expertas entrevistadas son: “la existencia

de formación específica para emprender”, “la capacitación de los/las universitarios/as y alumnado de formación profesional”, en cuanto a la educación y formación; “desempleo”, “incertidumbre laboral”, en referencia al estado del mercado laboral; “disponibilidad de capital”, “existencia de financiación pública y privada”, “capital riesgo,” en lo relativo al apoyo financiero; y “la existencia de políticas favorables a la promoción y desarrollo de la actividad emprendedora, por lo que respecta a políticas gubernamentales.

### 2.2.2. 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 en las que se recomienda actuar para mejorar la actividad emprendedora vasca, el Gráfico 2.2.2 resume las recomendaciones más relevantes cada 5 años desde 2006 hasta 2021 para fortalecer dicho entorno emprendedor en la CAPV.

Las condiciones que los expertos recomiendan reforzar son las siguientes:

Ranking 2006		Ranking 2011		Ranking 2016		Ranking 2021	
1	Prog. gubernamentales	1	Educación, formación	1	Educación, formación	1	Apoyo financiero
2	Educación, formación	2	Pol. gubernamentales	2	Pol. gubernamentales		Pol. gubernamentales
3	Pol. gubernamentales	3	Apoyo financiero	3	Apoyo financiero	2	Normas sociales y culturales
4	Apoyo financiero	4	Prog. gubernamentales	4	Prog. gubernamentales	3	Educación, formación
5	Normas sociales y culturales	5	Normas sociales y culturales	5	Normas sociales y culturales	4	Cap. emprendedora
6	Cap. emprendedora	6	Cap. emprendedora	6	Transferencia de I+D	5	Transferencia de I+D
7	Acceso a infraest. física		Contexto político, social ...		Infraest. comercial y prof.		Prog. gubernamentales
8	Contexto político, social ...	7	Infraest. comercial y prof.	7	Apert. del mercado	6	Apert. del mercado
9	Mercado laboral	8	Transferencia de I+D	8	Contexto político, social ...		Infraest. comercial y prof.
10	Infraest. comercial y prof.		Apert. del mercado	9	Cap. emprendedora	7	Cost. laborales
11	Transferencia de I+D		Mercado laboral	10	Cost. laborales		Contexto político, social ...
12	Apert. del mercado				Acc. a la información	8	Acc. a la información
							Mercado laboral
							Acceso a infraest. física
							Crisis económica

**Gráfico 2.2.2.** Principales condiciones en las que se hacen recomendaciones para la actividad emprendedora según la opinión de las personas expertas. Ranking CAPV 2006, 2011, 2016 y 2021.

Fuente: GEM CAPV (NES, 2021).

1. Mejorar el apoyo financiero a las nuevas empresas (50%)
2. Mejorar políticas gubernamentales (50%)
3. Mejorar las normas sociales y culturales en lo relativo al emprendimiento (41,7%)
4. Fortalecer la educación y la formación en emprendimiento (36,1%)
5. Fortalecer la capacidad emprendedora (19,4%)

Primera recomendación: el 50% de los expertos/as identifica el apoyo financiero a las nuevas empresas como un área relevante 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”, “complementar la inversión pública con mayor inversión privada en iniciativas emprendedoras”, “apoyar proyectos que se encuentren en etapas más tempranas de madurez”, “crear canales financiación accesibles y con garantías tipo ICO”, y, “orientar el apoyo financiero a los proyectos con 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. Dicho impacto se traduce en negocios innovadores y competitivos, con potencial de crear puestos de trabajo y de exportar sus productos o servicios a otros mercados.<sup>27</sup>

Segunda recomendación: el 50% de los expertos/as considera que aún existe un margen de mejora en las políticas gubernamentales. Específicamente se recomienda: “más ayudas a la contratación de personal”, “facilitar la creación de spin-offs en el ámbito universitario”, “menos burocracia”, “menores costes de constitución de empresas”, “menos impuestos”, “crear progra-

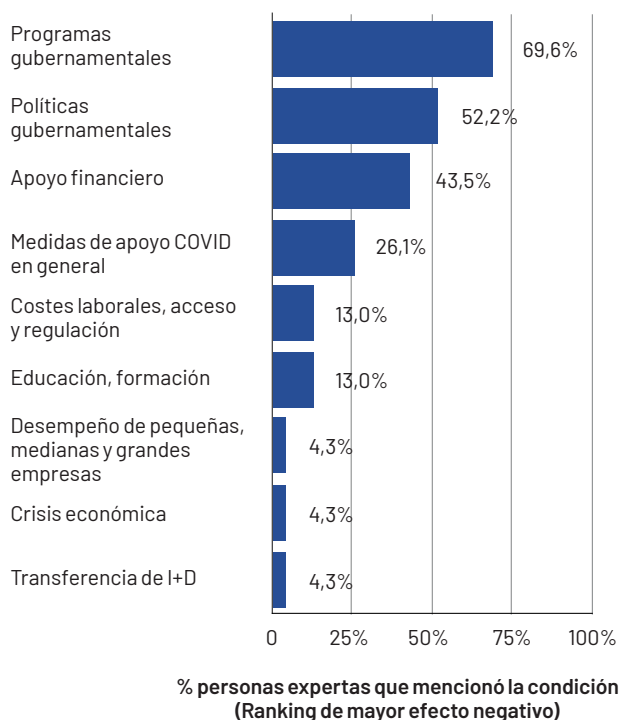
mas de aceleración”, “unificar los distintos servicios de las instituciones que apoyan el emprendimiento”, y “ampliar la oferta de consultores expertos para asesorar en la creación de nuevas empresas y modelos de negocio”.

Tercera 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 “promover la cultura emprendedora en general y particularmente desde la infancia”, “fomentar el reconocimiento social de las personas que asumen el riesgo de emprender”, “trabajar en la reducción del miedo al fracaso”, “potenciar la presencia de líderes emprendedores para predicar con el ejemplo”, y “mejorar la percepción social del emprendimiento”.

Cuarta recomendación: el 36,1% de las personas expertas recomiendan fortalecer la educación y la formación en emprendimiento. Concretamente destacan: “modificar los sistemas de enseñanza en las universidades fomentando el trabajo por cuenta propia”, “incidir en la educación en primaria y secundaria fomentando la cultura emprendedora desde edades más tempranas”, “fomentar en secundaria y formación profesional la carrera emprendedora como una opción laboral posible”, y “formación en competencias transversales”.

Quinta recomendación: casi el 20% de las personas expertas entrevistadas sugieren fortalecer la capacidad emprendedora como una de las principales áreas de oportunidad y de mejora del ecosistema emprendedor vasco. Concretamente, se destaca: “trabajar la aversión al riesgo de la población vasca”, “aumentar el apoyo y la confianza del ecosistema empresarial a las nuevas empresas tecnológicas locales”, “mejorar la coordinación en el ecosistema emprendedor, especialmente en el desarrollo de colaboraciones

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



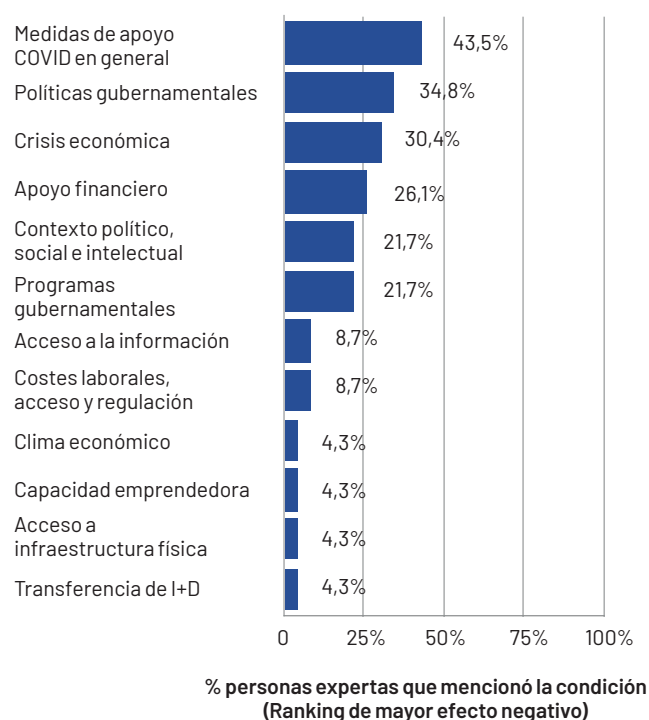
**Gráfico 2.2.3.** Principales condiciones en las que la pandemia ha tenido un efecto positivo sobre la actividad emprendedora. Ranking CAPV 2021. Fuente: GEM CAPV (NES, 2021).

entre Pymes y start-ups”, “realizar más encuentros, charlas, y convenciones mostrando no solo casos de éxito, sino también de fracaso empresarial, para intentar normalizar el mismo”, “crear más comunidad entre los emprendedores”, “fomento de la creatividad y apoyo a las ideas innovadoras”.

### 2.2.3. Efecto de las medidas gubernamentales debido a la pandemia en el entorno a la actividad emprendedora en la CAPV

En esta edición del informe se ha incluido también la opinión de las personas expertas en referencia a cómo ha afectado la pandemia (tanto positivamente, como negativamente) a las condiciones del entorno de la actividad emprendedora en la CAPV analizadas en los apartados anteriores.

En cuanto al efecto positivo, en el Gráfico 2.2.3 se observa que en el contexto de la pandemia las condiciones del entorno emprendedor mejor valoradas son los programas gubernamentales (69,6%), las políticas gubernamentales (52,2%) y el apoyo financiero (43,5%). Específicamente,



**Gráfico 2.2.4.** Principales condiciones en las que la pandemia ha tenido un efecto negativo sobre la actividad emprendedora. Ranking CAPV 2021. Fuente: GEM CAPV (NES, 2021).

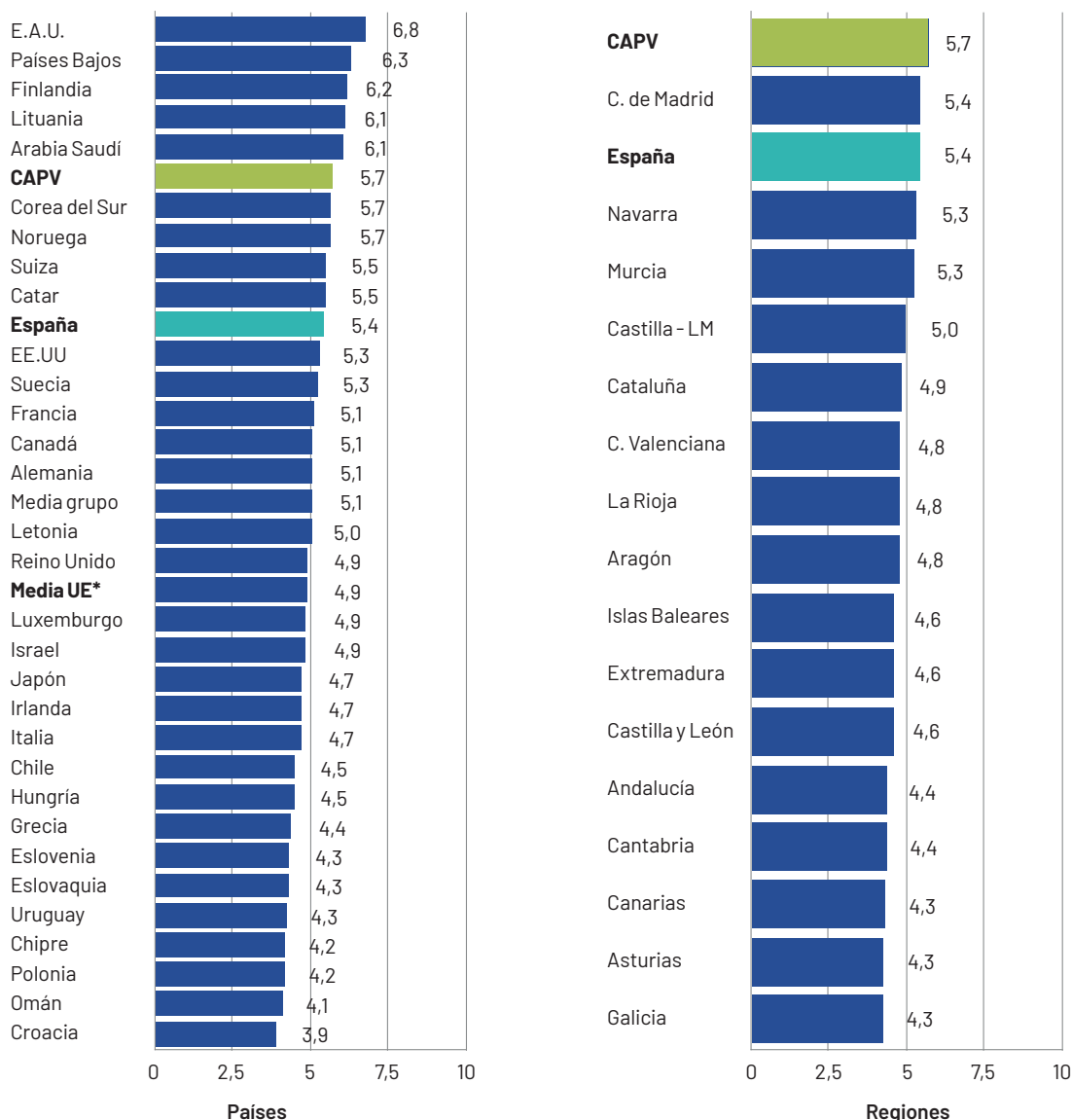
en cuanto a los programas y las políticas gubernamentales, se destaca: “acceso a mayor número de ayudas”, “ayudas a la reactivación de negocios”, “ayudas a la digitalización”, “ayudas directas para reducir el impacto de la pandemia”, “apoyo de los/las técnicos/as de los distintos organismos de apoyo”, “mantenimiento de los programas de apoyo al emprendimiento”, “fomento de las nuevas tecnologías”, “sesiones online de formación en emprendimiento” y “lanzamiento de nuevos programas de ayudas”. Por su parte, en referencia al apoyo financiero se señala: “avales gobierno vasco”, “establecimiento y mantenimiento de ERTES” y “demoras en el pago de impuestos”.

Por su parte, en referencia al efecto negativo, el Gráfico 2.2.4 muestra que las personas expertas entrevistadas destacan las medidas de apoyo a la Covid en general (43,5%), las políticas gubernamentales (34,8%) y la crisis económica (30,4%). Concretamente, en cuanto a la situación causada por la Covid se destacan las consecuencias negativas de: “el estado de alarma”, “el cierre

perimetral” “las restricciones de movilidad”, “los cambios en las medidas sanitarias en muy poco tiempo”, “las restricciones de horarios de comercios”, “el uso obligatorio de mascarillas”, y “la incertidumbre que ha generado la confusión en las restricciones impuestas”.

En lo que respecta a las políticas gubernamentales las personas expertas señalan lo siguiente: “falta de ayudas”, “permitir a centros de investigación participar en ayudas competitivas dirigidas

a empresas para subcontratación de servicios que un centro no debería aportar y que pueden hacerlo las empresas”, “burocracia”, “falta de previsión y de claridad en numerosos desarrollos legislativos que afectaban a la actividad empresarial”, “no haber recibido las ayudas directas a las empresas especialmente afectadas por la Covid”, “falta de consenso entre el Gobierno central y la CCAA y coordinación entre las distintas administraciones”, “tardanza en la resolución de las ayudas concedidas!”, “decisiones políticas sin



**Gráfico 2.3.1.** 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 2021. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

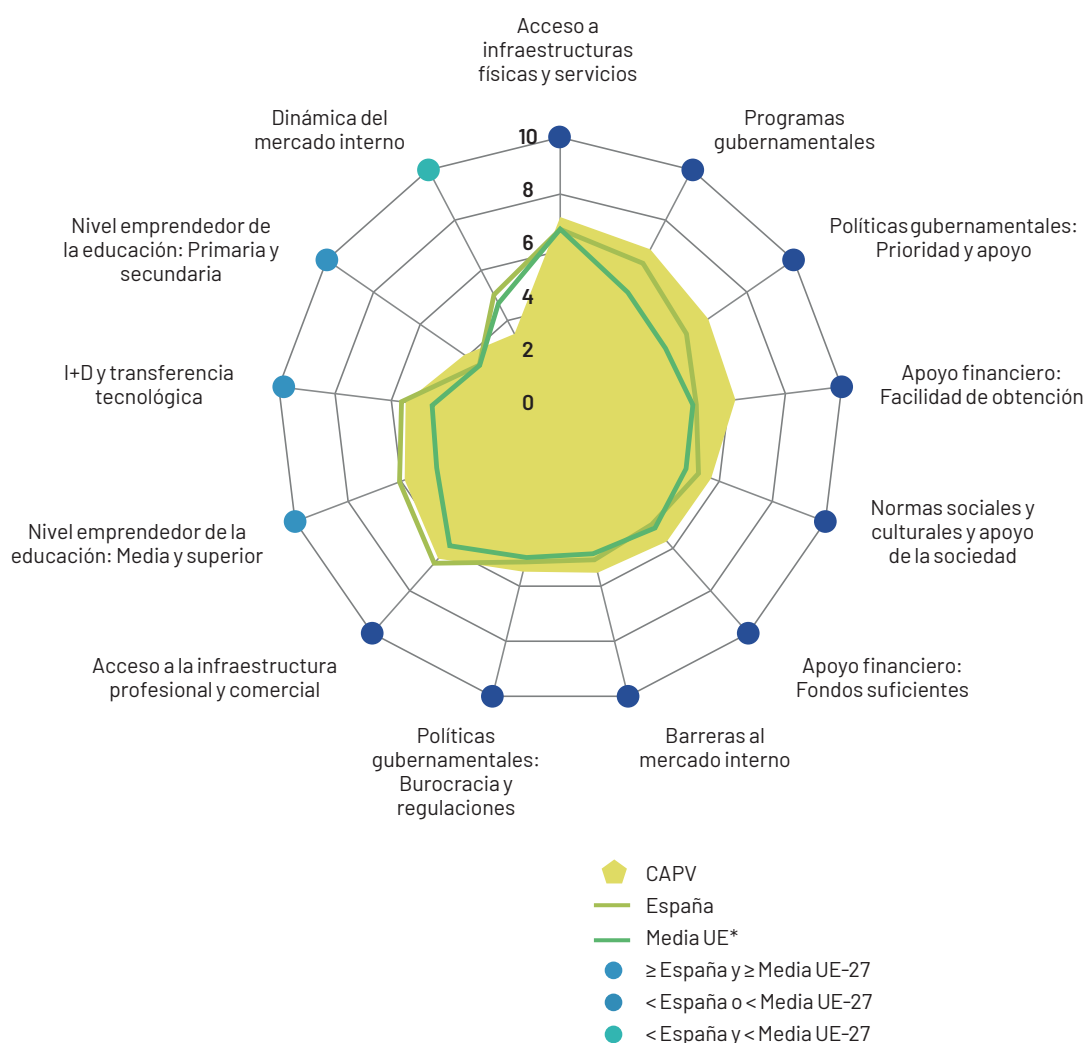


base científica”, “retrasos en el pago de ERTes”, “improvisación en la toma de decisiones”, y “apoyos económico tardío o perdido por falta de tiempo para trámites”.

Por su parte, en lo relativo a la crisis económica destaca: “rigidez del mercado laboral”, “subida de los costes energéticos”, “la falta de beneficios fiscales que amortigüen el descenso en las ventas”, y “la incertidumbre de mercado ante la ausencia de información fiable”.

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

El Gráfico 2.3.1 refleja la clasificación de los países de ingresos altos y las comunidades autónomas de acuerdo con los resultados del indicador NECI. Tal como se observa en dicho gráfico, la



**Gráfico 2.3.2.** Valoración comparativa de las condiciones del entorno. CAPV y España, Europa 2021. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

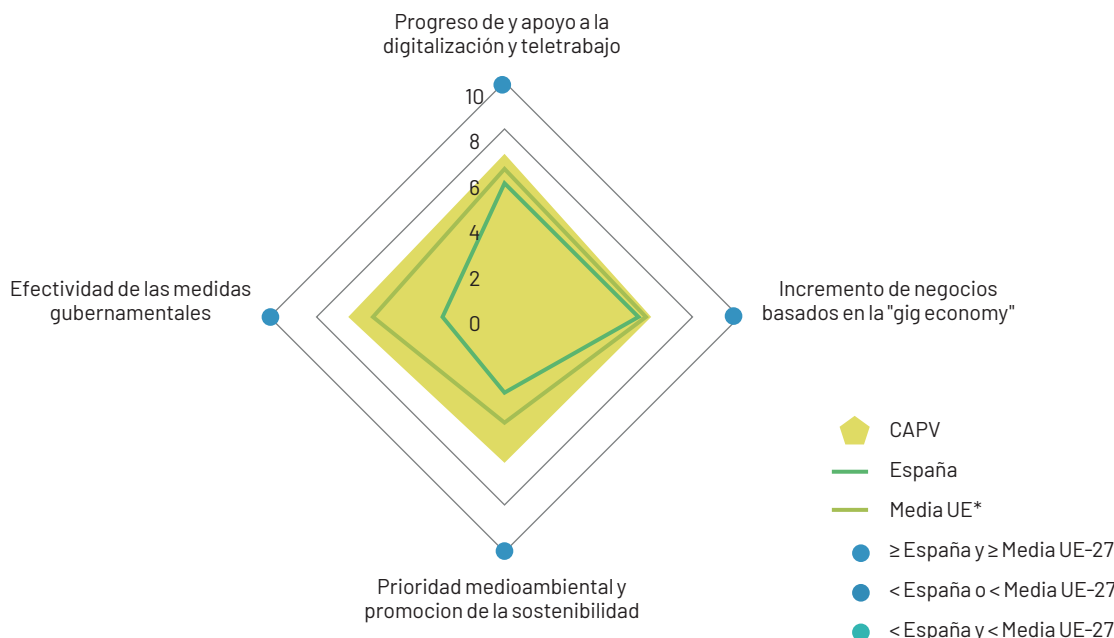
CAPV ocupa una posición privilegiada (6ª) con respecto a los países de altos ingresos, y la 1ª posición (5,7) con respecto al resto de comunidades autónomas, por encima de la Comunidad Autónoma de Madrid y el promedio del conjunto de España (ambas 5,4).

El Gráfico 2.3.2 muestra el benchmarking de las condiciones del entorno a partir de la opinión de las personas expertas vascas (36), españolas (36), y europeas (749) entrevistadas en 2021. Respecto a las valoraciones medias de las personas expertas originarias de los países de la UE-27 de ingresos altos y España, la CAPV destaca en nueve de las doce condiciones formales del entorno: acceso a infraestructuras físicas y de servicios, programas gubernamentales, políticas gubernamentales (tanto en burocracia y regulaciones como en prioridad y apoyo), apoyo financiero, barreras al mercado interno, nivel emprendedor de la educación: primaria y secundaria. Así mismo, la CAPV también destaca en la condición informal del entorno: normas sociales y culturales y apoyo de la sociedad.

Así mismo, como refleja el Gráfico 2.3.3, la CAPV destaca tanto en la comparativa con los países de Europa considerados como en la comparativa con España, con respecto a las nuevas condiciones incorporadas en el presente informe teniendo en cuenta el impacto de la pandemia (progreso y apoyo a la digitalización y teletrabajo, efectividad de las medidas gubernamentales, incremento de negocios en la "gig economy" y prioridad medioambiental y promoción de la sostenibilidad).

En lo relativo a los apoyos y recomendaciones, el benchmarking también se ha realizado con España y Europa (véase la Tabla 2.3.1). En cuanto a los apoyos, mientras que España y Europa coinciden en destacar como las más relevantes las políticas gubernamentales y el de apoyo financiero, para el caso del País Vasco coincide el correspondiente al apoyo financiero, y se destaca asimismo el relativo a las normas sociales y culturales.

En lo relativo a las recomendaciones, las personas expertas entrevistadas de Europa y España coin-



**Gráfico 2.3.3.** Valoración comparativa de condiciones adicionales del entorno relacionadas con la pandemia. CAPV y España, Europa 2021. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia. **Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

Nº	Apoyos			Recomendaciones		
	Media UE*	España	CAPV	Media UE*	España	CAPV
1	Políticas gubernamentales	Transferencia de I+D	Programas gubernamentales	Políticas gubernamentales	Políticas gubernamentales	Políticas gubernamentales
2	Apoyo financiero	Educación, formación	Transferencia de I+D	Educación, formación	Apoyo financiero	Normas sociales y culturales
3	Educación, formación	Acceso a infraest. comercial y profesional	Educación, formación	Apoyo financiero	Educación, formación	Educación, formación

**Tabla 2.3.1.** Análisis comparativo de los apoyos observados y recomendaciones hechas en el entorno, según la opinión de las personas expertas entrevistadas en la CAPV, en España y en las economías europeas de ingresos altos en 2021. **Nota:** \* En esta edición, los países de la UE-27 de ingresos altos que participaron en el estudio NES del proyecto GEM fueron: Alemania, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Países Bajos, Polonia y Suecia.

**Fuente:** GEM CAPV (NES, 2021) y Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

	Comunidades autónomas																
	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla – LM	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. de Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja
<b>Nº de personas expertas entrevistadas</b>	<b>36</b>	<b>43</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>45</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>68</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
Apoyo financiero: Fondos suficientes	3,3	3,6	3,7	3,9	3,5	3,2	4,0	4,5	4,3	4,4	3,9	4,2	5,3	4,3	4,6	5,7	4,5
Apoyo financiero: Facilidad de obtención(*)	4,0	4,4	4,1	4,1	3,8	3,8	4,2	4,6	4,5	4,5	4,0	3,8	5,4	4,4	5,3	6,2	5,3
Políticas gubernamentales.: prioridad, apoyo	4,0	4,5	4,4	3,8	4,1	3,7	4,0	5,7	4,6	4,5	4,9	4,5	5,5	5,4	5,7	6,3	4,9
Políticas gubernamentales.: fiscal, burocracia	4,5	4,5	4,0	4,0	4,5	4,5	4,4	5,2	4,5	4,3	3,9	4,0	5,7	5,7	5,6	5,5	5,4
Programas gubernamentales	5,4	5,7	5,5	5,0	5,8	4,8	5,2	6,3	5,8	5,8	5,6	5,1	6,5	6,5	6,9	6,8	5,2
Educación: primaria y secundaria	2,8	3,5	3,1	4,0	2,9	3,2	3,5	3,5	3,8	3,2	3,6	2,9	3,3	3,9	3,3	4,1	3,1
Educación: media y superior	4,7	5,0	3,9	4,8	4,9	4,8	4,8	5,1	5,7	5,2	4,9	4,3	6,1	5,8	5,3	5,9	4,2
Transferencia I+D	3,8	4,6	3,8	4,6	4,0	4,0	4,3	4,0	4,1	4,5	4,5	3,7	4,2	4,9	5,1	5,5	4,2
Infraestructura comercial y profesional	5,7	6,2	5,8	5,3	5,0	6,0	5,8	5,9	6,0	6,0	5,4	5,4	6,7	6,3	6,2	6,5	6,1
Dinámica del mercado interno	3,2	3,2	3,2	4,7	3,6	3,3	3,3	3,7	3,2	3,5	3,7	2,9	3,2	3,5	2,5	3,5	2,7
Barreras de acceso al mercado interno	4,7	5,3	4,6	4,9	4,1	4,4	4,7	4,6	4,9	4,8	4,3	4,3	5,4	5,2	5,4	5,5	5,0
Infraestructura física y de servicios	6,7	6,7	5,7	6,0	6,0	6,4	6,2	6,8	6,2	6,8	6,3	5,6	7,8	6,9	7,1	7,2	6,4
Normas sociales y culturales	4,2	4,8	3,8	4,9	4,1	4,5	4,8	4,8	5,8	5,1	4,7	4,5	5,9	5,7	5,7	5,7	4,9

**Tabla 2.3.2.** Valoración de las condiciones para emprender en las Comunidades Autónomas españolas y en la CAPV en 2021. **Nota:** (\*) Condición medida a partir de 2021.

**Fuente:** Observatorio del Emprendimiento de España (2022).

ciden con las del País Vasco en recomendar en primer lugar el fortalecimiento de las políticas gubernamentales. La mejora de la educación y formación, aunque en distintas posiciones también es señalada como una recomendación relevante para los tres contextos considerados. Finalmente, en el País Vasco destaca como recomendación la mejora de las normas sociales y culturales, mientras que Europa y la media de España se decantan en mayor medida por el apoyo financiero.

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 2.3.2). A pesar de ello, para el año 2021, el País Vasco destaca ligeramente en lo relativo al apoyo financiero (tanto en fondos suficientes como en facilidad de obtención), políticas gubernamentales, y transferencia I+D.

## 2.4. Referencias

Acs, Z., Szerb, L. y Autio, E. (2015). *Global Entrepreneurship Index 2015*. Washington, D.C.: The Global Entrepreneurship and Development Institute.

Aidis, R., Estrin, S., y Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.

Álvarez, 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.

Herrmann, B., Marmer, M., Dogrultan, E. y Holtschke, D. (2012). *Start-up Ecosystem Report 2012. Part One. Start-up Genome's Start-up Compass* sponsored by Telefónica. Obtenida el 9 de enero de 2013, de <http://reports.startupcompass.co/>

Mason, C. y Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. Paper prepared for a workshop of the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, The Hague, Netherlands, 7th November 2013.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.

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.

## 2.5. Anexo 2.1. Ficha técnica del estudio: Encuesta NES

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA A LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS	
Población objetivo	Personas con representatividad en cada una de las condiciones del entorno
Muestra	36 personas distribuidas por provincia
Período de realización de encuestas	Mayo-Junio de 2021
Metodología	Encuesta Online asistida por el GERA Data Quality Team.  Integrada por una serie de preguntas cerradas valoradas con una escala Likert 5 puntos *, 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 con las condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora de la CAPV**.
Trabajo de campo	Equipo investigador
Grabación y creación de base de datos	GERA Data Quality Team & Equipo investigador

**Nota:** \* 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. \*\* 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.

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

Provincia	Área de experiencia									Total
	Financiación	Política gubernamental	Programa gubernamental	Educación	Transferencia de I+D	Infraestructura comercial	Apertura del mercado	Infraestructuras físicas	Normas sociales	
Araba	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
Bizkaia	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18
Guipuzkoa	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>36</b>

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

### Sexo:

- 47,2% de hombres
- 52,8% de mujeres

### Edad:

- Edad promedio de 44 años

### Años de experiencia:

- Experiencia promedio de 11 años en áreas relacionadas con el emprendimiento

### Nivel de estudios:

- 5,6% con formación profesional
- 38,9% con formación de grado universitario
- 55,6% con formación de post-grado universitario (Máster o Doctorado)

### Categoría profesional:

- 33,3% es emprendedor/a
- 5,6% es inversor, financiador o banquero
- 13,9% es gestor/a de políticas públicas
- 13,9% es proveedor/a de servicios y apoyo a empresas
- 5,6% es educador/a o investigador/a
- 25,0% 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



*Insert or Swipe to Pay*

**8.76**

*do Toast*

5.50  
2.50  
0.76





# PARTE 3.

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

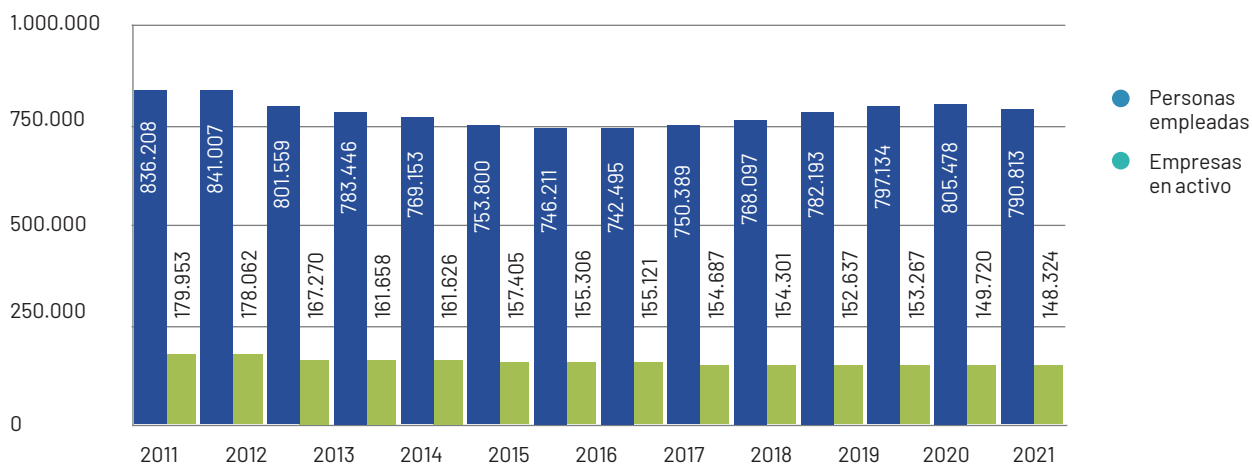
### 3. Conclusiones y recomendaciones

Tras el análisis de los datos recogidos por el proyecto GEM de la CAPV en la edición 2021-2022, 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.

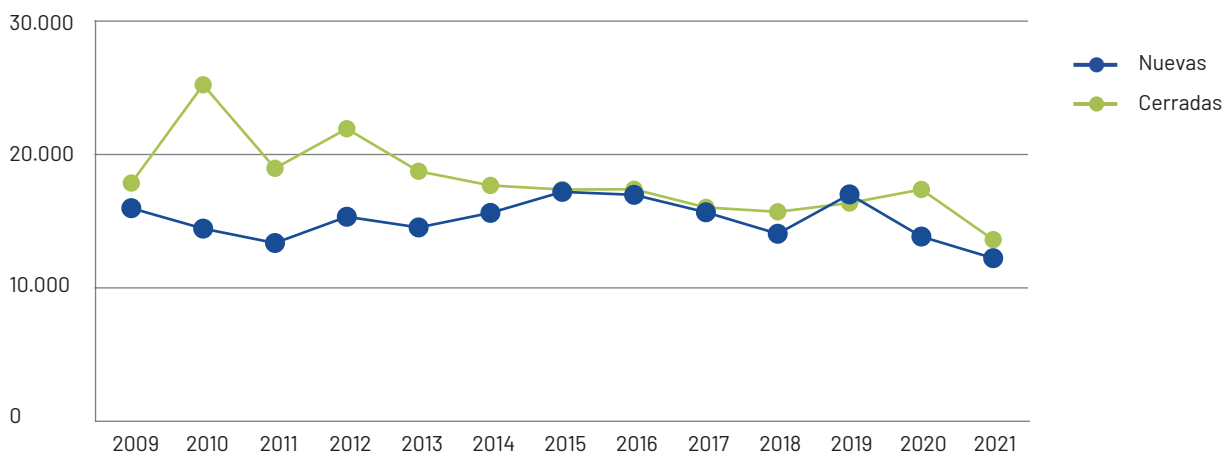
Nuestra historia más reciente ha demostrado que el futuro es impredecible y que salir de una fase de estancamiento es una labor incierta, difícil y complicada. Al igual que en otros contextos, la población de empresas vascas y la ocupación de la fuerza laboral del territorio vasco, no ha logrado remontar el severo impacto de las sucesivas crisis padecidas en los últimos tiempos. De tener 179.953 empresas activas en 2008, las cuales empleaban a 836.208 personas, el territorio vasco ha pasado a tener 148.324 empresas en 2021 que daban empleo a 790.813 personas (véase el Gráfico 3.1). Este periodo, 2008-2021, denota cierto signo de estancamiento económico que ha afectado al desarrollo de la actividad emprendedora en la CAPV. Una prueba de ello es que en 2008 se crearon 16.053 empresas en las tres provincias vascas, mientras que en el año 2020 fueron 12.303 las nuevas empresas creadas.

Estas cifras reflejan que después de casi 15 años, los niveles de emprendimiento y empleabilidad

previos a la crisis financiera global del 2008 quedan lejos de ser alcanzados todavía. Una razón que puede explicar este estancamiento provocado por un complicado panorama internacional, puede ser la reciente evolución de la actividad emprendedora local. Durante el periodo 2008-2021, como promedio se han cerrado 18.097 empresas al año, mientras que las creadas anualmente han sido 15.173 empresas. En otras palabras, cada año de cada 100 empresas cerradas, se han creado solamente 84 empresas (véase el Gráfico 3.2). Ello refleja que la actividad emprendedora vasca durante todos estos años no ha sido revulsivo suficiente para frenar la crisis y hacernos salir de ella. Después de un periodo largo de turbulencia e incertidumbre, una primera mirada a la demografía empresarial vasca nos indica, en primer lugar, que en la CAPV hay 30.000 empresas menos que en 2008, y en segundo lugar, que desde entonces el volumen anual de natalidad empresarial, además de descender, no ha sido capaz de contrarrestar las secuelas derivadas de los embates de las distintas crisis.



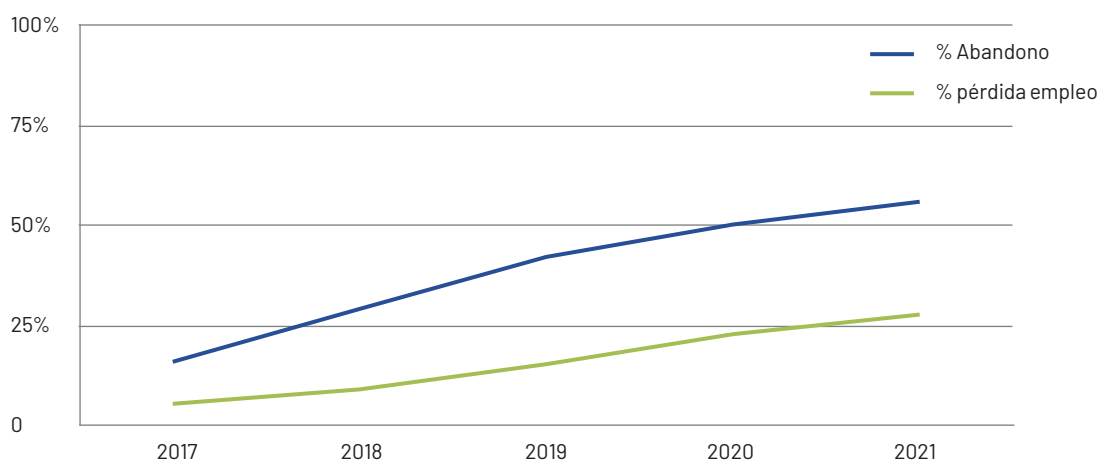
**Gráfico 3.1.** Empresas con sede en la CAPV y su empleo, 2008-2021.  
Fuente: Eustat y elaboración propia



**Gráfico 3.2.** Empresas nuevas (altas) y cerradas, 2009-2021.  
**Fuente:** Eustat y elaboración propia

Conviene saber qué ocurre con las empresas una vez que estas han sido creadas en un contexto tan desfavorable. Ninguna de las personas que se animaron a crear un negocio esperaba encontrarse con un contexto tan incierto (COVID-19, guerra de Ucrania, inestabilidad del mercado energético, etc.). En 2016, se crearon 17.052 empresas que emplearon a 30.406 personas, y cinco años más tarde, de aquellas empresas continuaban 7.499 empresas en activo (44% del total de empresas iniciales) que empleaban a 21.945 personas (72% del empleo creado inicialmente). Visto de otra manera, la tasa más reciente de abandono durante los primeros cinco años de existencia de las empresas vascas ha sido de un 56% y la pérdida de empleo con respecto al nivel de empleo inicial ha

sido un 28%. Estos datos advierten que el desarrollo empresarial es complejo cuando aumentan las adversidades en un contexto tan cambiante. De las empresas vascas nacidas en 2016, un 16% había interrumpido su actividad al primer año y un 42% había cesado su negocio al tercer año (véase el Gráfico 3.3). Si nos remontamos a casi una década antes, de las empresas creadas en 2007 el 50,8% permanecía activa cinco años más tarde, y en el año 2012 se conservaba un 75% del empleo generado en su inicio por éstas. A la vista de esta tendencia, se puede constatar que ha aumentado ligeramente el porcentaje de abandonos de negocio y ha disminuido la capacidad para retener el empleo durante las etapas más tempranas de las empresas vascas.



**Gráfico 3.3.** Desarrollo empresarial. Abandono acumulado de empresas dadas de alta en 2016. Evolución hasta 2021.  
**Fuente:** Eustat y elaboración propia

Con todo, la estructura actual de la población empresarial continúa siendo parecida a la que teníamos antes de que estallara la crisis del 2008. De tener 704 empresas que empleaban a más de 100 personas en 2008, se ha aumentado esta cifra y son ahora 720 las empresas que dan trabajo a más de 100 personas (conviene resaltar que en el año 2013, se llegó a tener 643 empresas de este tamaño). De las casi 150.000 empresas activas que componen actualmente el tejido empresarial vasco, aproximadamente un 76% de las empresas emplea hasta un máximo de 2 personas, un 17,5% emplea entre 3 y 9 personas, un 6% emplea entre 10 y 49 personas, y solamente un 0,5% emplea a más de 50 personas. Con esta estructura de la población empresarial vasca, el PIB per cápita de la ciudadanía vasca ha aumentado de 30.655€ a 32.504€ en una década (2010-2020). Con respecto a la media de la EU-27 (100), de estar 24 puntos por encima de la media en 2010 (124/100), en 2020 el País Vasco aun logra situarse 12 puntos por encima de la media (112/100).

A pesar de las dificultades y los nuevos desafíos, la innovación y el emprendimiento deben ir de la mano ya que son hoy más necesarias que nunca para conducir este territorio hacia un horizonte más productivo, más digital, más medioambientalmente sostenible e inclusivo. Este rayo de esperanza para salir de esta fase de estancamiento ha motivado la realización de este informe GEM CAPV 2021-2022 que pretende ofrecer un estudio pormenorizado acerca de la salud más reciente del emprendimiento en la CAPV. En los siguientes apartados se ofrecen las conclusiones más relevantes de este informe.

### 3.1. Percepción de valores y actitudes de la población vasca

Las percepciones de un individuo pueden ser la clave de la configuración de sus comportamientos y aspiraciones empresariales. Los datos muestran diferencias significativas en las percepciones de personas inmersas en procesos

emprendedores y las que no lo están.

Las personas que están inmersas en alguna etapa del proceso emprendedor se muestran más confiadas que las no emprendedoras en sus conocimientos y habilidades propias para crear un negocio, así como también perciben en mayor proporción que hay oportunidades de negocio en el mercado y que resulta fácil crear nuevos negocios en su entorno más cercano. Además, se muestran más familiarizadas con otras personas que han emprendido, lo que supone un a mayor visibilización y acceso a modelos de referencia y posibles alianzas.

Por el contrario, las personas que no están involucradas en procesos de emprendimiento perciben que no tienen las competencias necesarias para crear nuevos negocios, en especial las mujeres, y tienen una menor percepción de oportunidades en el mercado. Asimismo, también expresan un mayor miedo al fracaso que quienes ya están emprendiendo.

Aunque las percepciones de la población vasca sobre algunos elementos que son clave para el emprendimiento siguen estando por debajo de la media europea, la percepción específica de que en la CAPV existen oportunidades de negocio y que resulta fácil crear negocios es alta si se compara con otros entornos de referencia a nivel autonómico. No cabe duda de que esta situación es fruto de los esfuerzos gubernamentales para promocionar el emprendimiento en la CAPV.

Para seguir promocionando una cultura emprendedora, es fundamental comprender que existen diferencias entre las personas que ya tienen experiencia emprendiendo y las que no. Una de las percepciones clave sobre las que hace falta seguir trabajando es la del miedo al fracaso. Más allá del papel de los gobiernos, los medios de comunicación desarrollan una labor clave que puede ayudar a reducir la estigmatización del fracaso a través de noticias que pongan en valor casos de fracaso empresarial.

Finalmente, existen otros agentes, como las universidades y centros de formación, que también juegan un papel clave en la promoción de una cultura emprendedora a través de la sensibilización y la formación. Con el esfuerzo de todos, se puede generar un cambio de mentalidad que ayude a desarrollar percepciones favorables hacia el emprendimiento.

## 3.2. Diagnóstico de los principales indicadores del proceso emprendedor en la CAPV

Para el año 2021 la tasa de actividad emprendedora (TEA) fue de un 4,9%. Esto quiere decir que durante ese año el 4,9% de la población vasca de entre 18 y 65 años estuvo involucrada en actividades emprendedoras en la fase central del proceso emprendedor (de hasta 3,5 años de vida), mostrando un resultado similar al momento prepandemia. Esta ligera reducción del TEA con respecto al año anterior es debido a la disminución de la ratio de nuevas empresas (aquellas con pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses), que ha pasado de un 3,1% en 2020 a un 2,7% en 2021. Parece ser que las consecuencias de la crisis sanitaria dificultan el desarrollo de las empresas nacientes vascas para sobrepasar los 3 meses de pago de salarios.

La reactivación económica para el año 2021 tras la crisis sanitaria, no ha tenido el impulso esperado, mostrando unos niveles emprendedores discretos. Así lo muestran los datos, con una reducción del TEA de 0,3 puntos, una reducción del porcentaje de personas con empresas consolidadas de un 0,6% y un aumento del porcentaje de personas involucradas en el abandono de una actividad empresarial de un 0,8% con respecto al año 2020. En contrapartida, el porcentaje de personas que manifestaron su intención de emprender en los próximos 3 años aumentó en 1,6 puntos.

Destaca positivamente que, por primera vez en la

historia de la CAPV, las mujeres emprendedoras en fase inicial se sitúan por delante del porcentaje de hombres TEA, con 0,5 puntos de diferencia. Este hecho rompe con el hasta ahora liderazgo del hombre en la etapa central del proceso emprendedor, poniendo de manifiesto el esfuerzo de las mujeres por materializar sus ideas emprendedoras. Sin embargo, el porcentaje de mujeres con intención de emprender en los próximos tres años (6,9%) aumenta ligeramente con respecto al año 2020, mientras que el porcentaje de hombres emprendedores potenciales (9%) aumenta considerablemente, mostrando mayor predisposición emprendedora por parte del hombre.

## 3.3. Motivación y perfil de la persona emprendedora vasca

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la presente edición 2021-2022, los datos sugieren que la intención de ganarse la vida sigue manteniéndose un año más como principal motivación que impulsa el emprendimiento en la CAPV. Este patrón de motivación se observa desde el año 2020 y puede estar relacionado con el incremento del desempleo debido a la crisis causada por la pandemia mundial, lo que ha dejado en un lugar secundario la motivación por emprender para marcar una diferencia en el mundo, así como también la motivación por emprender con el fin de generar riqueza o crear una renta muy alta.

En cuanto al perfil de la persona emprendedora en la CAPV, se corresponde a un varón, entre 35-45 años y con estudios y nivel de renta superiores. Concretamente, la edad de las personas emprendedoras suele variar según la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran. En la CAPV, al igual que en España, se percibe que cuanto más avanzada sea la fase del proceso emprendedor, la edad de la persona emprendedora es más elevada, lo que puede deberse al conocimiento y la experiencia acumulados por la persona emprendedora. Así, la franja de edad donde más se concentran las personas emprendedoras de fase inicial y potenciales es en la de 35-44 años.

Si contemplamos la formación o nivel de educación de las personas emprendedoras, los datos reflejan una relación positiva entre las personas con mayor nivel de educación y la creación de nuevos negocios y se observa un incremento de personas emprendedoras en fase inicial con estudios superiores, lo que podría sugerir emprendimientos de mayor calidad debido a la mayor oportunidad de identificar oportunidades con mayor valor agregado.

En cuanto al nivel de renta, en la edición 2021-2022 se puede ver que la mayoría de la población emprendedora se encuentra en el tramo de renta superior por lo que se puede intuir que viven en una situación económica relativamente cómoda.

Desde hace varias ediciones, la participación de las mujeres emprendedoras ha ido acercándose al porcentaje de hombres emprendedores, lo cual sigue siendo un dato positivo a favor de la igualdad de género. De hecho, este año se observa una mayor participación femenina en la actividad emprendedora que captura la tasa TEA.

### 3.4. Financiación del proceso emprendedor en la CAPV

La amplia diversidad de proyectos de emprendimiento se refleja también en los datos relativos a su financiación. Hay un grueso de iniciativas que afronta el proceso de puesta en marcha movilizándolo recursos financieros por una cuantía muy baja –incluso nula-. En el otro extremo, tenemos casi un 20% de proyectos que han iniciado su actividad empleando más de 150.000 euros de capital para constituir y poner en marcha la sociedad.. El emprendimiento es por tanto un fenómeno diverso y los marcos de financiación deberían ser capaces de contemplar también esta diversidad.

Sabemos que hay dos elementos que suelen condicionar el esquema de financiación de estos proyectos. Uno de ellos es la fase en la que se encuentra esa iniciativa. Los datos de esta edición

vuelven a poner de manifiesto de que el acceso a la financiación bancaria se normaliza toda vez que el proyecto transita a etapas más maduras. Esto significa que la dependencia a la financiación propia es muy acusada en las fases más iniciales. Un segundo elemento es la tipología del proyecto emprendedor. El autoempleo o proyectos orientados a la prestación de servicios básicos, en sectores más tradicionales, poco tienen que ver con startups que cuentan con modelos de negocio más innovadores y procesos de crecimiento acelerado más tempranas.

En este sentido, sigue siendo importante facilitar itinerarios futuros en términos de financiación lo más adecuados posibles a la realidad de cada proyecto. La financiación bancaria, pese a no ser una opción mayoritaria, ha financiado en la CAPV casi uno de cada cuatro proyectos de negocio con menos de 42 meses de vida. Puede parecer poco, pero es un porcentaje importante, sabiendo además que quienes lo hacen cubren de media un 60% del capital que necesitan para arrancar su negocio. Es más probable que los préstamos/líneas de crédito encajen mejor en proyectos con menores riesgos, con capacidad para generar retornos en plazos de tiempo más cortos, y con mayores garantías por tanto para afrontar la devolución de esa deuda.

La oferta de opciones de financiación alternativa de capital es importante y goza en los últimos años de un importante desarrollo. Ahora bien, son opciones que suelen resultar adecuadas solo para iniciativas de emprendimiento tecnológicas, escalables y orientadas a mercados amplios –muchas veces internacionales-. En este nicho, la formación y la preparación sigue siendo un aspecto crítico sobre el que conviene seguir incidiendo. Aquellos proyectos susceptibles de poder encajar en este itinerario financiero deberían prepararse con suficiente antelación y trabajar en aspectos que resultan imprescindibles para cerrar con éxito una ronda de capital.

La cada vez más diversa oferta de financiadores es una buena noticia, pero es importante seguir

cuidando que no existan huecos en la cadena emprendedora. Pueden existir tramos o perfiles de proyectos desatendidos por resultar poco atractivos o con un riesgo excesivo para la oferta privada de financiación y, al contrario, determinadas fases o perfiles con tasas de cobertura más que aseguradas. El sector público debe estar especialmente atento con el primero de esos grupos, generalmente proyectos cuyas características propician un esquema de financiación más complejo. Puede ser el caso, por ejemplo, de iniciativas con necesidades de desarrollo largas o más intensivas en capital (p. ej. las deep tech). Puede suceder también en iniciativas que presentan retornos financieros más limitados pero que pueden resultar interesantes por el impacto social o medioambiental que conllevan. También en los esquemas de emprendimiento por necesidad, con especial atención a colectivos especialmente vulnerables en el acceso a recursos financieros (migrantes, mujeres, jóvenes emprendedores, etc.). Por lo general, los programas de apoyo financiero desde el ámbito institucional deberían desplegarse de manera organizada y coordinada para cubrir todas las fases de la cadena –incluidas las fases pre-semilla–, con especial énfasis en aquellas brechas problemáticas de difícil cobertura por el capital privado.

### 3.5. Indicios de calidad de los negocios identificados en la CAPV

La mayoría de las iniciativas emprendedoras arranca su actividad en los servicios tradicionales (categorizados como servicios no-intensivos en conocimiento), que suponen el 60,7% del total de personas emprendedoras que componen la tasa TEA en 2021. La principal novedad en este ámbito es el incremento de la tasa TEA en actividades relacionadas con los servicios avanzados (este ámbito toca su máximo histórico, incrementando su peso en un 4,6% respecto al año anterior). Los datos referidos a la última década parecen confirmar un patrón que apunta hacia los servicios como principal actividad economi-

ca del fenómeno emprendedor; como contrapunto a esta tendencia el informe actual visualiza un descenso en el emprendimiento industrial.

La apuesta por mantener a la industria como motor de la economía vasca refleja la necesidad de monitorizar este indicador y no descuidar las iniciativas de este perfil. Cabe destacar la importancia que supone el crecimiento de iniciativas basadas en los servicios intensivos en conocimiento, dado que este tipo de actividades empresariales contiene un mayor potencial de generar empleos de alto valor añadido y su contribución puede ser clave para un aumento de la productividad y la competitividad de una economía. Particularmente en las economías de estructura industrial donde la transformación del tejido productivo oscila hacia la terciarización, donde el valor añadido de la competitividad en los sectores manufactureros depende cada vez más de configuraciones mixtas de producto y servicio avanzado. En esta línea, las iniciativas emprendedoras han venido realizando una aportación continuada en la última década al conjunto del tejido empresarial vasco, contribuyendo a la calidad de la estructura sectorial. Asimismo, se detecta la necesidad de reforzar políticas que fomenten la paridad en el emprendimiento de los servicios (especialmente los intensivos en conocimiento).

Respecto al tamaño de la iniciativa emprendedora vasca, en sus etapas iniciales presenta una dimensión relativamente pequeña, en términos de empleabilidad. El emprendimiento consolidado tiende a ganar en escala y a generar más empleo que en sus fases previas (el 52,2% de los negocios consolidados emplea por lo menos una persona, frente al 29,3% de la tasa TEA). Es interesante monitorizar de cerca aquellas iniciativas con mayor impacto, es decir, aquellas con mayor capacidad de generar empleos, de cara a estimular todo su potencial. En ese sentido, el subconjunto de iniciativas que emplean a más de 20 personas ha subido al 2,9%, reflejando un incremento en la creación de empleo de alto impacto. Si atendemos a empleo creado, se observa un cambio importante en la cifra de contrataciones

de las nuevas iniciativas, pasando del 3,7% en 2020 al 24,2% de los nuevos negocios que afirman haber realizado contrataciones el último año. Esto refleja que la actividad emprendedora vasca ha afrontado las últimas etapas de la pandemia recuperando su capacidad para crear empleo. Particularmente, la capacidad de realizar mayores contrataciones y de mejor calidad reside en las iniciativas consolidadas, cuya mayoría de contrataciones en el último año ha sido a tiempo completo. Los empleos creados de carácter indefinido suponen aproximadamente la mitad, tanto para los nuevos negocios como para los consolidados.

En cuanto a las expectativas a medio plazo, la persona emprendedora se muestra ligeramente más pesimista que en el año anterior (un 51,7% de los nuevos negocios esperan realizar contrataciones en los próximos cinco años); sin embargo, el incremento de los nuevos negocios que esperan contratar más de 20 personas roza el máximo histórico de la serie de datos (pasando del 1% en 2020 al 5,3% en 2021), lo que refleja un potencial interesante en el desarrollo del empleo futuro en estas iniciativas. A pesar de la reducción de emprendedores con expectativas de creación de empleo, cabe señalar que la actividad emprendedora desarrollada en la CAPV tiene potencial de impacto en la generación de empleo para los próximos años, especialmente en el subconjunto mencionado, tanto en los nuevos negocios como en los consolidados. Si este potencial termina por materializarse, el emprendimiento vasco puede contribuir a aumentar las oportunidades de empleabilidad de forma significativa.

Las iniciativas emprendedoras con carácter innovador, tanto las que innovan en producto o servicio como las que lo hacen en proceso o tecnología, se han reducido respecto al ejercicio anterior (aproximadamente un 6,6% las primeras, y un 1,2% las segundas). Si observamos por tramos, los proyectos emprendedores con mayor impacto innovador en producto reflejan un ligero aumento para la tasa TEA (el 4,8% innova a nivel global); otro tanto ocurre con las innovaciones

tecnológicas o de procesos de alto impacto, que han aumentado un 2%. Es importante vigilar las capacidades de innovación del emprendimiento en su conjunto, y potenciar aquellas que puedan impactar en un mayor alcance geográfico. En consecuencia, se reitera la necesidad de impulsar la innovación (tanto en producto-servicio como en proceso-tecnología) en todas fases del emprendimiento (la mayoría no realiza ningún tipo de innovación). Fortalecer las capacidades del sistema regional de innovación puede contribuir a las actividades innovadoras que florecen en los nuevos negocios, facilitando la conexión de estas con el ecosistema y la transferencia de conocimiento entre los agentes. Por otro lado, el año 2021 ha supuesto la recuperación de la actividad exportadora para el emprendimiento vasco, rozando su máximo histórico; una cuarta parte de las iniciativas está orientada a los mercados globales, aunque de manera más pronunciada en sus etapas iniciales que en las consolidadas. Los datos indican que cabe reforzar la orientación internacional de estas últimas, paralelamente al desarrollo de sus capacidades innovadoras.

En resumen, los indicadores de calidad aquí mencionados pueden aportar claridad para que las políticas de emprendimiento estén dirigidas a fomentar aquellas áreas que el decisor público considere oportunas (que pueden ir encaminadas a fomentar la cantidad y calidad de las iniciativas), evitando el efecto “café para todos” que reduce la eficacia de las mismas. Hay que tener en cuenta que la actividad emprendedora puede servir para distintos propósitos, desde el autoempleo de los promotores, pasando por la innovación o la internacionalización del tejido empresarial, o como palanca para la creación de empleo en el territorio.

### 3.6. 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 2021, los expertos/as de la CAPV valoran positivamente las políticas gubernamentales, el acceso a infraestructuras físicas y servicios, los programas gubernamentales, y el acceso a la infraestructura profesional y comercial. Estos aspectos reflejan los esfuerzos del gobierno vasco para construir un entorno más favorable al emprendimiento. Por su parte, las condiciones peor valoradas son la dinámica del mercado interno y el nivel emprendedor de la educación, tanto en primaria como secundaria. Cabe destacar también la condición informal relativa a las normas sociales y culturales, la cual ha mejorado de forma relevante en su comparación con los resultados de la edición anterior del presente informe. Una posible explicación podría ser que la grave situación ocasionada por la pandemia ha generado un mayor apoyo por parte de la sociedad a la posibilidad de emprender como opción laboral. En cuanto a las nuevas condiciones añadidas como consecuencia de la pandemia, las personas expertas dan especialmente una alta valoración, al progreso y apoyo a la digitalización y el teletrabajo, y la efectividad de las medidas gubernamentales. Esto podría indicar la buena asimilación del proceso de digitalización muy relacionado con el cambio en las costumbres en el trabajo, pasando a hacer parte de la jornada laboral desde casa, así como el reconocimiento del rol de las medidas gubernamentales para ayudar a superar el escenario tan negativo causado por la pandemia. En la comparación con el año anterior, las valoraciones de los/las expertos/as indican que todas las condiciones del entorno han mejorado con la excepción de dinámica del mercado interno. Además, la condición que ha aumentado más la valoración de un año a otro es políticas gubernamentales (prioridad, apoyo). Si se comparan las valoraciones de los/

los expertos/as con una selección de países de referencia (Alemania, Chile, España, Estados Unidos, Israel, Italia y, Países Bajos), el País Vasco cuenta con el segundo mayor indicador por detrás de Países Bajos y situándose un poco por encima de Estados Unidos. Así mismo, el País Vasco está por encima del conjunto de España y de la media de la Unión Europea (UE-27).

Los principales apoyos para emprender destacados por las personas expertas se centran en los programas gubernamentales, la transferencia de I+D, la educación y formación, el estado del mercado laboral, el apoyo financiero y las políticas gubernamentales.

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.

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 entorno emprendedor más favorable, tan-

to en lo relativo a las condiciones formales (políticas y programas de apoyo, financiación, etc.), más sencillos de ajustar/cambiar en el corto plazo, como de las condiciones informales (valores culturales, actitudes, etc.), cuyo cambio/modificación suele ser más compleja y a largo plazo, pero con repercusiones más relevantes, resulta fundamental para la mejora del ecosistema emprendedor del País Vasco.



El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, GEM CAPV 2021-2022, 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 2021-2022 proiektuak Euskadiko Autonomia Erkidegoko jarduera ekintzailearen diagnostikoa egiten du. Horretarako, txostenak eskualde horretako jarduera ekintzailea aztertzen du estatuko, beste herri eta eskualdeetako enarekin konparatuz, eta bestalde, barnealdeari dagokionez.

