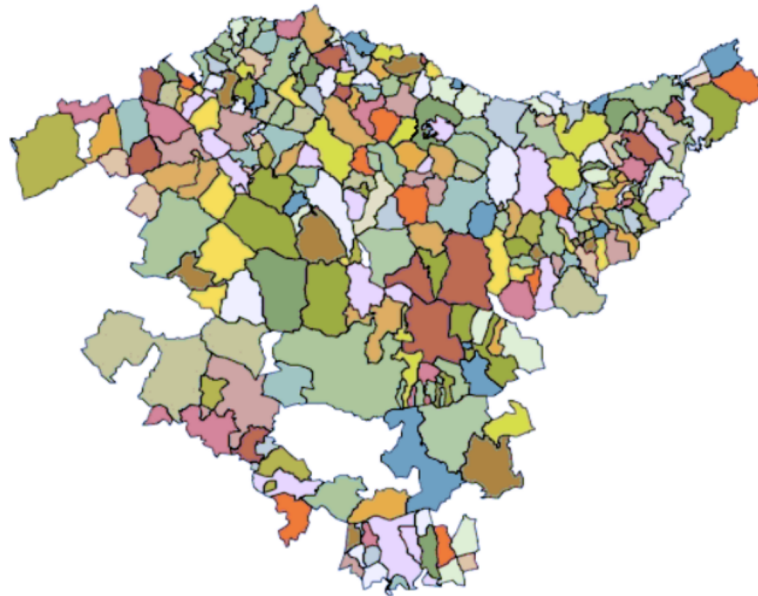




Trabajo de Fin de Grado: El emprendimiento en la CAPV. Un análisis comparativo.



Facultad: Facultad de Economía y Empresa UPV/EHU
Titulación: Grado de Administración y Dirección de Empresas
Curso académico: 2019/2020
Tutor: Jose María Beraza Garmendia
Alumna: Synthia Yoana Ramos Font

Índice:

1. Introducción.....	7
2. Marco conceptual.....	11
2.1. El emprendedor.....	11
2.1.1. Definición de emprendedor.....	11
2.1.2. El perfil del emprendedor.....	12
2.1.2.1. Características sociodemográficas.....	13
2.1.2.2. Características personales del emprendedor.....	17
2.1.2.3. Rasgos culturales.....	18
2.1.2.4. Rasgos socioeconómicos.....	20
2.1.2.4.1. Situación económica del emprendedor.....	21
2.1.2.4.2. Los emprendedores inmigrantes.....	21
2.2. El emprendimiento.....	22
2.2.1. Motivos que impulsan a emprender.....	22
2.2.2. Ventajas y desventajas del emprendimiento.....	25
2.2.3. Factores de éxito y fracaso.....	27
2.2.4. Innovación y emprendimiento.....	29
3. Metodología del GEM.....	31
4. Emprendimiento en la CAPV con respecto a España.....	35
4.1. La tasa de actividad emprendedora.....	35
4.2. Calidad del emprendimiento.....	37
4.2.1. Sector de actividad.....	37
4.2.2. Tamaño de las nuevas empresas.....	39
4.2.3. Nivel de innovación.....	41
4.2.4. Orientación internacional.....	47
4.3. Valoración de las condiciones del entorno emprendedor según expertos.....	50
5. Emprendimiento en la CAPV con respecto a Alemania.....	53
5.1. La tasa de actividad emprendedora.....	53
5.2. Calidad del emprendimiento.....	55
5.2.1. Sector de actividad.....	55
5.2.2. Expectativas de crecimiento.....	56
5.2.3. Nivel de innovación.....	57
5.2.4. Orientación internacional.....	60
5.3. Valoración de las condiciones del entorno emprendedor según expertos.....	61
6. Conclusiones.....	65
Bibliografía.....	69

Listado de Gráficos:

Gráfico 1: Evolución de la edad de los emprendedores.....	13
Gráfico 2: Evolución del género en el emprendimiento.....	14
Gráfico 3: Evolución del nivel de estudios de los emprendedores.....	15
Gráfico 4: Evolución de la formación en los emprendedores.....	16
Gráfico 5: Resultados de la prueba EAO.....	18
Gráfico 6: Evolución y grado de importancia de los motivos emprendedores.....	23
Gráfico 7: Evolución del TEA en la CAPV con respecto a España.....	35
Gráfico 8: Evolución del sector de actividad.....	39
Gráfico 9: Grado de novedad en la CAPV y en España.....	42
Gráfico 10: Evolución del nivel de competencia en la CAPV con respecto a España.....	44
Gráfico 11: Evolución de la antigüedad de la tecnología en la CAPV con respecto a España.....	46
Gráfico 12: Evolución de la orientación internacional en la CAPV con respecto a España.....	48
Gráfico 13: Evolución del TEA en la CAPV con respecto a Alemania.....	53
Gráfico 14: Evolución del sector de actividad en la CAPV con respecto a Alemania.....	56
Gráfico 15: Evolución de las expectativas de crecimiento en la CAPV con respecto a Alemania.....	57
Gráfico 16: Evolución del nivel innovación en la CAPV con respecto a Alemania.....	58
Gráfico 17: Evolución de la orientación internacional en la CAPV con respecto a Alemania.....	60

Listado de Figuras:

Figura 1: Estructura motivacional según los valores personales.....	19
Figura 2: Fases del emprendimiento.....	32

Listado de Tablas:

Tabla 1: Ventajas y desventajas del emprendimiento frente al empleo.....	25
Tabla 2: Evolución de supervivencia de las empresas nacidas en la etapa de crisis.....	27
Tabla 3: Cinco casos para definir la innovación.....	29
Tabla 4: Marco teórico del GEM.....	31
Tabla 5: Evolución del TEA en cuanto a emprendedores nacientes y nuevos.....	37
Tabla 6: Tamaño de las nuevas empresas en la CAPV con respecto a España.....	41
Tabla 7: Resultados del grado de novedad del producto/servicio.....	43
Tabla 8: Resultados del grado de competencia en la CAPV con respecto a España.....	45
Tabla 9: Resultados de la antigüedad tecnológica en la CAPV con respecto a España.....	47
Tabla 10: Resultados de la orientación internacional en la CAPV con respecto a España.....	49
Tabla 11: Condiciones del entorno emprendedor a valorar por los expertos.....	50
Tabla 12: Valoraciones de los expertos en la CAPV y en España.....	51
Tabla 13: Evolución del TEA en cuanto a emprendedores nacientes y nuevos.....	56



Tabla 14: Resultados del nivel de innovación en la CAPV con respecto a Alemania.....61
Tabla 15: Resultados de la orientación internacional en la CAPV con respecto a Alemania.....63
Tabla 16: Evolución de las valoraciones de los expertos en la CAPV y en Alemania.....64



1. Introducción

A lo largo del tiempo se ha visto que el emprendimiento ha ganado mucha importancia en la sociedad, no sólo a nivel económico sino también a nivel personal. Es cierto que es una actividad que proporciona beneficios cuantitativos, pero no se puede olvidar que un emprendedor, gracias a su actividad, puede ganar también autoestima y confianza. El llevar a cabo un negocio por primera vez no siempre es fácil, pero a medida que la empresa progresa, esto supone una satisfacción personal para el dueño del nuevo establecimiento.

Desde un punto de vista general, este tema es importante tenerlo en cuenta ya que el emprendimiento es una actividad que genera riqueza, ya sea a un país o región. Su manera de crear riqueza se basa, en primer lugar, en la generación de empleo, el cual es uno de los factores principales por el que muchas personas eligen este camino, debido a que lo ven como una oportunidad de conseguir trabajo. El segundo factor importante es que el emprendimiento ayuda a la incentivación de la originalidad, innovación tecnológica y a la creatividad. Tanto jóvenes como adultos tienen la posibilidad de poder montar el negocio que siempre habían soñado, pudiendo ser fieles a sus ideas y gustos personales.

Además, cabe decir que, en la mayoría de los casos, las investigaciones que se realizan acerca de la economía de un país o región se basan mayoritariamente en la evolución que han tenido las grandes empresas, dejando a un lado a los pequeños negocios o aquellos que están recién creados, pero estos últimos influyen también en la economía, aumentan la competitividad, generan innovaciones, rellenan nichos de mercado haciendo que la economía se vuelva más eficiente.

Este trabajo tiene dos objetivos académicos principales. El primero de ellos es delimitar el perfil y actividad del emprendedor, es decir, primeramente saber qué es un emprendedor y cuáles son los factores o los motivos que le impulsan a tener esa profesión, para luego poder detectar qué características tiene a nivel personal, sociodemográfica y cultural. En este primer objetivo también se incluye tener conocimientos acerca del propio emprendimiento en lo que respecta a cuáles son sus ventajas y desventajas con respecto al trabajo por cuenta ajena, qué factores pueden propulsar el éxito o el fracaso de la actividad y descubrir qué relación hay entre la actividad emprendedora y la innovación. El segundo objetivo es conocer la evolución, el posicionamiento y la calidad del emprendimiento en la CAPV desde 2012 hasta 2018 con respecto a España y Alemania.

Este proyecto además tiene un objetivo tanto social como personal debido a que podría servir de guía a aquellas personas atraídas a emprender en el País Vasco y tienen la necesidad de investigar o conocer información acerca de la situación en la que se encuentra esta actividad. En mi caso, me podría servir como una balanza a favor o no en cuanto a adentrarme en el mundo del emprendimiento ya que como estudiante del último curso de Administración y Dirección de Empresas es una salida profesional que no descarto ejercer en un futuro.

Para definir el marco conceptual de este trabajo me he basado en fuentes bibliográficas de autores que tienen conocimientos acerca del mundo emprendedor. Gran parte de la conceptualización del emprendedor y del emprendimiento se ha basado en el libro “El perfil Psicológico del emprendedor” (2005) escrito por J.A. Moriano y sus referencias bibliográficas. Cabe decir que también he recurrido a fuentes de bases de datos como el Instituto Nacional de Estadística e incluso a artículos de prensa online. En lo que respecta a la evolución del emprendimiento en la CAPV, he tomado como referencia la información que proporciona principalmente la plataforma global de emprendimiento conocida como “Global Entrepreneurship Monitor”¹ en el que se recogen datos a nivel nacional, regional e incluso internacional.

Para analizar la actividad emprendedora en la CAPV, este Trabajo Fin de Grado toma como referencia dos territorios. Uno de ellos es España, puesto que es importante tener conocimientos acerca del posicionamiento de la CAPV a nivel nacional en esta actividad. El segundo territorio es internacional, se trata de Alemania. Como bien se sabe, este país es un referente económico para el mundo, por lo que era interesante hacer una comparación con un país de estas características perteneciente a la UE.

Por otro lado, también se pretende conocer la evolución en el tiempo de la actividad emprendedora desde el 2012 hasta el 2018. El análisis se lleva a cabo a partir del 2012 debido a que fue el primer año en el que se publicó el GEM de la CAPV y acaba en el 2018, ya que es el último periodo del que se dispone de información. Para poder realizar la comparación de la evolución del emprendimiento en la Comunidad del País Vasco con el resto de España, se ha utilizado de la media nacional. Para ello he recurrido al GEM del País Vasco y al de España en el rango temporal 2012-2018. En cuanto a la comparación de Alemania, la información que proporciona acerca de este país el propio GEM de la CAPV es suficiente para comparar ciertos aspectos importantes del emprendimiento de la CAPV. La medida que he utilizado ha sido igualmente la media alemana.

El trabajo está compuesto por seis capítulos. El primero trata de una primera toma de contacto introductoria. El segundo capítulo forma parte del marco conceptual del proyecto, que se compone de dos subcapítulos: el emprendedor y el emprendimiento. En el subcapítulo relacionado con el emprendedor se tratarán temas como la definición del emprendedor, el perfil del emprendedor, las características sociodemográficas y personales del emprendedor, ciertos rasgos culturales y por último los rasgos socioeconómicos. En el otro subcapítulo, se tratan cuestiones como los motivos que impulsan a emprender, ventajas y desventajas del emprendimiento, factores de éxito y fracaso y, por último, pero no menos importante, la relación entre la innovación y el emprendimiento. El tercer capítulo trata sobre la metodología del GEM para recabar información sobre la actividad emprendedora. En el cuarto capítulo se analiza el emprendimiento en la CAPV con respecto a España. Este capítulo está compuesto por dos subcapítulos los cuales son: la tasa de actividad emprendedora y la calidad del emprendimiento. En el quinto capítulo se analiza el emprendimiento en la CAPV con respecto a Alemania. Al igual que el capítulo anterior, este se compone de dos

¹ “Global Entrepreneurship Monitor” más conocido como GEM.

subcapítulos: la tasa de actividad emprendedora y la calidad del emprendimiento. El sexto y último epígrafe trata de las conclusiones a las que se han llevado tras el desarrollo del trabajo.



2. Marco conceptual

En este marco conceptual se habla por un lado, de todo aquello que involucra al emprendedor. En primer lugar se explica lo que es un emprendedor desde el punto de vista científico. Después le sigue el perfil que tienen en función de características sociodemográficas y personales. Además se tratan, aspectos relacionados con los rasgos culturales y socioeconómicos. Por otro lado, el marco conceptual también se compone de todo aquello que relaciona al emprendimiento como tal, como los elementos impulsores para participar, sus ventajas y desventajas, los factores que hacen que el emprendimiento se convierta en éxito o fracaso y la importancia y relación que tiene la innovación en el emprendimiento.

2.1. El emprendedor

En este segundo epígrafe se habla acerca de lo que es un emprendedor desde el punto de vista teórico. No obstante, no existe una definición general ya que el sujeto activo se puede definir desde varias disciplinas como pueden ser la Economía, la Sociología o la Teoría de la Administración.

2.1.1. Definición de emprendedor

Tomando como referencia a Moriano (2005), la palabra *entrepreneur*, que en español significa “emprendedor,” proviene originalmente del francés, pero en inglés también se utiliza la misma dicción. A primera vista, todos podrían pensar que este vocablo pertenece a la Edad Moderna, no obstante, este término se empezó a utilizar en la época de Cristóbal Colón, como referencia a aquellas personas que se aventuraban hacia lo desconocido, sin importar los riesgos o las consecuencias que dicha acción podría conllevar. Por tanto, siguiendo con esta línea y tomando como tema central el mundo empresarial, el emprendedor se define como:

“...persona que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer empresas” (Moriano 2005).

Sin embargo, como bien se mencionó anteriormente, no existe una sola definición acerca del *entrepreneur*. Así, Vesper *et al.* (1982) dicen que:

“Para un economista, un emprendedor es aquel que transforma recursos, trabajo, materiales y otros bienes en combinaciones que aumentan su valor e introducen cambios, innovaciones y un nuevo orden. Para un psicólogo, tal persona se mueve por la fuerza de la necesidad para obtener o alcanzar algo, para experimentar, para ejecutar o quizá para escapar de la autoridad de los demás. Para un hombre de negocios, un emprendedor aparece como una amenaza, un competidor agresivo, mientras que, para otro hombre de negocios, el mismo emprendedor puede ser un aliado, una fuente de provisiones, un cliente o alguien bueno con quién invertir. La misma persona es vista por Vesper como alguien que crea riqueza para los demás, así como quien encuentra mejores vías para utilizar

los recursos, reducir los gastos y quien genera trabajos que otros necesitan” (citado en Moriano, 2005).

Moriano (2005) cuenta que los emprendedores son personas que ante una situación buscan o encuentran una oportunidad de negocio. Buscan el momento idóneo para penetrar en el mercado y llegar hasta la cima del éxito. En el caso de España, cabe mencionar algunas personas que han logrado ser líderes empresariales comenzando en su día siendo emprendedores, como, por ejemplo, Leopoldo Fernández Pujals, el fundador de la conocida empresa llamada “Telepizza”, Manuel Díaz Ruiz, que se encargó de crear “Navidul” o el exitoso empresario tanto a nivel nacional como internacional Amancio Ortega con su imperio textil “Inditex”.

Otra definición significativa del concepto de emprendedor es la propuesta por el economista Schumpeter (1934), el cual dice que los emprendedores son sujetos económicos que, a través del riesgo de los recursos propios, imitan, transforman o crean un producto o servicio con el objetivo de conseguir un cambio tecnológico comerciable y así obtener beneficios. Schumpeter con esta definición se refiere a que la actividad emprendedora va unida a la cultura innovadora. Por ello, los creadores de empresa son portadores de riesgos con iniciativa y tienen como objetivo alterar la tradición, la costumbre y la rutina. Por tanto, con sus acciones consiguen inestabilizar la economía de los mercados mediante innovaciones.

Estos economistas tienen diferentes puntos de vista acerca de lo que es ser emprendedor, no obstante, todos tienen algo en común, y es que todos están de acuerdo en que el “*entrepreneur*” interviene e influye en la economía y en la sociedad. Además, utilizan la creatividad, apostando por innovar y son perseverantes para poder alcanzar sus objetivos. Por tanto, de manera general se puede llegar a la conclusión de que:

El emprendedor, es aquella persona que, a raíz de una idea personal y aplicando ciertas habilidades y capacidades, llega a convertir su idea de negocio en una empresa real. Utiliza innovaciones tecnológicas para romper con lo habitual y así destacar entre los demás empresarios con el fin de obtener un tipo de beneficio según su objetivo.

2.1.2. El perfil del emprendedor

Uno de los puntos más importantes en cuanto al emprendimiento es el conocer el perfil del creador de la empresa. De lo que se ha explicado hasta ahora sobre lo que significa ser emprendedor, no sería correcto analizar el perfil de este desde una sola perspectiva, ya que su manera de llevar a cabo el proyecto es consecuencia de varios elementos que le afectan. Dichos factores son las propias características sociodemográficas, los factores sociales y económicos.

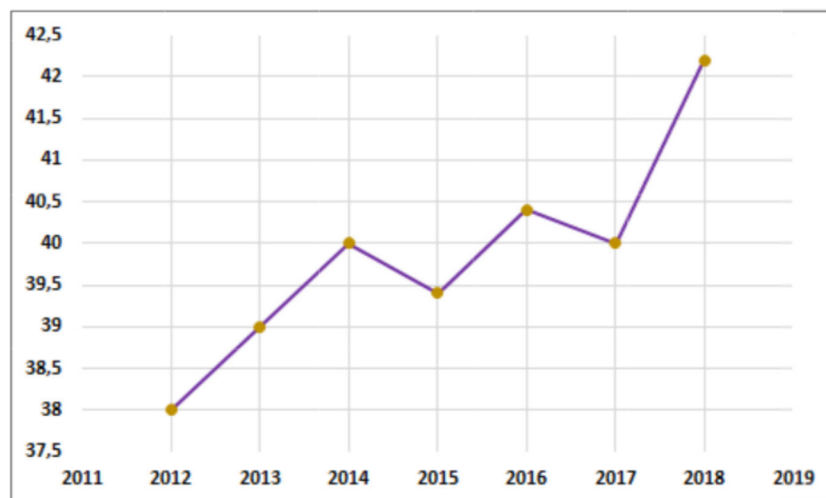
2.1.2.1. Características sociodemográficas

Dentro de las características sociodemográficas destaca el factor edad, género, nivel de estudios y formación.

Comencemos a hablar de la edad, ya que como afirma Moriano (2005), esta característica sociodemográfica es relevante en el perfil psicológico del “entrepreneur”, debido a que es un factor importante en la decisión de crear una empresa. En 2004, en España, la mayoría de las nuevas empresas fueron creadas por jóvenes con edades comprendidas entre los 25 y 34 años. Este hecho se debe a que los jóvenes están más dispuestos a asumir riesgos. Era un rango de edad en el que este tipo de personas se guían más por impulsos que por la racionalidad y no le temían al fracaso. Sin embargo, los datos del GEM España desde 2012 hasta 2018 informan que la edad media de los emprendedores en ese periodo ha pasado a ser de 40 años. Coduras y Justo (2003) señalan que, a medida que el sujeto cumple los 40, la inclinación por emprender entra en un proceso de declive, afirmando así, que el envejecimiento afecta negativamente en el emprendimiento (Moriano, 2005). Este fatal suceso para la actividad emprendedora radica principalmente en que, a medida que se cumplen años, los individuos se convierten reacios ante el riesgo, ya que empiezan a buscar una estabilidad.

Como bien se ha dicho antes, a medida que pasan los años se ha detectado una tendencia creciente en la edad de los emprendedores. Es el claro ejemplo del periodo que abarca 2012 hasta el 2018 dónde se puede observar mediante el Gráfico 1, la evolución de la edad media que han tenido los emprendedores en esos años.

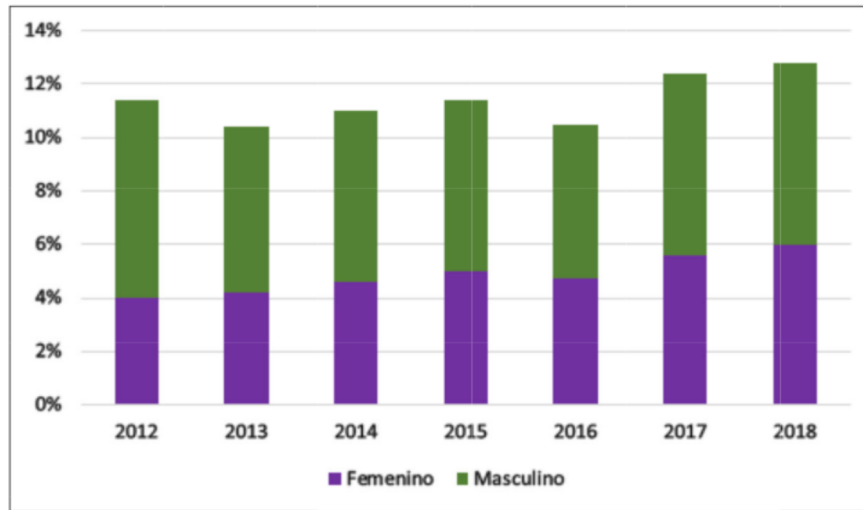
Gráfico 1: Evolución de la edad de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM España (2012-2018).

El segundo factor sociodemográfico es el género. Desde el periodo 2012 hasta el 2018, el género que ha encabezado la actividad emprendedora ha sido la masculina, ya que muchas mujeres han tendido a preferir trabajos que aporten seguridad y estabilidad, además de una compatibilidad familiar. En el gráfico 2 se ve cómo ha evolucionado este factor en el emprendimiento.

Gráfico 2: Evolución del género en el emprendimiento



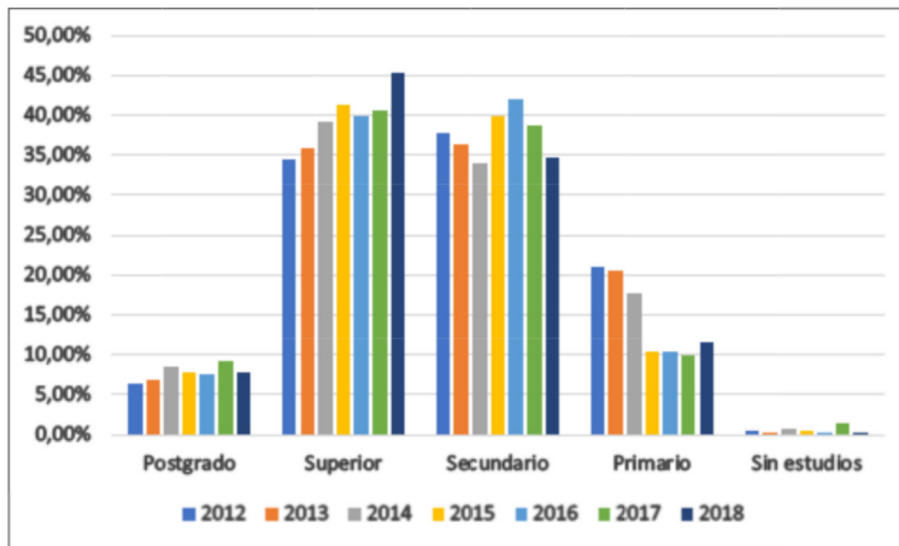
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM España (2012-2018).

Como bien informa el GEM España desde los años 2012 hasta el 2018, en el 2012 el TEA² masculino se posicionó en un 7,4% frente al 4% del TEA femenino. En el año siguiente hubo una pequeña disminución de la brecha de género ya que la proporción de emprendedores masculinos se redujo en un 16,21% mientras que el TEA femenino obtuvo un resultado positivo un 5% más que el año anterior. En lo que respecta al 2014 ambos índices aumentaron, aunque, tuvo un mayor crecimiento el de las mujeres, pasando a ser un 4,6% su participación. En 2015 el 6,4% del TEA masculino que había en el 2014 se mantuvo en ese año. Entre tanto, la brecha de género disminuyó con respecto al año anterior como consecuencia de un incremento del TEA femenino, el cual fue del 5%. En el periodo siguiente ambos índices consiguieron peores resultados con respecto al 2015. No obstante, la brecha de género siguió disminuyendo gracias a que el TEA masculino se redujo en mayor proporción que el femenino. En cuanto a los dos siguientes años, el TEA masculino se mantuvo estable en un 6,8%, mientras que la proporción de mujeres emprendedoras fue aumentando en esos dos años haciendo que en 2018 fuese del 6%. Desde el 2012 hasta el 2018, este último fue el periodo de menor brecha de género.

² TEA "Tasa de Actividad Emprendedora".

La tercera característica sociodemográfica a tener en cuenta es el nivel de estudios de los emprendedores. En el gráfico 3 se ve como los niveles de estudios que predominan entre los emprendedores son el secundario y el superior.

Gráfico 3: Evolución del nivel de estudios de los emprendedores

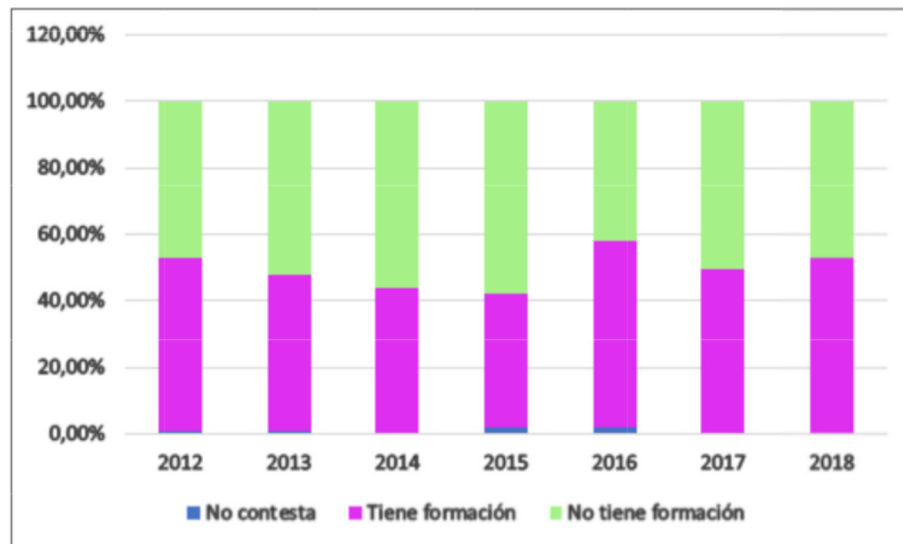


Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM España (2012-2018).

La información proporcionada por el GEM en estos periodos notifica que en 2012 un 37,8% de los emprendedores tenían estudios secundarios y un 34,4% estudios superiores. Además, en tercer lugar, se encuentra que el 21% de los sujetos tenían estudios primarios y que sólo el 6,5% un postgrado. No obstante, cabe decir que tanto el nivel de estudios superiores como el de postgrado han tenido una tendencia creciente hasta el 2014, año en el que obtuvieron un 39,1% y un 8,5% respectivamente. En cambio, los estudios secundarios y primarios sufrieron retrocesos en estos periodos, siendo así el 33,9% y el 17,8% en 2014. En lo que respecta al 2015 y 2016, hubo menos emprendedores que tuvieron postgrado, estudios superiores y nivel de primaria, mientras que hubo una mayor actividad de aquellos que tuvieron estudios secundarios. En el 2017 encabezaron la actividad emprendedora los estudios superiores con un 40,5% y en segundo lugar se situaban los secundarios con el 38,7%. A pesar de que el postgrado no tuviese tanto peso como los otros dos niveles de estudios, en 2017 obtuvo el mayor resultado desde 2012 hasta el 2018, convirtiéndose en un 9,3%. Por último, en 2018 continúan en el primer puesto los estudios superiores, con un 45,32% y le siguen los secundarios, aunque pasó a ser del 34,8%, lo que supuso un 10% menos con respecto al año anterior. Asimismo, los estudios primarios ganaron un ligero peso que se transformó en un 11,6%, mientras que el porcentaje de emprendedores con postgrado fue del 7,9%, un 15% menos que en 2017.

Último factor sociodemográfico pero no menos importante es la formación específica que han recibido los emprendedores para poder llevar a cabo esta actividad. Según los datos proporcionados del GEM España (2012-2018), el 51,8% de los emprendedores tuvieron algún tipo de formación específica en algún momento de sus vidas en lo que respecta a emprender. En cambio, el 47,1% no tuvieron este tipo de formación. A pesar de que la proporción de personas que no tienen una formación para esta actividad es menor de las que sí la tienen, el porcentaje es alto y puede llevar a la conclusión de que gran parte de las personas que se inician en el mundo del emprendimiento no tienen las capacidades específicas para poder sacar adelante el negocio. De hecho, desde 2012 hasta el 2015, se detecta una tendencia creciente de la participación de emprendedores que no recibieron formación y en 2015 se llegó a obtener un resultado alarmante del 57,9%. En 2016 los resultados mejoraron y se detectó la cifra más alta en los que respecta a estos periodos por parte de los sujetos que sí tuvieron formación, siendo así el 56,3%. En 2017 volvieron a destacar con un 50,3% los emprendedores que no tuvieron formación frente al 49,2% de los que si estuvieron formados. En 2018 la proporción de emprendedores formados ganaron peso en un 6,91% más que en el año anterior mientras que el otro grupo de emprendedores disminuyó en un 6,56%.

Gráfico 4: Evolución de la formación en los emprendedores



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM España (2012-2018)

2.1.2.2. Características personales del emprendedor

En este apartado se va a hablar acerca de las características personales que tiene el emprendedor y qué rasgos son los que normalmente destacan en estos sujetos.

Los emprendedores, como bien decían Drucker (1985) o Timmons (1989), asumen riesgos pero siendo estos gestionados y controlados por ellos mismos (Moriano, 2005). No obstante, autores como Hendricks, Vlek y Calje (1992) discrepan de esa opinión, pues dicen que las características emprendedoras tienen una relación muy estrecha con la asunción de riesgos. Los emprendedores de éxito no le temen al fracaso y se deciden por las alternativas más arriesgadas (Moriano, 2005).

Asimismo, a raíz de varios estudios e investigaciones que han llevado a cabo Nelson (1991) o Bonnet y Furnham (1991), se ha llegado a la misma conclusión, y es que, los emprendedores son propensos a tener un alto porcentaje de “locus de control interno”³ a medida que van ganando experiencia y formación durante el transcurso del tiempo (Moriano, 2005).

Otro elemento que suele identificar a los emprendedores es la autoeficacia, que según lo define Bandura (1997) se basa en que son: “las creencias en las capacidades de uno para organizar y ejecutar cursos de acción requeridos para gestionar probables situaciones futuras”. Por tanto, la autoeficacia, se basa en la confianza que tiene una persona en su manera de salir adelante en situaciones que le suponen un desafío. Es por ello que un emprendedor tiene una alta autoconfianza, rasgo que le ayuda en su aventura profesional.

Los emprendedores, sobre todo los considerados por Manimala (1999) “pioneros innovadores”, son personas originales y creativas. Intentan buscar alternativas novedosas para solucionar un problema o una necesidad y así poder tener una ventaja competitiva con respecto a los demás. Se les identifica, por consiguiente, por ser innovadores, ya que usan la novedad en sus productos o servicios, en la forma de identificar un mercado potencial y en la forma de conseguir los recursos para llevar a cabo la actividad de explotación.

Otra característica personal significativa, según Morris y Kuratko (2002), es la proactividad. Se basa en anticiparse a los posibles cambios, problemas o necesidades que puedan surgir. Es decir, actúan de forma inmediata para aprovechar una oportunidad que han detectado en el mercado. Los comportamientos proactivos del emprendedor se manifiestan en que están buscando continuamente oportunidades, superan las barreras a la hora de crear la empresa, se adelantan a la competencia introduciendo nuevos servicios o productos y excluyen aquellas tácticas que perjudican al negocio.

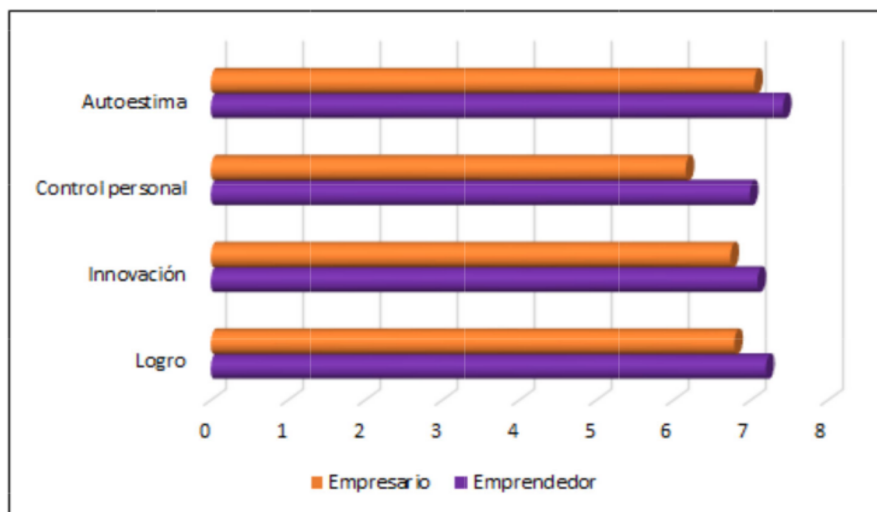
Otro rasgo, según Palací y Moriano (2003), es que estos individuos son perseverantes. Si algo tienen los emprendedores es que le dedican mucho tiempo al proyecto para que este pueda salir

³“Locus de control interno” es una característica psicológica del emprendedor que propuso el psicólogo estadounidense Rotter en 1966. Hace referencia al grado en el que un individuo percibe el éxito o el fracaso gracias a su propio esfuerzo.

adelante. Es por ello que son más enérgicos y constantes en su trabajo en comparación con una persona que no pertenece a este mundo profesional (Moriano, 2005).

Además, a través de un estudio realizado por Sánchez (2003), denominada la prueba EAO⁴, que media rasgos específicos, en función de cuatro ámbitos que caracterizan a los emprendedores: logro de negocios, innovación, control personal percibido de los resultados obtenidos y autoestima percibida, concluye que los emprendedores tienen una mejor actitud frente a esos cuatro ámbitos con respecto a los empresarios, siendo otro factor descriptivo y significativo del emprendedor.

Gráfico 5: Resultados de la prueba EAO



Fuente: Elaboración propia a partir de Moriano (2005).

2.1.2.3. Rasgos culturales

A continuación, se hablará de los rasgos más representativos de la cultura emprendedora. En estos rasgos se incluyen elementos tales como las costumbres, la tradición y la ideología.

Hofstede (1980) incluía como un rasgo cultural el individualismo y el colectivismo, y defendía que, dentro de una cultura, apenas había variaciones. Si compartimos esta percepción, podemos decir que, por ejemplo, España se encuentra en la posición intermedia entre el individualismo y colectivismo con un índice del 51% de individualismo, según cuenta este autor. No obstante, el hecho de que un país muestre altos índices de individualismo, no significa que todos sus individuos

⁴EAO "Entrepreneurial Attitud Orientation" es un estudio científico que tuvo com objetivo identificar el perfil psicológico del emprendedor frente a otros profesionales como el empresario.

se comporten igual. Así Shwartz (1996) propuso una serie de valores específicos para el grupo del individualismo y otros para el grupo del colectivismo, como bien se aprecia en la figura 1.

Figura 1: Estructura motivacional según los valores personales.



Fuente: Elaboración propia a partir de Moriano (2005).

Además indentificó un tercer grupo mixto. El hecho de ser individualista supone que el sujeto sea más autónomo y mire sobre todo por su propio bienestar, mientras que el colectivista tenderá a mirar por el conjunto de la sociedad.

Dentro del individualismo nos podemos encontrar cinco valores:

- 1) El logro: consiste en conseguir el éxito profesional o cumplir las metas que se habían propuesto con el surgimiento de la nueva empresa.
- 2) El hedonismo: se basa en buscar o sentir placer por hacer dicha actividad profesional.
- 3) Estimulación: es otro elemento que motiva a los emprendedores individualistas. La estimulación se basa en la obtención de recompensas por parte del individuo que, cuando se es emprendedor, consiste en obtener mayores ingresos, ganar en calidad de vida, descubrir novedades o que surjan nuevos retos.
- 4) Autodirección: consiste en que al emprendedor le motiva el hecho de ser independiente, ser su propio jefe y tomar completamente el control del negocio. Le atrae direccionar el camino de su negocio en todos los aspectos, ya sea a nivel administrativo, productivo, publicitario, etc.

- 5) Poder: el tener el control absoluto del negocio supone poder, pero también aquellos emprendedores que hayan detectado necesidades del mercado y que hayan sido capaces de solucionar dicho problema mediante el uso de la innovación y la creatividad, ganarian cuota de mercado, se diferenciarían de la competencia e incluso ganarían prestigio.

Sin embargo, dentro de la tendencia colectivista, nos podemos encontrar estos tres valores:

- 1) Benevolencia: es cuando el emprendedor quiere ser una buena influencia para la sociedad, es por ello que el servicio o producto que oferte, tendrá como foco principal el beneficiar a los clientes o ciudadanos.
- 2) Tradición: en las personas que tienen como proyecto el montar una organización y que tiendan a ser colectivistas el hecho de ser tradicional es un valor que tienen mucho en cuenta. Sus objetivos son el representar, el comprometerse y el difundir las tradiciones de la sociedad.
- 3) Conformidad: como este grupo mira más por la sociedad como un todo más que por sí mismo, la conformidad consiste en que el emprendedor respetará y actuará de acuerdo a lo que establecen las normas.

Por último, pero no menos importante tenemos al grupo mixto, en el que se encuentran dos valores que pueden formar parte tanto del individualismo como del colectivismo. Los dos rasgos son los siguientes:

- 1) Universalismo: engloba la protección tanto del medioambiente como de la sociedad.
- 2) Seguridad: se basa en conseguir protegerse a uno mismo o a la sociedad.

Moriano, Trejo y Palací (2001), realizaron un estudio en España con el objetivo de conocer los valores que más importancia tienen para los emprendedores y directivos. Detectaron que los sujetos con valores culturales individualistas suelen tener un mayor nivel de autoeficacia emprendedora que las culturas colectivistas. Por lo tanto, un emprendedor se distinguirá como una persona individualista (Moriano, 2005).

2.1.2.4. Rasgos socioeconómicos

El contexto socioeconómico es otro factor determinante para identificar oportunidades y viabilidades del nuevo proyecto. Por ello, el “status” socioeconómico, las condiciones laborales, la necesidad de mejora en el puesto de trabajo y en la calidad de vida son motivos para que un emprendedor lleve a cabo su actividad.

2.1.2.4.1. Situación económica del emprendedor

Los emprendedores, sobre todo los que empiezan, generalmente suelen tener pocos recursos económicos para poder crear el negocio. Por ello, se ven obligados a establecer relaciones transaccionales con el entorno. Enrique Trejo (2015) dice que el vínculo familiar y el de la amistad componen la red social del emprendedor. Esta relación es de vital importancia para el sujeto debido a que en muchas ocasiones reciben apoyo tanto moral como económico por parte de esos dos grupos. Camacho et al. (2013) llevaron a cabo una encuesta en la que se distinguía dos grupos de emprendedores: uno de ellos estuvo compuesto de personas que habían obtenido un considerable éxito en la gestión mientras que el otro había fracasado. En dicha encuesta prácticamente la unanimidad de los encuestados recibió apoyo moral, pero únicamente el 27% recibió apoyo económico por parte de familiares y un 13% dijo no haber recibido apoyo. No obstante, en el grupo exitoso se dio que el 47% recibieron apoyo económico por parte de familiares. Es por ello que dichos autores afirman que el apoyo moral y económico por parte de la red social son factores determinantes para el triunfo del emprendedor.

Sin embargo, según Ramachandran y Ramnarayan (1993), establecer relaciones más allá de la familiar y de la amistad para conseguir capital social ayuda a crear el negocio de éxito, debido a que se puede obtener más información y se crean contactos empresariales. De hecho, en las etapas iniciales de la nueva empresa, muchos emprendedores dependen de fuentes de financiación adicionales. Sin embargo, es importante aclarar que no siempre los emprendedores cuentan con el apoyo económico de terceras personas como pueden ser los propios familiares, entidades financieras, proveedores, entre otros, debido a que no perciben que la oportunidad que ve el emprendedor sea viable.

2.1.2.4.2. Los emprendedores inmigrantes

En lugares donde existe un entorno económico hostil, la necesidad de buscar oportunidades laborales son mayores. Con esto se refiere a que, en territorios subdesarrollados, crisis económicas o con tensiones políticas o bélicas, la necesidad de encontrar una mejora en las condiciones de vida es mayor que en los países con estabilidad. Muchos ciudadanos extranjeros emigran hacia otros países para tener mejor calidad de vida. Sin embargo, debido a diversos factores como el idioma, la formación académica, las costumbres, entre otros, se ven limitados para trabajar en muchos puestos de trabajo. Por estos motivos la única vía que ven para conseguir trabajo es creando su propio negocio. De hecho, la Revista Emprendedores (2018) sostiene que el 52,8% de los autónomos en España son extranjeros. La mayoría operan destacablemente en el sector de la hostelería y construcción. En consecuencia, predominan las empresas pequeñas con poca capacidad de empleo.

A pesar de que en la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos la mayoría de ellos sean de nacionalidad extranjera, en sus inicios de emprendedores se encontraron con más inconvenientes que un emprendedor español. Así según la revista El Economista (2012):

“el emprendedor inmigrante no sólo tiene que demostrar la viabilidad económica del proyecto, sino también la capacidad de mantener a su familia, certificado de escolarización de menores, etc.”

A estas exigencias se le suma también el hecho de que los extranjeros desconocen el contexto sociocultural y legislativo del país, el acceso a la financiación o las exigencias jurídico-administrativas. También muchos carecen de redes sociales para poder tener apoyo económico o conseguir un aval. Raijman y Tienda (2000) opinan que para los emprendedores inmigrantes es muy importante recibir el respaldo familiar, ya que de esa manera tendrían más probabilidades de llegar al éxito.

2.2. El emprendimiento

El emprendimiento es la actividad económica que llevan a cabo los emprendedores en una organización ya existente o en una nueva organización. Gracias a esta actividad se consigue una mejora de la competitividad y un bienestar social. Como bien dice Chell (2007):

“Todo proceso de emprendimiento conlleva un balance de comportamiento social y comportamiento económico, que a su vez permite la generación de valor social y valor económico”.

Además, es una vía que puede ayudar a mejorar la productividad a través del conocimiento, la creatividad y la intensidad de la innovación con la que opere el emprendedor.

2.2.1. Motivos que impulsan a emprender

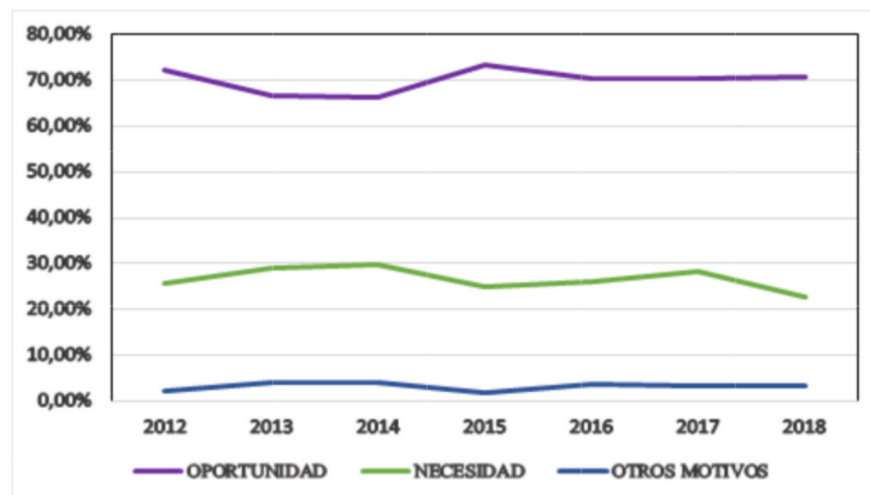
En la mayoría de los casos, se pueden dar principalmente dos motivos por el que los ciudadanos deciden crear una empresa. Los causantes de dicha iniciativa son la necesidad económica y la oportunidad.

El factor necesidad se vincula con los problemas económicos que tiene un sujeto, ya sea por la escasez de ingresos que obtiene o que sus ingresos son nulos. Es por ello, que muchos se ven en la única alternativa de constituir una nueva sociedad debido a que necesitan mejorar su calidad de vida y salir del desempleo.

El otro motivo por el cual las personas se impulsan a emprender es la oportunidad. Los individuos quieren aumentar sus ingresos o desean tener independencia laboral. El futuro empresario ve que el tener un negocio propio le ayudaría a autorrealizarse como persona y que su idea empresarial podría

tener éxito y hacerse un hueco en el mercado. No obstante, existen otros motivos impulsores, como son los modelos sociales. En este grupo se puede incluir, por ejemplo, el motivo de seguir con una tradición familiar. Si los progenitores de una persona tienen o han tenido algún vínculo con el mundo empresarial, el hijo tenderá a ver esta profesión más atractiva. En esta misma línea se puede incluir la educación y la formación (Moriano, 2005). La educación puede estimular el desarrollo de la conducta emprendedora, por ejemplo, la educación universitaria. En este tipo de formación se le suele concienciar al alumno acerca de la viabilidad que tiene el emprendimiento cuando se tiene una buena idea.

Gráfico 6: Evolución y grado de importancia de los motivos emprendedores.



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM España desde 2012 hasta 2018.

En el gráfico 6 se muestra la tendencia que han tenido los motivos de emprendimiento durante los últimos siete años en España, de acuerdo con la información que suministra el GEM.

En el año 2012, la mayoría de los emprendedores iniciaron esta actividad al ver que tenían oportunidades para poder montar un negocio. Concretamente el 72,3% de la actividad emprendedora se basó en motivos de oportunidad. No obstante, el 27,3% restante responde a la iniciativa empresarial por necesidad. Este último porcentaje es bastante alarmante, ya que supone un alto porcentaje de nacimientos de nuevas empresas por necesidad y se debió a que en ese año había una alta tasa de desempleo medio del 24,78% en España. Por último, unos pocos emprendedores, concretamente el 2,1%, iniciaron su actividad por otros motivos (GEM España, 2012).

Si se analiza la situación en 2013, la motivación de emprender por necesidad se incrementó en un 14,06% con respecto a 2012, mientras que la iniciativa de emprender por oportunidad se redujo un

7,06%. El factor desempleo afectó significativamente en estos resultados debido a que 2013 fue el año con mayor tasa media de paro que alcanzó el 26,09%. En este año el emprender por otros motivos se incrementó al 4% (GEM España, 2013).

En 2014, los emprendedores no vieron una oportunidad de negocio, sino que de alguna manera se vieron obligados a crearlo por algún tipo de necesidad. Por ello, la TEA por necesidad pasó a ser del 29,8%, mientras que el emprender por oportunidad a pesar de encabezar en la TEA, disminuyó. Esta disminución se vino dando por motivos de la crisis, ya que este fenómeno fue el causante de que ganase peso el emprendimiento por necesidad. El emprender por otros motivos se mantuvo estable durante todo el transcurso del año (GEM España, 2014).

No obstante, en 2015 hubo resultados positivos debido a que hubo un crecimiento en la economía española y, en conjunto, una disminución de la tasa de paro. Como consecuencia, el emprender por oportunidad tuvo un aumento del 11,6%, con respecto al año anterior, que hizo que dicha TEA pasase a ser del 73,5%. Por otro lado, como consecuencia del alto porcentaje de emprendedores que se vieron motivados al ver una buena ocasión para llevar a cabo su actividad, los resultados para emprender por necesidad fueron un 16,8% menores que el año anterior. Además, la TEA por otros motivos tuvo un gran varapalo en 2015, ya que su resultado tuvo un descenso prácticamente del 59% (GEM España, 2015).

En 2016 la tendencia creciente y decreciente de los motivos por emprender no se mantuvieron como en 2015. Debido a la falta de alternativas laborales que se presentaron en este año, la iniciativa por necesidad ganó peso y se posicionó en un 26% del TEA, de tal manera que la iniciativa por emprender por oportunidad se vio afectada en un 4,5%. Por ello también la TEA por otros motivos subió superando al resultado del año anterior en un 3,8% (GEM España, 2016). En 2017 continuó la misma tendencia que se dio en 2016. La TEA por necesidad siguió aumentando y fue del 28,3%, mientras que la TEA por oportunidad pasó a ser del 68,5%. En cuanto a emprender por otros motivos tuvo un descenso de casi el 16% con respecto al año anterior (GEM España, 2017).

En lo que respecta a 2018, la economía española experimentó un crecimiento, pero moderado. Los emprendedores vieron que había oportunidades para iniciar un negocio, de esa manera la TEA de este motivo emprendedor volvió a retomar su crecimiento y llegó al 70,8%. A pesar de que los motivos por necesidad pasasen al 22,5%, ha ganado peso de manera general, ya que hasta el 2009 las personas que emprendieron por necesidad no superaban el 15% de la actividad emprendedora total (GEM España, 2018).

2.2.2. Ventajas y desventajas del emprendimiento

El emprendimiento, como cualquier otra actividad profesional que se lleve a cabo, tiene puntos fuertes y débiles. En este apartado se conocerán cuáles son las ventajas y desventajas de esta actividad. A cualquier persona que esté interesada o que tenga motivos para impulsarse en el mundo del emprendimiento, le sería de gran utilidad e incluso de factor decisivo para tomar finalmente la decisión, el comparar los puntos débiles y fuertes que tiene el emprendimiento con respecto al trabajo por cuenta ajena antes de lanzarse al proceso, ya que el futuro emprendedor debe de ser consciente de a lo que se expone en caso de querer montar su propia empresa.

Si al tomar como referencia la tabla 1 se hace una comparación del emprendimiento con las principales ventajas que tiene el trabajar por cuenta ajena, se puede decir que, se consigue una estabilidad laboral, es decir, tendríamos la seguridad de saber lo que ingresaríamos cada mes, mientras que en el emprendimiento no se sabe qué ingresos o volumen de negocio se obtendría.

Tabla 1: Ventajas y desventajas del emprendimiento frente al empleo.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
● Desarrolla competencias y habilidades	● El emprendedor no tiene garantía de estabilidad laboral
● Puede imponer sus propias condiciones laborales (vacaciones, jornada laboral etc)	● Supone un mayor sacrificio laboral y personal
● Autonomía e independencia	● Conlleva mayor responsabilidad
● Supone un reto personal	● El emprendedor tiene que hacer frente a grandes riesgos y retos
● Satisfacción personal	● Posibilidad de fracaso
● Posibilidad de éxito	● Barreras para crear una empresa
● No existe proceso de selección previa	

Fuente: Elaboración propia a partir de Moriano (2005).

Además, siguiendo con la línea de estabilidad laboral, como punto a favor del trabajo por cuenta ajena, se puede recalcar que los emprendedores tienen que dedicarle mucho tiempo y esfuerzo al

proyecto. Esto suele conllevar el que los emprendedores no tengan el suficiente tiempo para dedicárselo a familiares o amigos. No obstante, el trabajar por cuenta pública o privada no sólo supone ventajas. El trabajador se tiene que regir por las condiciones establecidas en el contrato, mientras que el emprendedor impone sus propias condiciones laborales. Además, el nuevo empresario no tiene que estar sometido a pruebas de acceso o de selección, ya que, en caso de trabajar para el Estado, se tendría que presentar a las oposiciones, las cuales son pruebas que requieren de mucha preparación. En el caso de querer trabajar por cuenta privada, el trabajador deberá de realizar una prueba de selección que consiste primeramente en hacer el curriculum vitae y posteriormente se lleva a cabo una entrevista. Por último, pero no menos importante, se puede dar el caso de que el nuevo negocio fracase, pero el hecho de trabajar por cuenta ajena tampoco nos asegura tener una continuidad laboral.

Si profundizamos más acerca de los problemas que tiene el emprendedor a la hora de crear una empresa, según Moriano (2005) se detectarían tres tipos de barreras importantes:

1. Barreras externas: los emprendedores tienen la dificultad de obtener financiación. De hecho, una encuesta que llevó a cabo la Comisión Europea (2009) confirmó que 8 de cada 10 ciudadanos europeos reconocieron que les fue difícil emprender, debido a la falta de acceso a la financiación y afirmaron que en comparación con años anteriores esta barrera ha ido cobrando cada vez más peso. En cambio, la burocracia ha perdido peso en cuanto a ser una gran barrera externa en el caso de España, ya que las Cámaras de Comercio junto con las Administraciones Públicas han desarrollado la VUE⁵. Gracias a esta iniciativa, la tramitación es más sencilla y rápida.

2. Barreras inhibitoras: a raíz de una investigación que llevaron a cabo Pihkala y Vesalainen (2000), se detectó que las principales barreras inhibitoras eran:

- El cambio radical de forma de vida que supondría el convertirse en emprendedor.
- El miedo a ser expuestos al riesgo financiero en cuanto a tener deudas o incertidumbre económica.
- Falta de formación y educación que podría tener el individuo y, por consiguiente, no tener las habilidades y competencias necesarias para poder llevar a cabo el proyecto.
- El riesgo social es un elemento importante, ya que muchos de los sujetos no emprenderían si se ven en la situación de fracaso, ya que tienen miedo de dar imagen de perdedor.
- Por último, la falta de compromiso con el negocio es otra barrera a la hora de emprender.

3. Barreras invisibles: según Michail (2000), las barreras invisibles son obstáculos que el emprendedor normalmente no percibe, pero pueden suponer el fracaso del proyecto. Existen dos clasificaciones:

⁵ VUE “Ventanilla Única Empresarial” es una plataforma digital que han creado de manera conjunta las Cámaras de Comercio junto con las Administraciones Públicas con el objetivo de orientar y tramitar la documentación necesaria para crear una empresa.

- Intencionadas: son barreras que se crean para evitar o impedir la incorporación de nuevas empresas al mercado o sector.
- No intencionadas: son obstáculos provenientes de una falta de apoyo moral por parte de familiares o amigos hacia el emprendedor o que la cultura de dicho sujeto no apoya el emprendimiento.

2.2.3. Factores de éxito y fracaso

La actividad que llevan a cabo los emprendedores puede guiar hacia el éxito o el fracaso de la empresa. Diversos estudios muestran que un porcentaje elevado de las nuevas empresas fracasan con el paso de los años. Así, por ejemplo, a raíz de la crisis que sufrió España, muchas familias e individuos decidieron lanzarse a ese mundo generando riquezas y empleo al país. Así en 2007 nacieron 356.358 empresas (INE).

Sin embargo, en la tabla 2, se puede observar la evolución que han tenido estas empresas que surgieron en la etapa de crisis en cuanto a su supervivencia a medida que iban pasando los años:

Tabla 2: Evolución de supervivencia de las empresas nacidas en la etapa de crisis.

	Empresas nacidas en 2007	Supervivientes en 2008	Supervivientes en 2009	Supervivientes en 2010
Todas las empresas	356.358	281.857	229.935	193.926
Todas las empresas (en porcentaje)	100%	79,10%	64,50%	54,40%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE⁶.

En esta tabla se ve claramente cómo a medida que pasan los años, el porcentaje de empresas que sobrevive va disminuyendo. Este suceso negativo para la economía se debe a que existen factores que condicionan el éxito o el fracaso del negocio. Es por ello que Díaz Campos (2018) recalca la importancia que tiene el analizar los elementos que condicionan la supervivencia de esta actividad. Según este autor, existen cinco factores vitales para que el emprendimiento pueda salir adelante durante el transcurso de los años:

- 1) El individuo debe de emprender por oportunidad y no por necesidad, ya que así, el autoempleado verá con total seguridad que su iniciativa empresarial tiene un futuro debido a que ha visto una buena oportunidad para introducirse en el mercado o en un sector. Además, los emprendedores cuando ven la perfecta ocasión para constituir una empresa que podría

⁶ INE” Instituto Nacional de Estadística”.

funcionar, les surge el estar motivados y por tanto se vuelcan completamente en querer crear algo nuevo. Por tanto, hay mayor probabilidad de fracaso en los sujetos que emprenden por necesidad que por oportunidad.

- 2) Otro elemento que puede inducir al fracaso o al éxito de la nueva empresa es si la idea de negocio que tenga el emprendedor es realmente buena o no. Para que el proyecto pueda salir adelante y triunfar, es de vital importancia que se realice previamente un análisis profundo acerca del sector, actividad o mercado en el que operar, debido a que dicha idea tiene que ser sobre todo innovadora, de manera que nunca antes se le haya ocurrido a otro individuo, ya que así destacaría de la competencia siendo original, de ahí la importancia de hacer un análisis de mercado. Además, Ries (2012) dice que una vez que ya se tiene la idea de negocio, se debería de desarrollar el “Producto Mínimo Viable”, es decir, que el emprendedor elaborará un producto con las características similares que tendría su producto final, para después ofrecérselo a sus principales clientes. En función de la respuesta del “target”, ya sea positiva o negativa, el emprendedor sabría si debe continuar o no con dicho producto.
- 3) Un tercer factor crucial para asegurar la supervivencia es el entorno en el que operaría el emprendedor. Así por ejemplo según el informe del GEM (2017-2018), los factores que más afectan al entorno del mundo del emprendimiento son: el marco jurídico en el territorio donde se lleva a cabo la actividad, ya que el tener una legislación segura y que incentiva el emprendimiento, ayudaría mucho en la supervivencia de este tipo de actividades; no nos podemos olvidar tampoco de las infraestructuras, por ejemplo, en cuanto a que exista buena accesibilidad, ya que el emprendedor podría ahorrar costes en el transporte de la materia prima; además, los factores socioculturales y las políticas gubernamentales también afectan al emprendimiento. El hecho de que el país tenga una cultura que apoye el emprendimiento y se vea reflejada de manera burocrática y tributariamente ayudaría al emprendedor a seguir adelante.
- 4) En cuarto lugar, la formación que hayan recibido los emprendedores antes y durante su profesión también afecta a esta actividad empresarial. Este autor se refiere concretamente a que los emprendedores deberían de tener formación financiera. El iniciar un negocio supone una inversión inicial significativa y en muchos casos los emprendedores no tienen los recursos propios suficientes para el montante de inversión que necesitan. Es por ello que buscan una ayuda externa, sobre todo acuden a las entidades bancarias. En este punto es importante que el emprendedor sea consciente de a lo que se expone y sepa su límite de endeudamiento o de apalancamiento financiero. Además, el apoyo financiero por parte de terceros, ya sea de entidades bancarias o fuentes privadas como la “Triple F”⁷ también favorecerían al emprendedor. No obstante, no sólo la formación es importante, sino también

⁷ “Triple F” significa “Friends, Fools and Family”, es una opción de financiación que tendría el emprendedor en caso de no disponer de los recursos económicos suficientes, por ello recurriría a donde su entorno social más cercano, que son los amigos, los locos y la familia.

la experiencia previa que haya tenido el emprendedor trabajando en el sector que actualmente opera, ya que habrá obtenido una cierta madurez y unas capacidades para hacer frente a posibles situaciones adversas que se podrían repetir en su negocio.

- 5) En quinta posición se sitúa la variable socios y equipo. Los socios influyen en el emprendimiento ya que aportan tanto recursos económicos como experiencias. Mientras que en el equipo se incluyen tanto a los socios como a los trabajadores, los cuales aportarían experiencia, conocimientos y si se contrata a las personas adecuadas, también ofrecerían mano de obra cualificada. Si tanto el emprendedor como los socios y el equipo tienen la misma idea de negocio y comparten los mismos objetivos, impulsaría a la nueva sociedad en mejorar y en salir adelante con el apoyo de todos, de no ser así surgirían obstáculos dentro de la propia empresa.

2.2.4. Innovación y emprendimiento

La innovación es un elemento vital de la actividad emprendedora ya que es la manera que tienen los emprendedores de impulsar su crecimiento económico. Gracias a la actividad innovadora, el individuo puede crear productos o servicios novedosos en el mercado de manera intencionada y poder así llegar a convertirse en un competidor potencial; es por ello que la innovación y la creatividad deben ir de la mano. Además, adoptar un papel innovador en el emprendimiento ayuda a que la capacidad de producción aumente gracias a la mejora del rendimiento, contribuyendo así a una mejora de la evolución del sector o del mercado. Sin embargo, no todos los emprendedores innovan. Según el autor Schumpeter (1934), la innovación debe ser permanente y se puede definir mediante cinco casos diferentes:

Tabla 3: Cinco casos para definir la innovación

1	Se da cuando se introduce en el mercado un producto novedoso no visto antes.
2	Es llevar a cabo un proceso de producción nuevo o diferente que no se haya llevado a cabo aún en la industria.
3	Supone el abrir horizontes hacia nuevos mercados ya sea a nivel nacional o internacional.
4	El uso de nuevas materias primas que no hayan sido utilizadas por los competidores.
5	El destacar en el mercado de manera significativa, es decir, crear monopolio.

Fuente: Elaboración propia a partir de Schumpeter (1934).

Schumpeter defiende que a través de estas cinco maneras de innovar el emprendedor rompe con el ciclo de una economía en estancamiento o en equilibrio, de manera que impulsa el crecimiento de la economía hacia el desarrollo. En definitiva, de manera más amplia, la innovación se basa en el uso de nuevas tecnologías no antes conocidas en el mercado o mediante la aplicación de una tecnología que sí es conocida pero no en la actividad a la que se dedica el emprendedor.

Poyato (2017) destaca un factor importante que contribuye a potenciar la capacidad innovadora de la nueva organización. Se trata de que exista un grupo multidisciplinar con integrantes que aporten diferentes puntos de vista, experiencias, nuevas competencias y otras formas de trabajar, ya que de esa manera se puede encontrar de manera más fácil y eficaz una solución a un problema social que antes no se había cubierto.

González y Peña (2007) diferencian dos tipos de factores que influyen en la capacidad de innovación de una nueva empresa: internos y externos.

-Factores internos: en este bloque destacan el capital humano y las propias características de la empresa. Como bien se explicó anteriormente, el capital humano es uno de los factores decisivos para innovar debido a que engloba rasgos como la edad, el nivel educativo, la motivación personal, las habilidades y capacidades que ayudan a que la nueva empresa tenga buenas soluciones en caso de verse en algún reto. Mientras más jóvenes sean y más formación y experiencia y motivación tengan los integrantes de la nueva sociedad, más propensión a innovar habrá. Además, están las características organizacionales que son la inversión inicial, la edad de la empresa, el número de socios y expectativas de crecimiento. El que haya una buena inversión inicial ayuda a la empresa a tener facilidades para conseguir mejoras tecnológicas, sin olvidar de que mientras más años lleve esta en el sector, más intensidad innovativa habrá, ya que ya es conocedora del mercado. Otro factor importante para innovar es si la empresa tiene intención de operar de manera internacional. En esta situación, la empresa se verá en la necesidad de llevar a cabo altos nivel de mejoras tecnológicas para así poder competir con sus rivales internacionales.

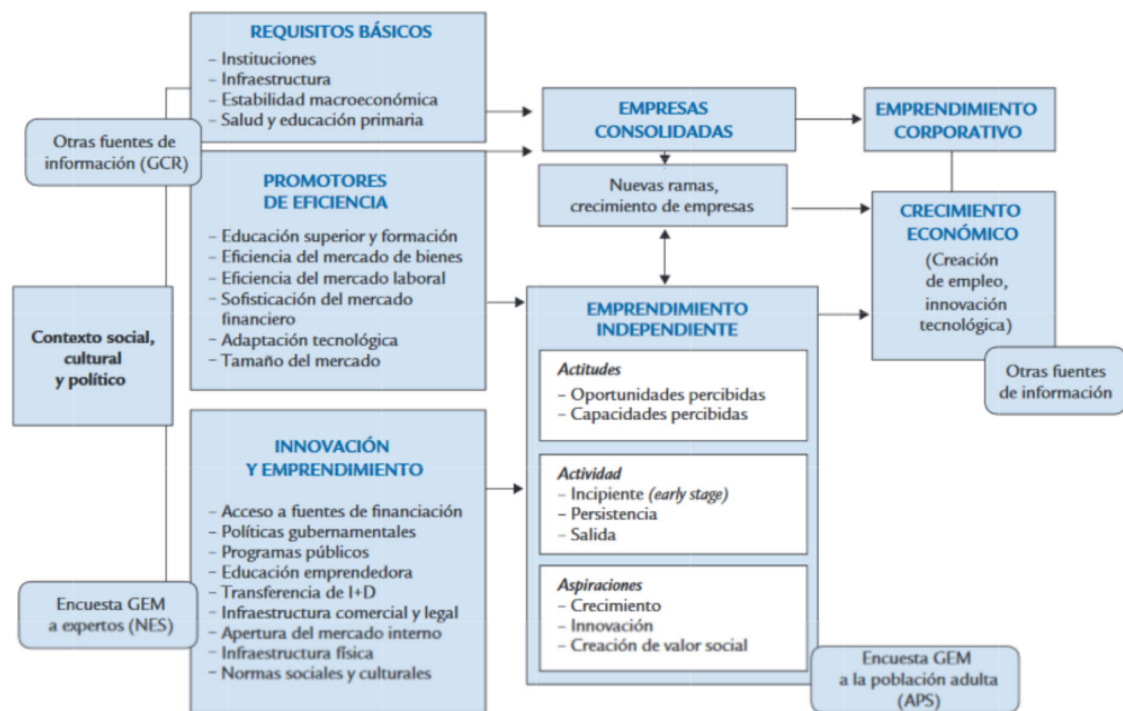
-Factores externos: en este segundo bloque, el enfoque se centra en el entorno que rodea a la empresa, ya sea cultural, político o económico. En el que en una región o país la actividad emprendedora sea apoyada e incentivada para innovar, da un impulso a las nuevas empresas a aumentar la intensidad de las innovaciones. Es imprescindible que exista una sociedad que impulse esta actividad profesional desde la formación y además disponer de la ayuda de las instituciones financieras para que las actividades emprendedoras puedan ser financiadas. No obstante, cabe decir que el tener el apoyo de las entidades financieras en la financiación de las nuevas empresas es positivo hasta cierto punto, ya que podría suponer un efecto negativo en el caso de que los emprendedores se endeuden más. Por otro lado, las propias exigencias de la sociedad siendo cada vez más exigente y atrevida obliga a la nueva empresa a innovar. Enfocarse hacia el cliente de manera individual y especializada de manera original es lo que daría al emprendedor éxito.

3. Metodología del GEM

En este apartado se pretende hablar acerca de la principal fuente de información que se ha utilizado para poder llevar a cabo el análisis del emprendimiento en la CAPV. Tanto informaciones cualitativas como cuantitativas han sido extraídas del GEM, tanto a nivel nacional como internacional desde los años 2012 hasta 2018.

El GEM es un observatorio con carácter nacional, regional e internacional en el que a través de informes se consigue el objetivo de analizar y comparar los principales indicadores de la actividad emprendedora. El informe se lleva a cabo a través de datos primarios o encuestas que realizan los investigadores que forman parte de este proyecto. Como bien muestra la tabla 4, las dos principales fuentes primarias de información son las encuestas APS⁸ y la NES⁹.

Tabla 4: Marco teórico del GEM



Fuente: GEM España (2018).

8 “Encuesta APS” Adult Population Survey se realiza a la población de 18-64 años.

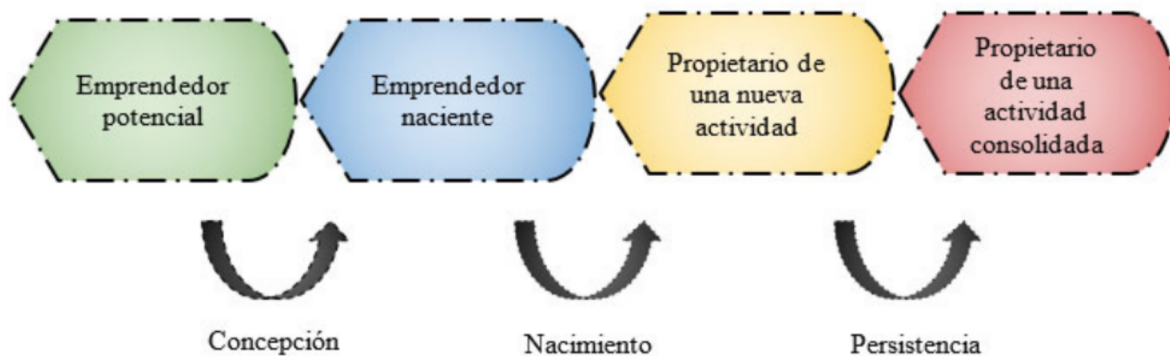
9“Encuesta NES” National Experts Survey” se realiza a personas expertas del entorno emprendedor.

La primera encuesta es útil para obtener los rasgos característicos del emprendimiento en cuanto a las actitudes, actividad y aspiraciones del propio emprendedor. Mientras que la segunda se utiliza para analizar en qué estado se encuentra el entorno que influye en la actividad emprendedora. Teniendo en cuenta nuevamente la tabla, en el entorno emprendedor influyen diversos factores tales como; el acceso a la financiación, las políticas gubernamentales, los programas públicos, la educación emprendedora, la transferencia de I+D, la infraestructura comercial y legal, la apertura del mercado interno, la infraestructura física y por último pero no menos importante, las normas sociales y culturales. Para recopilar toda la información de la encuesta NES, se recoge una muestra de 36 especialistas distribuidos por todas las provincias vascas. Estos tienen la posibilidad de hablar acerca de los obstáculos y ventajas que tiene el entorno además de aportar recomendaciones para la mejora del ambiente emprendedor.

No obstante, los datos del GEM no sólo incluyen datos primarios sino también información secundaria extraída de fuentes prestigiosas como el Instituto Nacional de Estadística, el Banco Mundial, el *GCR*¹⁰, *Doing Business*, entre otros.

En lo que respecta a la conceptualización de la actividad emprendedora, cabe decir que esta actividad tiene tres fases. Dentro de ellas se definen los emprendedores potenciales, los emprendedores nacientes y los emprendedores nuevos. Las tres fases según se refleja en la figura 2 son; la concepción de la idea, nacimiento de la nueva empresa y la persistencia (GEM España, 2007).

Figura 2: Fases del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia a partir de GEM España (2007).

¹⁰ "GCR" Global Competitiveness Report. Es un informe que aporta datos acerca del desarrollo económico, el mercado laboral, la innovación, la competitividad entre otros.

El emprendedor potencial surge cuando este tiene la idea y la intencionalidad de crear su propio negocio en los próximos tres años, ya sea por cuestiones de necesidad o simplemente por una motivación personal.

Cuando el emprendedor pasa de ser potencial a naciente, se da una etapa de concepción. Como afirma Moriano (2005), una vez tomada la decisión de crear una empresa, los emprendedores dedican un plazo medio de entre 3 y 5 meses para llevar a cabo una planificación del negocio. El llevar a cabo una buena planificación, es vital para el sujeto, debido a que aquí se sitúa el momento en donde se evalúa el plan de viabilidad del proyecto. Es una fase que requiere de mucho tiempo y esfuerzo. Sin embargo, según Nueno (2001), muchos emprendedores se saltan esta etapa, debido a que tienen miedo de perder esa oportunidad, conllevándoles a actuar de manera impulsiva. A este fenómeno se le denomina como la “fiebre del emprendedor”.

Una vez que el sujeto tenga completado y analizado su plan de viabilidad, el siguiente paso es construir la compañía y convertirse en propietario. A esta evolución se le denomina etapa de nacimiento. El emprendedor naciente pasa a ser emprendedor nuevo. El nuevo propietario se inicia como empresario y comienza con su actividad de explotación. Este es el momento en el que los agentes del entorno como las leyes, los factores económicos, la situación del mercado laboral y los avances tecnológicos, ganan importancia y relevancia en la actividad emprendedora. Este ciclo según el GEM España (2007) tiene una duración de unos tres años y medio. Según Carton *et al* (1998), el proceso de emprendimiento llegaría a su fin cuando la empresa se pueda mantener por sí misma. Una vez dada esta situación, se comenzaría con un proceso de gestión empresarial (Moriano, 2005).

A partir de esos tres años y medio, el emprendedor pasa a tener una actividad empresarial ya consolidada, en el que se han utilizado elementos importantes para la estabilización de la empresa tales como la acumulación de recursos, el asentamiento de la relación con los clientes y el desarrollo de una ventaja competitiva. Generalmente durante el transcurso de esos años, el sujeto activo adquiere experiencia en su sector y salvo circunstancias que le hayan podido perjudicar de manera negativa, como puede ser un entorno desfavorable, ha salido adelante con la sociedad. Es la última fase de esta actividad, y se le denomina etapa de persistencia.

Otra conceptualización importante que tiene en cuenta el GEM, es la de la tasa de actividad emprendedora más bien conocida como la TEA. Según informa el GEM de la CAPV de 2018-2019, la tasa de actividad emprendedora es el resultado en porcentaje de la suma de emprendedores nacientes y nuevos con edad comprendida entre los 18-64 años que están en actividad en un periodo de tiempo concreto.



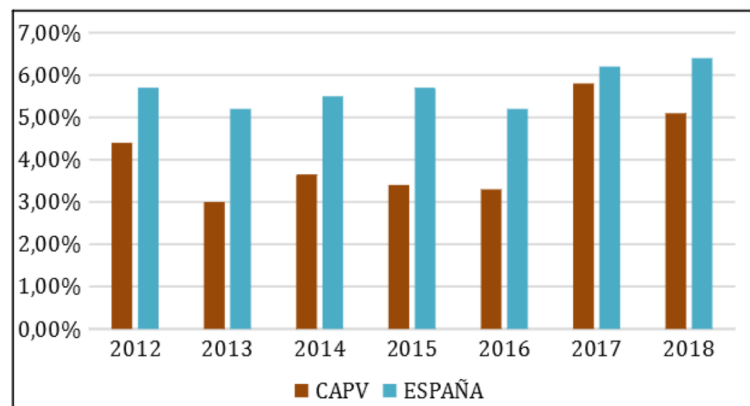
4. Emprendimiento en la CAPV con respecto a España

En este capítulo se va a comparar la evolución del emprendimiento en la Comunidad del País Vasco con respecto a España. Es importante ser conscientes de la posición que toman ambos territorios en la actividad emprendedora, ya que forma parte del reflejo de la productividad, competitividad y fortaleza de la economía de dichas regiones. Como bien se sabe, la naturaleza del emprendimiento a nivel nacional en comparativa con la de la Comunidad del País Vasco no tiene por qué ser uniforme, ya que factores como el número de empresas nacientes y/o en cese, el tamaño de estas nuevas, la calidad del emprendimiento entre otros elementos, son diferentes en cada territorio. Es por ello que gracias a las comparativas que se llevarán a cabo, se podrá detectar la evolución que ha tenido la TEA en la CAPV durante los últimos siete años.

4.1. La tasa de actividad emprendedora

La TEA es el primer indicador que se tendrá en cuenta para el análisis comparativo del emprendimiento. El porcentaje que se obtuvo cada año tanto en la CAPV como en España en la tasa de actividad emprendedora muestra el nivel de participación de los emprendedores nacientes y nuevos de ambos territorios.

Gráfico 7: Evolución del TEA en la CAPV con respecto a España



Fuente:Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y del GEM España (2012-2018).

A través del gráfico 7 se puede apreciar la evolución del TEA tanto en la CAPV como en España. Observando el gráfico, se puede decir que el TEA en la CAPV no ha tenido una tendencia fija como tal, ya que en años como el 2013, 2016 y 2018 ha disminuido y en 2014 al igual que en 2017 se ha incrementado. Es importante recalcar que en 2017 ha tenido su mayor índice de tasa de actividad emprendedora. Desde 2012 hasta 2018 se muestra que el TEA es inferior en la CAPV en comparación con España. Esto se debe a que, según los datos de la tabla 5, ha habido menos

emprendedores tanto nacientes como nuevos en la Comunidad del País Vasco que en el conjunto del resto del ámbito nacional.

En 2012 hubo una contracción económica tanto en la CAPV como en el resto de España, no obstante, el TEA en el territorio vasco fue del 4,40% mientras que la media española fue del 5,70%. En comparación con el resto de España, la CAPV obtuvo un 22,80% de TEA menos que el resto del conjunto de las comunidades nacionales. Este resultado fue a causa de que el nivel de participación tanto de los emprendedores nacientes vascos como de los nuevos fue del 2,20%, mientras que en España fue del 3,35% y 2,34% respectivamente. Es importante recalcar que en años anteriores al 2012 hubo un periodo de contracción económica en ambos territorios. Al año siguiente, 2013, este índice sufrió una recaída del 31,81% con respecto al año anterior como consecuencia de una menor participación tanto de emprendedores nacientes como nuevos. No obstante, la recaída también se dio en la media española, pero sólo hubo una ligera disminución del 8,77% con respecto al año anterior. A raíz de estos sucesos, la CAPV vio como la brecha del TEA con respecto a España aumentó, siendo así del 42,30%.

En 2014 la tasa de actividad emprendedora en la CAPV aumentó en mayor proporción de lo que aumentó en la media española a pesar de que tuviese una menor TEA. En el territorio vasco hubo una remontada del 21,66% más de participación de los emprendedores pasando a ser del 3,65%, mientras que en España sólo hubo una mejora del 5,76% con respecto a 2013. Es por ello que hubo una disminución de la brecha en este índice con respecto al resto de España pasando a ser de un 33,63%. En lo que se refiere a 2015, se detectó un TEA del 6,84% inferior que en 2014, a pesar de haber un aumento de participación de emprendedores nuevos del 13,51%. No obstante, por causa de una disminución de emprendedores nacientes en un 27,77% hubo una menor tasa de actividad emprendedora en el País Vasco. Mientras que en el País Vasco hubo un retroceso en este índice, España obtuvo resultados ligeramente positivos ya que la tasa de actividad emprendedora se incrementó en un 3,63%. Es por ello que la diferencia de los resultados del TEA en el País Vasco con respecto a España volvió a aumentar pasando a ser de un 40,35%.

En 2016 por segundo año consecutivo se vuelve a repetir la tendencia decreciente del TEA en el País Vasco, pero en menor proporción de lo que disminuyó el año pasado. En este año este resultado fue la consecuencia de una menor participación de los emprendedores nuevos, ya que en 2015 fue del 2,10% y en 2016 pasó a ser del 1,70%. Por tanto, el TEA pasó de un 3,40% en 2015 a un 3,30% en 2016. España también tuvo un retroceso en el que pasó de tener un 5,70% en 2015 a un 5,20% en 2016, y es que, al igual que en País Vasco, hubo menos participación de emprendedores nuevos. Por tanto, el País Vasco tubo menos retroceso del TEA en comparación con España. En 2017 ambos territorios obtuvieron resultados positivos. En el caso del País Vasco se consiguió una tasa de actividad de emprendimiento del 5,80%. Ha sido el mejor resultado que ha obtenido este territorio en estos últimos siete años. Las causas fueron que además de haber un aumento de emprendedores nacientes del 62,5% en ese año, el 2017 fue el año de mayor número de emprendedores nuevos, pasando del 1,70% en 2016 al 3,20% en 2017. España vio aumentar

también el índice, pero sólo en un 19,23% mientras que el País Vasco lo hizo en un 75,25%, es por ello que este fue el año dónde menor brecha del TEA hubo en ambos territorios, un 6,45%.

Por último, en 2018 la CAPV no ha seguido la mejora en el TEA de España, ya que ha obtenido un menor resultado que el año anterior, mientras que en España ha habido un aumento del TEA durante dos años consecutivos, el cual ha pasado de un 6,20% en 2017 a un 6,40% en 2018. Principalmente a causa del varapalo que ha tenido el porcentaje de emprendedores nuevos que han pasado a ser el 2,40%. Es fundamental decir también que podía haber conseguido peores resultados, pero gracias al ligero aumento de emprendedores nacientes de un 2,60% al 2,70%, la bajada del resultado no ha sido aún mayor. En consecuencia, la diferencia entre el TEA de la CAPV con respecto a España ha aumentado a un 20,31%.

Tabla 5: Evolución del TEA en cuanto a emprendedores nacientes y nuevos

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CAPV	NACIENTES	2,20%	1,6%	1,80%	1,30%	1,60%	2,60%	2,70%
	NUEVOS	2,20%	1,4%	1,85%	2,10%	1,70%	3,20%	2,40%
	TEA	4,40%	3,0%	3,65%	3,40%	3,30%	5,80%	5,10%
ESPAÑA	NACIENTES	3,35%	3,10%	3,33%	2,10%	2,30%	2,80%	2,70%
	NUEVOS	2,34%	2,10%	2,17%	3,60%	2,90%	3,40%	3,70%
	TEA	5,70%	5,20%	5,50%	5,70%	5,20%	6,20%	6,40%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

4.2. Calidad del emprendimiento

En este apartado se hablará acerca de la calidad que tiene el emprendimiento vasco con respecto a España. Este aspecto es importante tenerlo en cuenta, ya que cuanto mejor calidad tenga el emprendimiento en un territorio, mayor será su impacto en la economía. Para ello, se analizarán varios parámetros propuestos por el GEM CAPV (2012-2018) como: el sector de actividad, el tamaño de los negocios en esos años, el nivel de innovación y, por último, pero no menos importante, la orientación internacional.

4.2.1. Sector de actividad

El sector en el que operan los emprendedores es uno de los rasgos determinantes de la calidad del emprendimiento, ya que el hecho de que entren al sector competidores nuevos que sean capaces de innovar hace que el ambiente competitivo de los sectores se rejuvenezca. Por ello, habría un mayor ímpetu por parte de los emprendedores en cuanto a querer diferenciarse entre sus rivales a través de una mayor innovación.

En lo que respecta concretamente a la CAPV, a lo largo de los años los servicios orientados al consumo han retomado relevancia en los emprendedores, sobre todo en 2017. En contraste, el sector transformador no ha tenido la misma evolución ya que precisamente en 2012 fue el año que mejor resultados ha obtenido pero, en los años siguientes su peso ha ido disminuyendo al punto de que ha obtenido menores resultados en 2018.

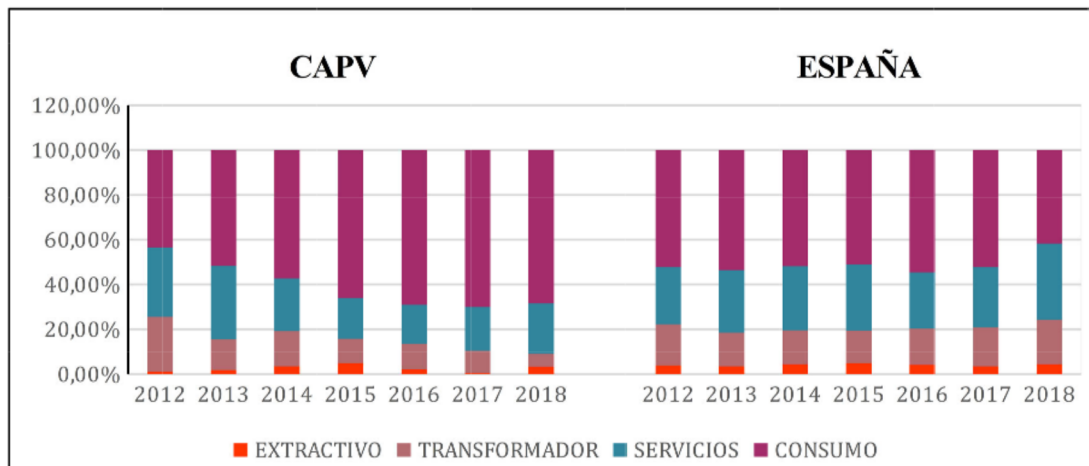
Como rasgo general por tanto, y haciendo referencia al gráfico 8, predomina la participación de los emprendedores en el sector terciario tanto en la Comunidad del País Vasco como en España, concretamente, en lo referente al servicio orientado al consumo. La crisis económica fue el desencadenante de que la actividad servicios fuese un sector al que acudían los emprendedores debido a que tiene muy pocas barreras de entrada, además de poca inversión con respecto a otros sectores, de manera que en 2012 como en todos los años siguientes los servicios encabezaron los destinos de la actividad emprendedora. En 2012 concretamente este sector supuso el 74,4% del total de la actividad en la CAPV. De manera más concreta, el 43,50% se dedicaba a los servicios orientados al consumo mientras que el 30,90% restante a los servicios dirigidos a las empresas. En segunda posición, se encontró el sector transformador con un 24,50% del total. En el caso de España, el 77,8% de la totalidad de la actividad lo llevaron a cabo los emprendedores en el sector servicios, sobre todo en lo relacionado al consumo, el cual fue de un 52,20%. En el año siguiente, los servicios ganaron terreno en ambos territorios, no obstante, hubo más porcentaje en el TEA de este sector en la CAPV que en España, 84,5% y 81,5% respectivamente. Además, también en ambas zonas geográficas el sector transformador perdió fuerza y bajó en un 44,08% con respecto a 2012 en el País Vasco y un 18,47% en España.

Al analizar el 2014, se vio que el TEA en la actividad servicios fue ligeramente superior en la CAPV, con un 80,74%, que en España con un 80,5%. En la CAPV, de ese porcentaje, el 57,22% era en los servicios no intensivos en conocimiento mientras que el 23,52% correspondía a los servicios intensivos en conocimiento. En este año el sector extractivo a pesar de estar durante todos estos periodos como última opción para los emprendedores, ganó algo de fuerza en ambos territorios. En la CAPV pasó de ser el 1,80% al 3,44% del total, mientras que en España de un 3,50% se convirtió en un 4,40%. En 2015, los servicios en la CAPV aumentaron en un 4,33% mientras que en España el resultado no tuvo variación con respecto al año anterior. Además, el sector transformador en el País Vasco tuvo un descenso, el cual pasó de ser del 15,82% en 2014 al 10,87% en 2015. En contraste, la actividad extractiva volvió a tener una mejora en sus resultados del 42,15% más que el año anterior.

Continuando con el 2016, el 86,46% de la actividad emprendedora vasca se dio en los servicios, entre tanto, el 79,7% de la actividad emprendedora española se centró en este sector. En 2017 se siguió dando la tendencia de que la actividad emprendedora en el País Vasco basada en los servicios fuese mayor que en España. Concretamente se obtuvo el 89,54% y el 79,2% respectivamente. De ese 89,54%, el 70,02% estuvo orientado al consumo y el 19,52% a los servicios a empresas. En cuanto a España, del 79,2%, el 52,20% estuvo orientado a los servicios no intensivos en conocimiento y el 27% a los servicios intensivos en conocimiento. Además, este año en la CAPV

apenas hubo emprendedores que llevasen a cabo su actividad en el sector extractivo, ya que supuso el 0,44% del TEA. Por último, en 2018 los servicios han superado el 90,94% del TEA en la CAPV, del que el 68,42% corresponde a los servicios de consumo y el resto a aquellos orientados a las empresas. En España el 75,8% se ha centrado en los servicios, del cual el 41,70% se ha dedicado a los servicios no intensivos en conocimiento y el resto a los servicios intensivos en conocimiento. El sector transformador en la CAPV ha sufrido un varapalo ya que de un 10,02% ha pasado a un 5,72%. A diferencia del País Vasco, España ha conseguido resultados positivos en este sector, ya que un 17,30% se ha convertido en un 19,80%. En cuanto a la actividad extractiva, esta retoma algo de fuerza en la CAPV, ya que de no haber apenas emprendedores que se dedicaran a esta actividad, en 2018 ha habido un 3,34% del TEA en este sector. En España también se produce una mejora en el porcentaje del sector extractivo y es que en 2018 ha supuesto el 4,40%.

Gráfico 8: Evolución del sector de actividad



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

4.2.2. Tamaño de las nuevas empresas

A continuación, se analizará el tamaño que han tenido los nuevos negocios desde el 2012 hasta el 2018 en la CAPV con respecto a España. El tamaño de estos negocios es imprescindible en el análisis de la calidad del emprendimiento ya que, en función del tamaño, impactará en mayor o menor manera en la economía de la región del emprendedor. También la dimensión es el reflejo de las personas empleadas en ese periodo, por tanto, cuanto más grande sea la nueva empresa, más empleo está proporcionando a su región, rasgo positivo para el desarrollo económico.

El tamaño de las nuevas empresas en la CAPV no ha sido del todo favorable para la calidad del emprendimiento vasco, ya que han predominado los negocios sin empleados. No obstante, por un lado cabe decir que en los años 2014, 2015 y 2017 hubo un descenso de resultados en este índice, lo

que supuso un aumento de generación de empleo sobre todo en la contratación de 1-5 empleados. Por otro lado, a pesar de tener porcentajes bajos, hasta el 2016 no hubo indicios de negocios que tuviesen una dimensión superior a los 20 empleados. Como rasgo general, por tanto, según la información de la tabla 6, tanto en la CAPV como en España predominan los negocios sin empleados, es decir, que sólo tiene empleo el propio emprendedor. A este tipo de dimensión de negocios se les suele denominar microempresas, las cuales hacen que el tejido empresarial tanto vasco como español sea pequeño, lo que no les permite tener un gran impacto en su zona geográfica.

En 2012 los negocios vascos y españoles sin empleados, supusieron el 51,60% del TEA en el País Vasco y el 57,10% en España. No obstante, los negocios sin empleados en España tuvieron mayor peso que en la CAPV. En ambas zonas el segundo lugar lo ocuparon los negocios que tenían entre 1-5 empleados, pero en este caso la CAPV obtuvo mayores resultados con respecto a España, 41,80% frente a un 36,40%. Además hay que tener en cuenta que tanto en la CAPV como en España no hubo negocios que tuviesen más de 20 empleados. Siguiendo con 2013, la CAPV pasó a destacar en el TEA sin empleados con un 61% frente al 52,20% de España. En segunda posición del TEA destacaron los negocios de entre 1-5 empleados, pero en este año predominaron más en España con un 39,60% con respecto al 31,90% del territorio vasco. Además, la CAPV siguió sin tener negocios con más de 20 empleados, mientras que España tuvo un 3,10% del TEA.

En 2014 los negocios sin empleados sufrieron un descenso en la CAPV del 24,22% frente al incremento del 4,78% en España. Además de ese efecto positivo para el emprendimiento vasco, se dio un incremento del 160,56% en las nuevas empresas que tenían entre 6-9 empleados en la CAPV mientras que en España sólo se incrementó en un 27,45%. Sin embargo, España contaba con un 1,7% de negocios con más de 20 empleados, mientras que en la CAPV esta dimensión no había entre los emprendedores. En 2015 bajaron los porcentajes de los negocios sin empleados tanto en la CAPV como en España. En el País Vasco el descenso con respecto al año anterior fue del 1,94% y en España del 7,67%. Dentro del rango de la dimensión empresarial de entre 1-5 empleados, la CAPV obtuvo mayores resultados, un 46,70% frente a un 44,90% en España.

En cuanto al 2016, el TEA sin empleados en la CAPV fue del 51,93% y un 52,40% en España. En segundo lugar, se situó el TEA de 1-5 empleados, en el que hubo un descenso en ambos territorios pasando del 46,70% al 26,23% en la CAPV y de un 44,90% a un 38% en España. Hubo más emprendedores con negocios de entre 6-9 empleados en la CAPV, ya que el TEA fue del 20,23% con respecto al 6,50% de España. En este año, a pesar de conseguir porcentajes muy bajos, se empezó a tener empresas en la CAPV con más de 20 empleados. Este rango lo encabeza España con un 3,20% frente al 1,50% de la CAPV. En el año siguiente hubo una bajada del TEA sin empleados en la CAPV del 27,59%. En contraste, España tuvo una subida de porcentaje en este rango. En segundo lugar, siguen estando en ambas zonas el TEA de 1-5 empleados, pero la CAPV tuvo más que España. En cuanto a los negocios de mayores dimensiones, la CAPV encabezó en el TEA de 6-9 empleados, siendo el resultado del 18,50% en comparación con el 3,50% de España. En lo que respecta al TEA de más de 20 empleados, España obtuvo un 1% más de TEA que la CAPV,

de manera que los resultados fueron del 1,70% en la CAPV y un 2,70% en España. En 2018 por primera vez se ha dado que en el TEA de la CAPV predominen negocios de 1-5 empleados en primer lugar, mientras que en España el primer puesto continúan ocupándolo los negocios sin empleados. Además, los negocios de 6-9 empleados predominan más en la CAPV que en España, concretamente, un 13,43% frente a un 6,60%. En cambio, el TEA con más de 20 empleados es del 1,40% en la CAPV y de un 2,30% en España.

Tabla 6: Tamaño de las nuevas empresas en la CAPV con respecto a España

	TEA sin empleados		TEA 1-5 empleados		TEA 6-9 empleados		TEA más de 20 empleados	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	51,60%	57,10%	41,80%	36,40%	6,60%	5,70%	0,00%	0,80%
2013	61%	52,20%	31,90%	39,60%	7,10%	5,10%	0,00%	3,10%
2014	46,20%	54,70%	35,30%	37,10%	18,50%	6,50%	0,00%	1,70%
2015	45,30%	50,50%	46,70%	44,90%	7,90%	4,10%	0,00%	0,50%
2016	51,93%	52,40%	26,23%	38%	20,23%	6,50%	1,50%	3,20%
2017	37,60%	59,20%	42%	34,60%	18,50%	3,50%	1,70%	2,70%
2018	38,63%	51,10%	46,43%	40%	13,43%	6,60%	1,40%	2,30%

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

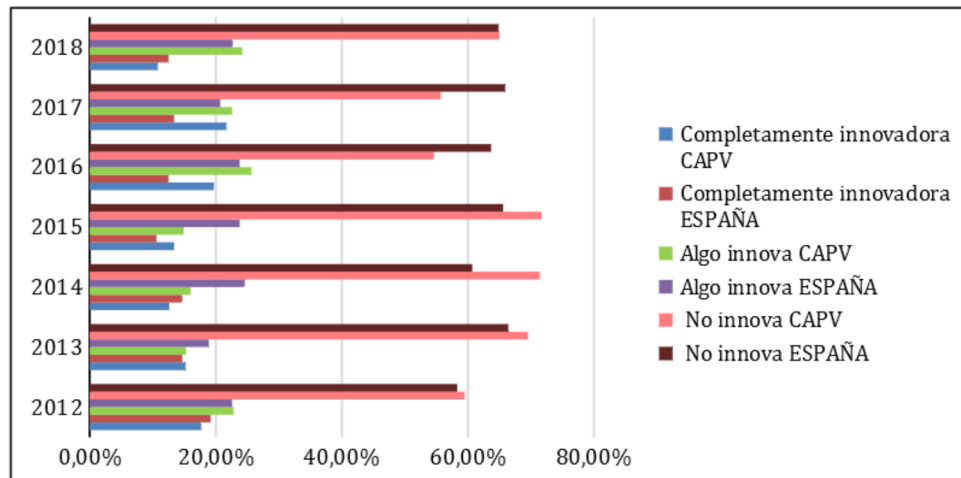
4.2.3. Nivel de innovación

El nivel de innovación es otro de los elementos determinantes de un emprendimiento de calidad, y es que cuanto más innovador sea el negocio, mejor calidad tendrá la actividad emprendedora. El nivel de innovación según el GEM CAPV (2012-2018) engloba tres elementos; el grado de novedad del producto o servicio, el nivel de competencia y la antigüedad de la tecnología utilizada.

En primer lugar se analizará el grado de novedad del producto o servicio que ofrecen los emprendedores vascos en comparativa con España. Este rasgo se basa en la percepción que tienen los clientes en cuanto a si lo que ofrece el emprendedor es totalmente innovador, algo innovador o no innovador.

La mayoría de los negocios emprendedores en la CAPV se caracterizan por no ser innovadores. De hecho, el único año en el que hubo un descenso de porcentaje en este rango fue en 2016, mientras que en los otros años ha habido una tendencia creciente. En 2013, 2015, 2016 y 2017 se contempla una inclinación creciente en los negocios completamente innovadores, pero en lo que respecta a aquellos que son en algún grado innovadores, predomina la tendencia decreciente en 2013, 2015 y 2017. Por ello, como tendencia durante el periodo 2012-2018, la cual destaca en el gráfico 9 y en la tabla 7, se ve un mismo patrón tanto en la CAPV como en España en cuanto a que la mayoría de los emprendedores no son innovadores cuando ofrecen un producto o servicio.

Gráfico 9: Grado de novedad en la CAPV y en España



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

En 2012, el 40,5% del TEA en la CAPV y el 41,80% del TEA en España correspondió a aquellos negocios que eran en algún grado innovadores. Concretamente el 17,70% del TEA en la CAPV y el 19,20% en España fue completamente innovador y el 22,80% algo innovador en la CAPV y en España el 22,60%. No obstante, el porcentaje de emprendedores no innovadores supera al de innovadores, el cual fue del 59,50% en la CAPV y el 58,30% en España. Al siguiente año tanto el TEA en la CAPV como en España de los negocios innovadores tuvieron una bajada del 24,69% y del 19,61% respectivamente, y es que el porcentaje de negocios completamente innovadores junto con los que eran algo innovadores disminuyó en ambas zonas. Aun así, en la CAPV hubo más emprendedores completamente innovadores con un 15,20% frente al 14,70% de España. En contraste, el peso de los emprendedores que no innovan en sus productos o servicios aumentó con respecto al año pasado tanto en la CAPV como en España. Los resultados que se obtuvieron fueron del 69,50% y del 66,40%, respectivamente.

En 2014, el TEA de los negocios innovadores en la CAPV volvió a disminuir por segundo año consecutivo hasta alcanzar el 28,6%, por causa de la caída del 17,10% de emprendedores altamente innovadores. Esta tendencia decreciente, sin embargo, no se dio en España, ya que incluso tuvo un mejor índice debido a que, además de que el porcentaje de negocios completamente innovadores se mantuvo estable, aquellos negocios que fueron algo innovadores aumentaron en un 30,15%. En cuanto a aquellos sujetos que no innovan, la CAPV encabezó la clasificación con un 71,40% frente al 60,70% de España. En 2015 los resultados se mantuvieron estables en la CAPV, entre tanto, España experimentó una ligera caída en lo que respecta a los emprendedores innovadores de un 12,46%.

El 2016 fue un año positivo para la CAPV en cuanto al grado de innovación que tuvo con respecto a España. En lo referente al número de emprendedores innovadores, la CAPV superó a España con un resultado del 45,4% frente al 36,3%. Dicha mejora fue gracias al aumento de emprendedores que son algo innovadores en sus productos o servicios. En esta clasificación, la CAPV tuvo un 25,70% mientras que España el 23,80%. Al ser un año de más innovación en la CAPV, el porcentaje de negocios no innovadores fue menor que en España. Este rango sufrió un varapalo en la CAPV del 23,84% mientras que en España apenas hubo un descenso del 2,89%. Al año siguiente, la CAPV mantuvo sus resultados con apenas variaciones, por tanto, sus posiciones con respecto a España no variaron. No obstante, en 2018 el TEA de negocios innovadores en la CAPV ha tenido una recaída del 21% de manera que tanto esta región como España han conseguido el mismo resultado del 35%. Por ello, el porcentaje de negocios no innovadores se ha visto reforzado pasando de un 55,70% a un 65% en la CAPV. En esta clasificación tanto la CAPV como España se encuentran en la misma situación, ya que España tiene un 64,90% de emprendedores no innovadores.

Tabla 7: Resultados del grado de novedad del producto/servicio

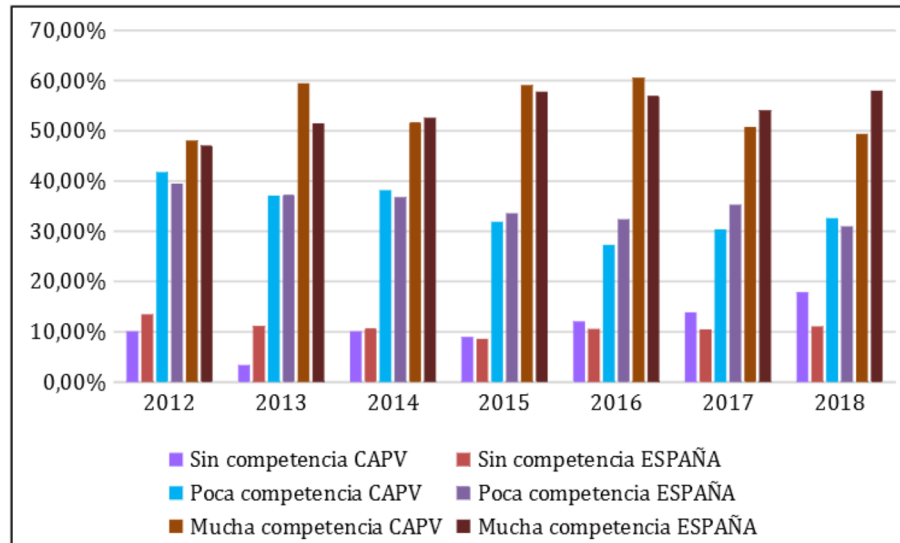
	Completamente innovadora		Algo innova		No innova	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	17,70%	19,20%	22,80%	22,60%	59,50%	58,30%
2013	15,20%	14,70%	15,30%	18,90%	69,50%	66,40%
2014	12,60%	14,70%	16%	24,60%	71,40%	60,70%
2015	13,40%	10,60%	14,90%	23,80%	71,70%	65,60%
2016	19,70%	12,50%	25,70%	23,80%	54,60%	63,70%
2017	21,70%	13,40%	22,60%	20,70%	55,70%	65,90%
2018	10,80%	12,50%	24,20%	22,70%	65%	64,90%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

Como segundo elemento del nivel de innovación, se encuentra el nivel de competencia. Cuanto mayor sea el nivel o la intensidad de innovación de los emprendedores, menor competencia tendrán, ya que el producto o servicio que ofrecen se convertiría en una novedad para el mercado y, por consiguiente, el emprendedor se diferenciaría de sus posibles rivales.

Los emprendedores vascos se clasifican mayoritariamente como personas con mucha competencia en su actividad económica. En 2013, 2016, 2017 y 2018 ha habido un aumento de emprendedores que no se diferencian de la competencia, resultados no positivos para la calidad del emprendimiento. En el rango de emprendedores con poca competencia, ha habido una tendencia creciente en 2014, 2017 y 2018, mientras que en el rango de los que no tienen competencia la inclinación positiva en los porcentajes se ve en 2014, 2016, 2017 y 2018 consecutivamente. A continuación, se analizará este fenómeno en la CAPV con respecto a España. En el gráfico 10 y en la tabla 8 se puede observar que ha existido claramente la misma tendencia tanto en la CAPV como en España, y es que, por regla general, en estas regiones predominan los emprendedores que tienen mucha competencia en el mercado.

Gráfico 10: Evolución del nivel de competencia en la CAPV con respecto a España



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

Empezando en 2012, el resultado que obtuvo la CAPV en cuanto a que los emprendedores apenas tenían competencia fue del 51,9%. Sólo el 10,10% estuvo compuesto por aquellos que no tenían competencia mientras que el 41,80% restante perteneció a aquellos que tenían algo de competidores. En cuanto a España, el índice de apenas tener competidores fue un poco superior del 53%, y es que un 13,50% del TEA no tenía competencia, mientras que el 39,50% tenía pocos rivales. Por contra, tenían mucha competencia el 48,10% en la CAPV y el 47,10% en España. En 2013 la CAPV vio como el porcentaje de emprendedores con apenas competidores se redujo en un 22%, principalmente por la gran recaída de aquellos que no tenían competencia, pasando del 10,10% al 3,40%. En contraste tomaron más fuerza aquellos emprendedores con mucha competencia, en la CAPV el 59,50% y en España un 51,50%.

En 2014 mejora la posición de la CAPV en cuanto al nivel de competencia con respecto a España. En ese año la CAPV ocupó el primer lugar en los emprendedores con nula y poca competencia con un 48,3% frente al 47,5% del resto del territorio nacional. Este cambio positivo fue como consecuencia del aumento tanto de los emprendedores sin competencia, los cuales recuperaron el 22% que perdieron el año anterior, como de los emprendedores con poca competencia que supusieron el 38,20% en la CAPV frente al 36,80% en España. Por tanto, disminuyeron los emprendedores con mucha competencia en la CAPV en un 13,09%. En 2015 las posiciones que ocupó el País Vasco volvieron a cambiar. Los sujetos con apenas competencia en la CAPV se redujeron en un 15,3% mientras que en España se redujeron en menor proporción, un 11,15%. El

motivo principal de este suceso fue que el porcentaje de emprendedores con poca competencia en la CAPV disminuyó en mayor proporción que en España.

En 2016 se volvió a dar el hecho de que la CAPV estuviese por debajo de España en cuanto a tener más emprendedores con poca y nula competencia. Concretamente el 39,4% en la CAPV y el 43% en España. Como punto a favor de la CAPV decir que, a pesar de tener un menor TEA de apenas competencia en ese año, el porcentaje de sujetos sin competencia aumentó considerablemente, de un 9% a un 12,10%, un resultado superior que el que obtuvo España de un 10,60%. Al año siguiente la CAPV ganó terreno en los emprendedores que tenían apenas competencia (44,3%), a pesar de seguir teniendo un resultado inferior a España (45,8%). En el último año, la CAPV ha seguido ganando terreno con los emprendedores que apenas tienen rivales, hasta tal punto que ha llegado a superar a España. La CAPV ha conseguido un 50,5% mientras que España un 42,1%. Este cambio de posición en la CAPV ha sido debido gracias a que los sujetos sin competencia han pasado del 13,90% al 17,90%, resultado superior al de España que ha sido del 11,10%. Además, también ha sido gracias a que los emprendedores de poca competencia también aumentasen del 30,40% al 32,60%, cifra superior a la de España de un 31%. Por ello, el porcentaje de sujetos con mucha competencia ha pasado a ser inferior con respecto al año pasado en la CAPV, del 50,80% al 49,40%.

Tabla 8: Resultados del grado de competencia en la CAPV con respecto a España

	Sin competencia		Poca competencia		Mucha competencia	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	10,10%	13,50%	41,80%	39,50%	48,10%	47,10%
2013	3,40%	11,20%	37,10%	37,30%	59,50%	51,50%
2014	10,10%	10,70%	38,20%	36,80%	51,70%	52,60%
2015	9%	8,60%	31,90%	33,60%	59,10%	57,80%
2016	12,10%	10,60%	27,30%	32,40%	60,60%	57%
2017	13,90%	10,50%	30,40%	35,30%	50,80%	54,10%
2018	17,90%	11,10%	32,60%	31%	49,40%	58%

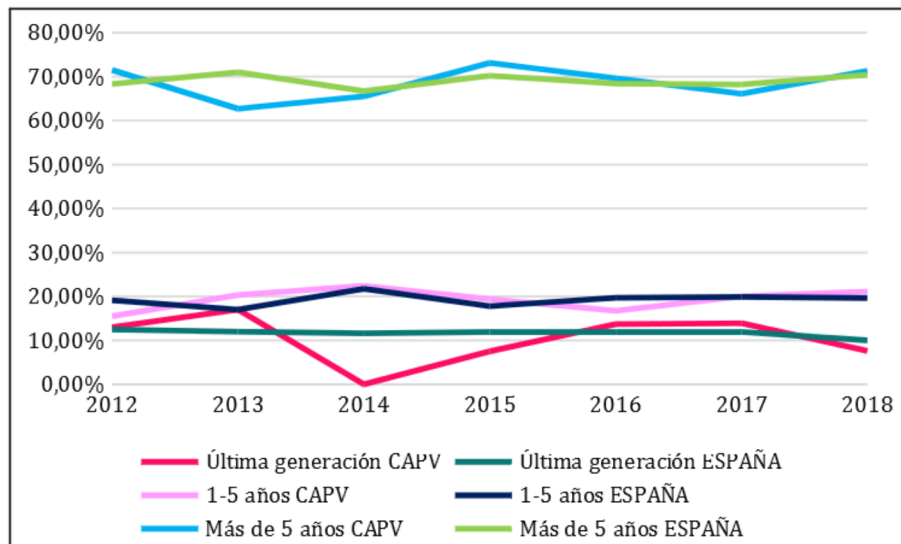
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos en el GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

Un tercer y último factor que se analizará con respecto al nivel de innovación del emprendimiento es la antigüedad de la tecnología utilizada por los emprendedores a la hora de crear u ofrecer sus productos o servicios. Cuanta menos antigüedad tenga aquella tecnología, mejor calidad le estaría aportando el emprendedor a su actividad en su zona geográfica.

Por lo general, la antigüedad más representativa de la tecnología del emprendimiento vasco es la superior a los 5 años. El mayor uso de este tipo de tecnologías se ven reflejados en los años 2014, 2015 y 2018. En este sentido, el uso tecnologías de última generación tuvo el comportamiento contrario al de las que tienen más de 5 años, ya que a su inclinación creciente se dió en los años 2013, 2016 y 2017. Por último pero no menos importante se encuentran las teconologías de 1-5 años de antigüedad, en las que su uso creciente se ha dado en 2013, 2014, 2017 y 2018. Dicho esto,

como tendencia que se puede apreciar en el gráfico 11 y la tabla 9, tanto la CAPV como España utilizan mayoritariamente tecnologías que son superiores a los 5 años.

Gráfico 11: Evolución de la antigüedad de la tecnología en la CAPV con respecto a España



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

El TEA que obtuvo la CAPV en 2012 con tecnología reciente fue del 28,5%. En este resultado, el 13% pertenecía a la tecnología de última generación y el 15,50% formaba parte de aquella con antigüedad no superior a los 5 años. España superó a la CAPV con un 31,6%, dónde el 12,50% era tecnología nueva y el resto de 1-5 años. Como se ha mencionado anteriormente, la base tecnológica de estas dos regiones se basa en aquella que tiene más de 5 años, con un 71,50% en la CAPV y el 68,30% en España. Al año siguiente la CAPV consiguió mejores porcentajes que España en tener emprendedores que usaban tecnología reciente, concretamente el 37,3% frente al 29%. Este cambio fue debido gracias a que hubo un porcentaje mayor en la CAPV con respecto a España tanto en la tecnología de última generación como en la de 1-5 años de antigüedad. En contrapartida, disminuyó el TEA con tecnología de más de 5 años en la CAPV, el cual pasó del 71,50% al 62,70% y, sin embargo, en España del 68,3% al 71%.

En 2014 la posición que ocupó la CAPV con respecto a España en 2013 cambió. En ese año el TEA de emprendedores que usaban tecnología reciente disminuyó hasta el 34,5%. En contraste, España ganó terreno y pasó del 29% al 33,3% en este rango. No obstante, conviene aclarar que hubo más emprendedores que utilizaron tecnología antigua en España (66,70%) que en la CAPV (65,50%). En 2015 la situación no mejoró para el País Vasco ya que el TEA con tecnología reciente siguió disminuyendo hasta llegar al 26,9%. Este resultado menor fue debido a la reducción del 38,01% en

tecnología de última generación. Además, no sólo se dio un retroceso en los resultados en la CAPV, sino que también en España, que de un 33,3% pasó a tener un 29,7% en el TEA con tecnología reciente. En esta etapa la CAPV pasó a tener más sujetos que España que utilizaban tecnología no innovadora. El porcentaje fue del 73,10% en comparación con el 70,20% de España.

Tanto la CAPV como España tuvieron mejores resultados en 2016 que el año anterior, aunque España tuvo un ligero porcentaje mayor que la CAPV en el TEA de tecnología reciente. El TEA en el País Vasco fue del 30,4% y en España del 31,6%. La CAPV además de aumentar el número de emprendedores que usaban tecnología innovadora, consiguió tener más porcentaje que España, ya que en España no hubo variación. En ambas zonas la tecnología antigua perdió fuerza, aunque en la CAPV (69,60%) el porcentaje siguió siendo algo mayor que en España (68%). En 2017 el TEA en la CAPV con tecnología reciente consiguió mayores frutos que España y es que, se consiguió un 33,9% frente a un 31,8%. La remontada de la CAPV fue principalmente por un incremento que tuvo el TEA del 19,76%, con tecnología de 1-5 años. En el último año la CAPV ha vuelto a recaer y ha alcanzado un porcentaje inferior que España en el TEA con tecnología reciente, en concreto el 28,7% en comparación al 29,6% de España. El motivo central de este suceso ha sido que el porcentaje de emprendedores que usan la última tecnología ha tenido una importante reducción del 45,32% en el País Vasco.

Tabla 9: Resultados de la antigüedad tecnológica en la CAPV con respecto a España

	Última generación		1-5 años		Más de 5 años	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	13,00%	12,50%	15,50%	19,10%	71,50%	68,30%
2013	17,00%	12,00%	20,30%	17,00%	62,70%	71,00%
2014	12,1%	11,60%	22,40%	21,70%	65,50%	66,70%
2015	7,5%	11,90%	19,40%	17,80%	73,10%	70,20%
2016	13,70%	11,90%	16,70%	19,70%	69,60%	68%
2017	13,90%	11,90%	20,00%	19,90%	66,10%	68,20%
2018	7,60%	10,00%	21,10%	19,6%	71,30%	70,4%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

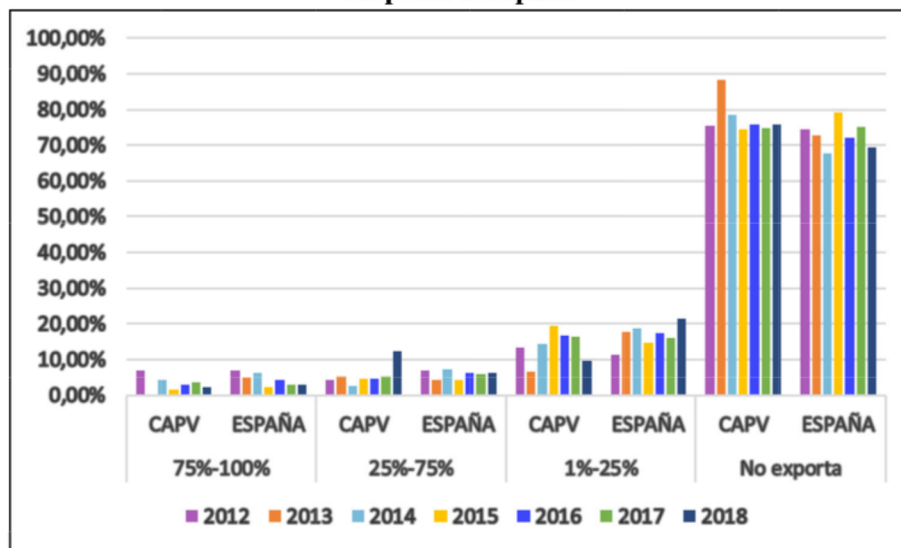
4.2.4. Orientación internacional

Para que en una región halla emprendimiento de calidad, el emprendedor no sólo se debe conformar o centrar en ser innovador y en aumentar su dimensión empresarial, sino que también es importante que tenga ambiciones internacionales. Para llegar más allá, es interesante que se planteen como otro objetivo el ampliar sus mercados hacia el extranjero, ya que podrían conocer otras formas de innovar y así poder crecer.

El objetivo de este apartado es analizar la orientación internacional del emprendedor vasco con respecto a España. Como bien muestra el gráfico 12 y la tabla 10, tanto en la CAPV como en

España destaca que la mayoría de los emprendedores tienen orientación local. En el País Vasco en concreto, los años en los que el emprendedor opta más por no exportar son el 2013, 2016 y 2018, mientras que en los que tienen una orientación completamente internacional la tendencia creciente fue en 2014, 2016 y 2017. En lo que respecta a aquellos emprendedores que exportan entre el 1% y el 25% de su actividad, cabe decir que durante 2014 y 2015 hubo una evolución positiva en los porcentajes, sin embargo, en los años siguientes la inclinación en este rango fue decreciente. El rango de emprendedores que exportan entre el 25% y el 75% de la actividad, se puede decir que tuvo una evolución mayoritariamente positiva desde 2014 hasta el 2018.

Gráfico 12: Evolución de la orientación internacional en la CAPV con respecto a España



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

En 2012 el 24,5% de los emprendedores exportaron en la CAPV y el 25,5% en España. Por tanto, en torno a tres cuartas partes de los emprendedores no exportaron en ambas regiones, concretamente el 75,50% en el País Vasco y el 74,50% en España. Al año siguiente hubo menos emprendedores que ampliaron sus mercados internacionalmente en la CAPV, ya que del 24,5% se pasó a un resultado del 11,8%. La bajada fue debida principalmente a que el año anterior había un 6,8% de sujetos que facturaban el 100% a clientes extranjeros, mientras que en 2013 no hubo emprendedores que facturasen el 100% a este tipo de clientes. Por ello, la tasa de emprendedores exportadores volvió a ser superior en España con un 27,2% frente al 11,8% de la CAPV.

En 2014 la CAPV consiguió mejorar el resultado de internacionalización en un 83,05%, no obstante, España siguió liderando la primera posición en este rango con un 32,4% del TEA. En 2015 la CAPV consiguió finalmente superar a la media española, ya que el 25,5% de los emprendedores vascos se expandieron al extranjero y en el resto de España sólo el 20,9%. El motivo fue que el número de emprendedores españoles que exportaban desde el 1% hasta el 100%

de sus productos o servicios disminuyó. La CAPV, sin embargo, tuvo un aumento del 34,48% en los emprendedores que facturaron a sus clientes extranjeros entre el 1% y el 25% de la actividad. Por ello, al aumentar la propensión a expandir los mercados internacionalmente en el País Vasco, se obtuvo menos porcentaje de aquellos que no exportaron, un 4,96% menos que el año anterior. La media española, no obstante, incrementó su resultado en un 17,01%.

En lo que respecta al 2016, la CAPV se posicionó por debajo de la media española en cuanto a la orientación internacional. El TEA de exportación en la CAPV pasó del 25,5% al 24,2%, mientras que la media española se situó en el 27,8%. El que la CAPV pasase a tener peores resultados con respecto a la media española se debió a que los emprendedores que exportaron entre 1%-25% descendió mientras que en la media española se dio justo lo contrario. En 2017 el 25,2% de los emprendedores vascos expandieron sus mercados más allá de los territorios nacionales en comparación con la media española del 24,9%, por lo que la CAPV se volvió a posicionar en primer lugar. Ese fue el primer año en el que la CAPV dispuso de más porcentaje de emprendedores que facturaron en torno al 100% a sus clientes extranjeros que el resto de España, específicamente el 3,50% frente al 2,90%. Como consecuencia de la mejora del resultado de exportación, hubo una disminución de los emprendedores no exportadores, la CAPV (74,80%) obtuvo menos porcentaje que la media española (75,10%). En el último año, la CAPV ha visto como el TEA de emprendedores exportadores desciende al 24,2%. En contraste, la media española ha ganado fuerza en ese rango, el cual ha aumentado al 30,7%. Esta evolución desfavorable para la calidad del emprendimiento vasco viene a raíz del descenso del 41,81% que ha sufrido el porcentaje de emprendedores que exporta desde el 1% hasta el 25%. Por tanto, en 2018 ha habido más negocios que no exportaron en el País Vasco (75,80%) que en España (69,30%).

Tabla 10: Resultados de la orientación internacional en la CAPV con respecto a España

	75%-100%		25%-75%		1%-25%		No exporta	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	6,80%	6,90%	4,30%	7,10%	13,40%	11,50%	75,50%	74,50%
2013	0,00%	4,90%	5,10%	4,40%	6,70%	17,90%	88,20%	72,80%
2014	4,40%	6,40%	2,70%	7,20%	14,50%	18,90%	78,40%	67,60%
2015	1,5%	2,10%	4,50%	4,20%	19,50%	14,60%	74,50%	79,10%
2016	3,00%	4,10%	4,50%	6,40%	16,70%	17%	75,80%	72,20%
2017	3,50%	2,90%	5,20%	5,90%	16,50%	16,10%	74,80%	75,10%
2018	2,20%	2,90%	12,40%	6,40%	9,60%	21,40%	75,80%	69,30%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

4.3. Valoración de las condiciones del entorno emprendedor según expertos

El objetivo de este apartado es analizar las condiciones del entorno emprendedor en la CAPV con respecto a España. El análisis de las condiciones del entorno emprendedor se hacen a través de valoraciones de expertos acerca del emprendimiento. La valoración se lleva a cabo a partir de una entrevista con preguntas cerradas en el que participan 36 entrevistados. Estos tienen que valorar las condiciones utilizando la escala Likert¹¹. Como bien informa la tabla 11, existen 20 condicionantes del entorno emprendedor, clasificados en condiciones formales e informales.

Tabla 11: Condiciones del entorno emprendedor a valorar por los expertos

Condición del entorno específico del emprendimiento

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

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

Fuente: GEM CAPV (2018).

En la tabla 12 se observa cuáles han sido las tres mejores condiciones valoradas por los expertos, en las que según ellos ha habido una mejora en dichos criterios y por tanto favorecen al emprendimiento. Importante explicar que en años como 2014, 2015 y 2017 no ha llegado a haber un mínimo de tres condiciones que estuviesen aprobadas por los entrevistados. Los tres peores criterios valorados son aquellos que han dificultado el entorno emprendedor.

En lo que respecta a la CAPV como condiciones mejores valoradas han destacado los programas gubernamentales, la infraestructura física y comercial. No obstante, los criterios que no han sido enriquecedores para el emprendimiento según los expertos han sido la educación primaria y secundaria, el apoyo financiero y las barreras de mercado. Como tendencia general, tanto en la

¹¹ Escala Likert, es una manera de valorar criterios. Si la valoración es 1 significa que es completamente falso y si la valoración es 5, significa que es completamente verdadero. No obstante, para que el criterio se catalogue como aprobado por parte del experto, tiene que tener una valoración superior al 3, de lo contrario, se clasifica como suspendido.

CAPV como en España se han valorado positivamente el acceso a la infraestructura física y los programas gubernamentales y de manera negativa se han evaluado la educación primaria y secundaria, si bien el apoyo financiero ha desaparecido como obstáculo en los últimos años en la CAPV, aunque ha resurgido en España en el último año.

Tabla 12: Valoraciones de los expertos en la CAPV y en España

	Condiciones del entorno favorables		Condiciones del entorno desfavorables	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
2012	Acceso a infraestructura física (3,84) Innovación según el consumidor (3,33) Apoyo a la mujer (3,29)	Acceso a infraestructura física (3,98) Innovación según el consumidor (3,47) Apoyo a la mujer (3,12)	Educación etapa escolar (1,66) Apoyo financiero (1,96) Barreras de mercado (2,40)	Educación etapa escolar (1,52) Apoyo financiero (2,06) Normas sociales y culturales (2,34)
2013	Acceso a infraestructura física (3,90) Programas gubernamentales (3,29) Innovación según el consumidor (3,24)	Innovación según el consumidor (3,97) Acceso a infraestructura física (3,91) Programas gubernamentales (3,05)	Educación etapa escolar (1,84) Apoyo financiero (2,16) Normas sociales y culturales (2,36)	Educación etapa escolar (1,37) Apoyo financiero (1,79) Política fiscal y burocrática (2,01)
2014	Acceso a infraestructura física (3,7) Programas gubernamentales (3,3)	Acceso a infraestructura física (3,64) Infraestructura comercial (3,03)	Educación etapa escolar (1,78) Barrera de mercado (2,19) Apoyo financiero (2,25)	Educación etapa escolar (1,84) Apoyo financiero (2,14) Política fiscal y burocrática (2,40)
2015	Acceso a infraestructura física (3,81) Programas gubernamentales (3,16) Infraestructura comercial (3,10)	Acceso a infraestructura física (3,06)	Educación etapa escolar (1,52) Política fiscal y burocrática (2,06) Apoyo financiero (2,15)	Educación etapa escolar (2,09) Política fiscal y burocrática (2,32) Transferencia de I+D (2,36)
2016	Acceso a infraestructura física (3,9) Programas gubernamentales (3,3) Infraestructura comercial (3,1)	Acceso a infraestructura física (3,5) Infraestructura comercial (3,2) Programas gubernamentales (3,1)	Educación etapa escolar (1,7) Barreras de mercado (2,3) Transferencia de I+D (2,4)	Educación etapa escolar (1,7) Política de apoyo (1,9) Política fiscal y burocrática (2)
2017	Acceso a infraestructura física (3,97) Programas gubernamentales (3,27) Infraestructura comercial (3,03)	Acceso a infraestructura física (3,54)	Educación etapa escolar (1,78) Dinámica de mercado (1,91) Barreras de mercado (2,02)	Educación etapa escolar (1,82) Política fiscal y burocrática (1,85) Educación post- escolar (2,18)
2018	Acceso a infraestructura física (4,15) Programas gubernamentales (3,51) Infraestructura comercial (3,12)	Acceso a infraestructura física (3,72) Programas gubernamentales (3,29) Dinámica de mercado (3,25)	Educación etapa escolar (1,90) Dinámica de mercado (2,39) Barreras de mercado (2,53)	Educación etapa escolar (2,13) Política fiscal y burocrática (2,47) Apoyo financiero (2,68)

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y GEM España (2012-2018).

En 2012 las tres condiciones que han favorecido mayoritariamente al emprendimiento vasco han sido el acceso a la infraestructura física (3,84), la innovación desde el punto de vista del cliente (3,33) y el apoyo a la mujer (3,29). En el caso de España las tres mejores condiciones han sido las mismas que en la CAPV pero con diferentes resultados; acceso a infraestructura física (3,98), innovación desde el punto de vista del consumidor (3,47) y el apoyo a la mujer (3,12). En lo que respecta a las condiciones no favorecedoras, se han detectado la educación en la etapa escolar (1,66), el apoyo financiero (1,96) y las barreras de mercado (2,40) en la CAPV. En España fueron también la educación en la etapa escolar (1,52), el apoyo financiero (2,06) y las normas sociales y culturales (2,34). En 2013 los expertos vascos continúan opinando que el acceso a la infraestructura física (3,90) y los programas gubernamentales (3,29) son favorecedores y que una tercera

condición positiva en ese año ha sido la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,24). En España también se ha opinado que las tres mejores condiciones del entorno sean las mismas que las de la CAPV, con unas valoraciones de 3,91, 3,05 y 3,97 respectivamente. Las dos peores condiciones valoradas en ambos territorios han sido la educación en la etapa escolar y el apoyo financiero. El tercer factor menos valorado fueron las normas sociales y culturales en la CAPV y la política fiscal y burocrática en España.

En 2014 tanto en la CAPV como en España sólo ha habido dos condiciones aprobadas por los expertos, destacando en ambos territorios la infraestructura física. La otra condición aprobada han sido los programas gubernamentales en la CAPV y la infraestructura comercial en España. Los criterios suspendidos en la CAPV fueron la educación escolar, las barreras de mercado y el apoyo financiero, mientras que en España en vez del apoyo financiero ha tenido por segundo año la política fiscal y burocrática. En 2015 en el País Vasco ha habido como mínimo tres condiciones del entorno aprobadas: el acceso a la infraestructura física (3,81), los programas gubernamentales (3,16) y la infraestructura comercial (3,10). España por su parte, sólo ha tenido una clasificación aprobada, la infraestructura física (3,06). En la CAPV, como condiciones negativas han vuelto a destacar la educación escolar, el apoyo financiero y como tercer criterio, la política fiscal y burocrática. España además de suspender también en la educación escolar y en la política fiscal y burocrática, tuvo otro criterio diferente, la transferencia de I+D (2,36).

En 2016 tanto en la CAPV como en España las tres mejores condiciones valoradas han sido el acceso a la infraestructura física y comercial y los programas gubernamentales. Las peores evaluadas en la CAPV han sido la educación escolar, las barreras de mercado y la transferencia de I+D. En España, por su parte han sido la educación en la etapa escolar, la política de apoyo, fiscal y burocrática. En 2017, la CAPV, a diferencia de España, ha tenido como mínimo tres condiciones aprobadas, mientras que España sólo ha tenido una, el acceso a la infraestructura física. Los criterios favorecedores para el emprendimiento en el territorio vasco coinciden con los del año anterior. Las condiciones negativas en la CAPV han sido la educación en la etapa escolar, la dinámica y barreras de mercado, mientras que en España han sido la educación y la política fiscal y burocrática.

Se repite la misma tendencia valorativa en 2018 en la CAPV con respecto al año anterior. España además de coincidir con la CAPV en que las mejores condiciones del entorno emprendedor sean el acceso a la infraestructura física y los programas gubernamentales, ha opinado que su tercer criterio favorecedor ha sido la dinámica de mercado. Lo que se ha valorado como desfavorecedor en la CAPV en 2017, se ha vuelto a repetir en 2018. España también ha opinado casi lo mismo que en el año anterior, pero en este año en vez de la educación media- superior, ha señalado el apoyo financiero como elemento desfavorecedor.

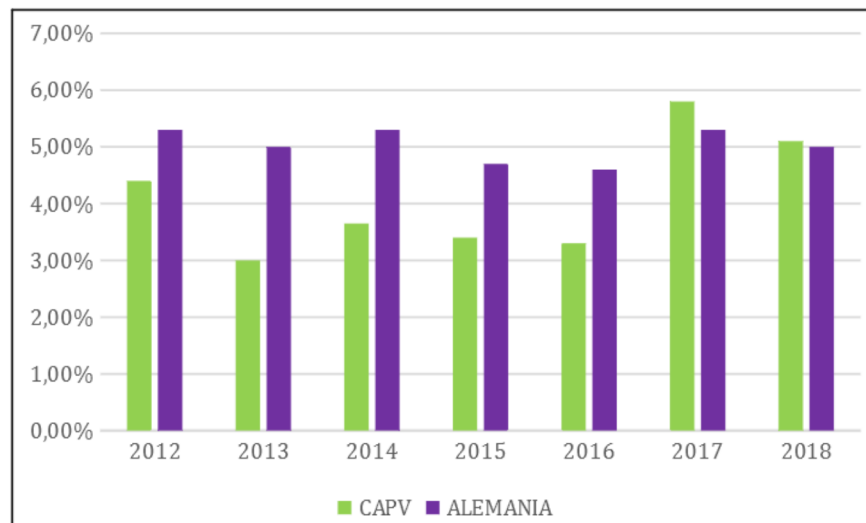
5. Emprendimiento en la CAPV con respecto a Alemania

En este quinto capítulo se comparará la evolución del emprendimiento en la Comunidad del País Vasco con respecto a Alemania. Además de tener una idea acerca de la posición que ha tomado la CAPV con respecto a España, es interesante también saber qué posición en cuanto al emprendimiento tiene comparándola con un país que pertenezca también a la Unión Europea y de referencia como lo es Alemania¹²

5.1. La tasa de actividad emprendedora

A continuación, se cotejará la información obtenida en cuanto a la tasa de actividad emprendedora vasca con respecto a la alemana desde 2012 hasta 2018. Por regla general el TEA en la CAPV ha sido menor que en Alemania menos en los años 2017 y 2018.

Gráfico 13: Evolución del TEA en la CAPV con respecto a Alemania



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

Tal y como muestran el gráfico 13 y la tabla 11, en 2012 el TEA en la CAPV fue del 4,40% mientras que en Alemania del 5,30%. El motivo de que hubiese más actividad emprendedora en Alemania es que hubo un 1,1% más de emprendedores nacientes en este país. En 2013 se vio cómo en ambos territorios el TEA disminuyó, pero la CAPV sufrió un mayor descenso, ya que pasó de un 4,4% a un 3%. Alemania no tuvo mucho descenso en su TEA, ya que del 5,3% pasó a un 5% en

¹² No obstante, no se pueden hacer ciertas comparaciones con Alemania en 2012 acerca del sector de actividad, expectativas de crecimiento, nivel de innovación y la orientación internacional debido a la falta de disponibilidad de ese tipo de información en ese año.

2013. El resultado de la CAPV fue el reflejo de la menor actividad que tuvieron tanto los emprendedores nacientes como los nuevos, ya que ambos tipos de emprendedores disminuyeron en torno al 27%. En Alemania el número de emprendedores nuevos se mantuvo estable en un 2% y los emprendedores nacientes descendieron un 9% con respecto al año anterior.

En 2014 el TEA alemán siguió en primera posición, ya que consiguió el mismo TEA que tuvo en 2012, mientras que la CAPV, a pesar de que su TEA también aumentó, tuvo un 1,65% menos de TEA que Alemania. El número de emprendedores tanto nacientes como nuevos fue superior en Alemania es por ello que el TEA fue mayor en Alemania. Tanto el País Vasco como Alemania en el 2015 consiguieron menores resultados: 3,40% y 4,70% respectivamente. En el caso de la CAPV el descenso fue principalmente por los emprendedores nacientes, ya que de un 1,80% pasaron a ser el 1,30%. En lo que respecta a Alemania el descenso del TEA fue por causa de los emprendedores nuevos, siendo el 2,30% en 2014 y un 1,90% en 2015.

En cuanto al año 2016, hubo por segundo año consecutivo una tendencia ligeramente decreciente de los resultados del TEA tanto en la CAPV como en Alemania. En el País Vasco hubo un 3,30% de TEA y en Alemania un 4,60%. El TEA vasco descendió por un 19% menos de emprendedores nuevos. Alemania también disminuyó por causa de una menor participación de los emprendedores nuevos, pero en este caso el efecto negativo fue del 10,52%. En 2017 se dio por primera vez el hecho de que la CAPV se situase por encima de Alemania en el TEA, ya que los resultados obtenidos fueron el 5,80% y el 5,30% respectivamente. El motivo de que hubiese un mayor TEA en la CAPV fue principalmente por causa de que hubo un mayor número de emprendedores vascos tanto nacientes como nuevos: el 2,60% del TEA fueron emprendedores nacientes vascos y el 3,20% restante fueron emprendedores nuevos. En cambio, en Alemania el 3,30% del TEA está compuesto por emprendedores nacientes y el 2% restante por emprendedores nuevos. En 2018, la CAPV ha vuelto a encabezar el TEA, pero en este caso con un menor porcentaje, ya que la participación de emprendedores nuevos ha sido un 25% inferior a la del año anterior. Por tanto, el TEA obtenido ha sido del 5,10%. En lo que respecta a Alemania, también ha tenido un descenso del TEA, pero en menor proporción del de la CAPV; por ello, la brecha de TEA entre ambos territorios ha pasado a ser sólo del 0,1%, ya que el TEA de Alemania es del 5% en 2018.

Tabla 13: Evolución del TEA en cuanto a emprendedores nacientes y nuevos

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CAPV	NACIENTES	2,20%	1,6%	1,80%	1,30%	1,60%	2,60%	2,70%
	NUEVOS	2,20%	1,4%	1,85%	2,10%	1,70%	3,20%	2,40%
	TEA	4,40%	3,0%	3,65%	3,40%	3,30%	5,80%	5,10%
ALEMANIA	NACIENTES	3,30%	3,00%	3,00%	2,80%	2,90%	3,30%	3,00%
	NUEVOS	2,00%	2,00%	2,30%	1,90%	1,70%	2,00%	2,00%
	TEA	5,30%	5,00%	5,30%	4,70%	4,60%	5,30%	5,00%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

5.2. Calidad del emprendimiento

En este apartado se va a comparar la calidad del emprendimiento que ha habido en la CAPV desde el 2012 hasta el 2018 con respecto a Alemania. En este caso para medir la calidad, se tomarán como referencia elementos que forman parte de dicha cualidad, que serán: el sector de actividad, las expectativas de crecimiento, el nivel de innovación y, por último, la orientación internacional.

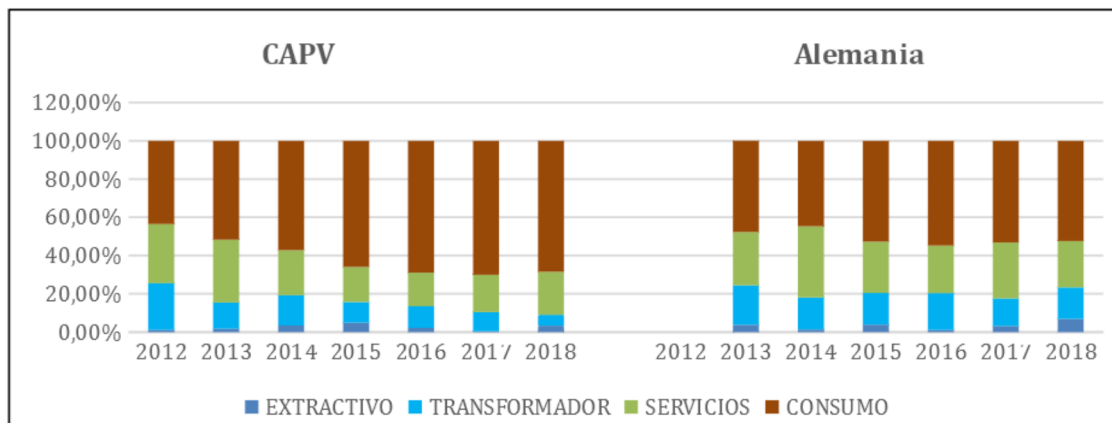
5.2.1. Sector de actividad

En el gráfico 14 se observa qué evolución ha tenido la CAPV en cuanto al sector de actividad con respecto a Alemania. Como tendencia general en ambos territorios, se puede decir que tanto en la CAPV como en Alemania destaca el sector de servicios en la actividad emprendedora, concretamente el orientado al consumo.

Comenzando por tanto en el 2013, el peso de los servicios fue mayor en la CAPV, siendo el 84,50% del total del TEA. De este resultado, el 51,70% corresponde a las actividades orientadas al consumo y el 32,80% a los servicios dirigidos a empresas. Alemania por su parte obtuvo un 75,54% de peso en el sector servicios, en el que destacó también el consumo, pero menos que en la CAPV, ya que supuso el 47,74% del total de los servicios. El sector transformador ocupó la segunda posición en la actividad emprendedora de ambos territorios, aunque en Alemania su proporción fue superior a la de la CAPV, debido a que los resultados fueron del 20,6% y 13,7% respectivamente. En 2014 la participación de los emprendedores en los servicios pasó a ser algo más intenso en Alemania y algo menor en la CAPV. El motivo de la recesión de los resultados en los servicios de la CAPV se debió a que, además de bajar el porcentaje de emprendedores en los servicios dirigidos a las empresas en un 28,29%, estos sujetos vieron el sector transformador y extractivo más atractivo. Alemania, en cambio, ganó terreno con respecto al año anterior en el TEA de los servicios, pero no en el caso del consumo, ya que este se mantuvo constante, sino en lo que respecta a los servicios orientados a las empresas.

En 2015 el País Vasco volvió a superar a Alemania en el TEA de los servicios, en el que ganó un 4,33% y Alemania perdió un 2,92%. El impulso que tuvo este sector en la CAPV fue principalmente por el menor atractivo que encontraron los emprendedores en otros sectores como los servicios orientados a las empresas y el transformador, haciendo que el índice de emprendimiento en lo que respecta al consumo pasase de un 57,22% a un 65,97%. Alemania, al igual que la CAPV, tuvo más porcentaje en el consumo y menos en los servicios orientados a las empresas y el transformador. Durante los años 2016 hasta el 2018, el peso de los servicios ha sido superior en la CAPV, dónde concretamente destaca el consumo. A tener en cuenta es que el sector extractivo en la CAPV en 2017 apenas tuvo actividad en el emprendimiento, ya que su resultado fue del 0,44% mientras que en Alemania del 3,20%. No obstante, este sector ha ganado fuerza en la CAPV y sobre todo en Alemania, ya que en el País Vasco ha pasado a superar un 3,34% y en Alemania un 6,90% en 2018.

Gráfico 14: Evolución del sector de actividad en la CAPV con respecto a Alemania



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

5.2.2. Expectativas de crecimiento

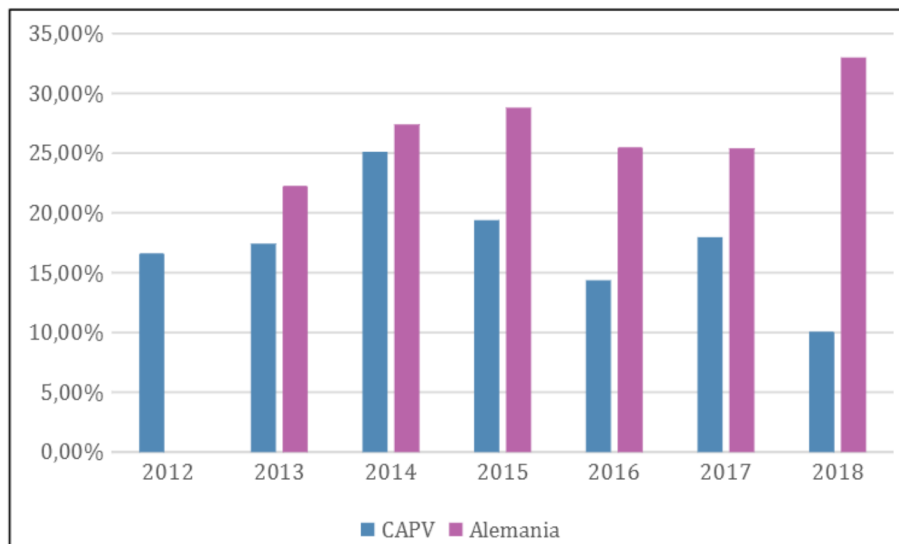
Según informa el GEM CAPV (2012-2018), las expectativas de crecimiento forman parte de la calidad del emprendimiento, ya que representa las expectativas que tienen los emprendedores en cuanto a la contratación de empleados en los 5 años posteriores a haber creado sus negocios. Es por tanto, importante tener en cuenta que mientras más expectativas tengan los emprendedores en contratar en un futuro a trabajadores, mejor para la zona geográfica del emprendedor, ya que supondrá un descenso del desempleo futuro y un aumento de la dimensión del negocio.

En general, tal y como muestra el gráfico 15, las expectativas de crecimiento son superiores en Alemania. El País Vasco durante los años 2013 y 2014 ha tenido una evolución positiva, mientras que en 2015, 2016 y 2018 la inclinación de los emprendedores a contratar personal en un plazo de 5 años fue decreciente.

De manera más detallada, en 2013 las expectativas de contratar a más personal en un plazo de 5 años fueron mayores en Alemania: el 17,42% en la CAPV mientras que en Alemania el 22,26%. En 2014 la brecha fue menor ya que en este año las expectativas de crecimiento aumentaron en mayor proporción de lo que lo hizo en Alemania, pasando entonces a un índice del 25,12% en la CAPV y del 27,40% en el país alemán. No obstante, en 2015, las aspiraciones de crecimiento en la CAPV no ganaron fuerza, como lo hicieron en el año anterior sino al revés. En cambio, Alemania mejoró el índice por segundo año consecutivo, siendo en 2015 del 28,80%.

En 2016 la CAPV volvió a sufrir un varapalo en el resultado, y es que este disminuyó en un 25,92%. Alemania en este año empezó a ver como las expectativas de crecimiento se redujeron por primera vez, pero en su caso con un menor efecto negativo, disminuyendo alrededor de un 11%. Al siguiente año los emprendedores vascos aumentaron sus aspiraciones de contratar en un futuro, pasando de un 14,37% al 17,97%. Alemania por su parte no mostró apenas variación en este índice. Po último, en 2018 Alemania ha conseguido el mayor porcentaje de expectativas de crecimiento durante el periodo analizado con el 33%. Sin embargo, mientras Alemania obtiene su mejor resultado, la CAPV el peor, un 10,07%, el porcentaje más bajo que ha tenido en esos años.

Gráfico 15: Evolución de las expectativas de crecimiento en la CAPV con respecto a Alemania



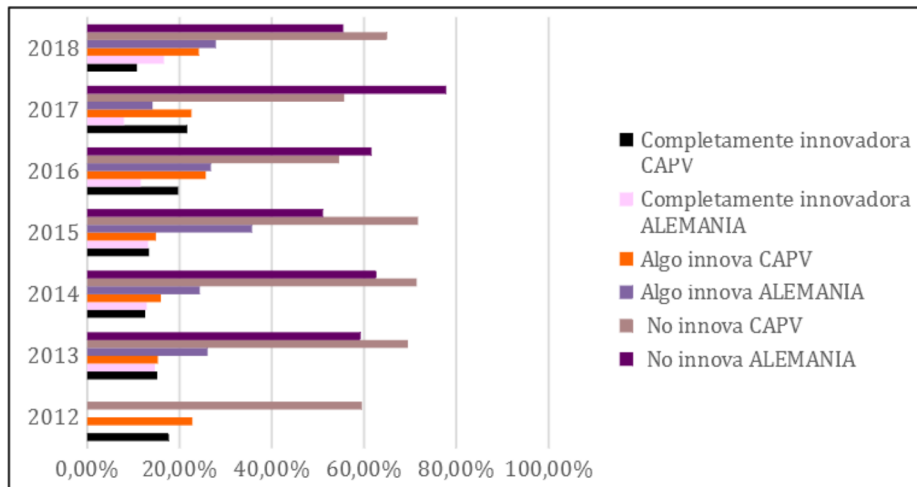
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

5.2.3. Nivel de innovación

Como ya se ha comentado, el nivel de innovación del emprendimiento forma parte también de la calidad de esta actividad. En este apartado se pretende comparar el desarrollo de dicho factor en la CAPV con respecto a Alemania. No obstante, debido a que no se disponen de datos acerca del nivel de innovación en Alemania durante el 2012, no se podrá llevar a cabo la comparación de ese año.

Al observar el gráfico 16 y la tabla 12, se puede ver que tanto en la CAPV como en Alemania más de la mitad de los emprendedores no fueron innovadores al ofrecer sus productos o servicios.

Gráfico 16: Evolución del nivel innovación en la CAPV con respecto a Alemania



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

En 2013, el 30,5% de los emprendedores vascos fueron innovadores. De ese porcentaje, el 15,20% ofrecieron productos o servicios completamente innovadores a sus clientes y el 15,30% restante innovó en alguna que otra característica del producto o servicio. Por tanto, casi un 70% del total del TEA estuvo compuesto de emprendedores que no innovaron. Alemania tuvo un 40,75% de emprendedores innovadores, de los cuales el 14,66% fueron completamente revolucionarios mientras que el otro 26,07% tuvieron algo de innovador. En cambio, el porcentaje de sujetos que no ofrecían una actividad emprendedora diferente a la de sus competidores en Alemania fue del 59,27%. En 2014, a pesar de haber menos emprendedores que se diferenciase de alguna manera de la competencia en ambos territorios, Alemania fue la más afectada, ya que su índice de innovación descendió en un 8,42% mientras que en la CAPV sólo un 6,22%. La causa del menor descenso en el País Vasco fue a raíz del menor porcentaje de emprendedores completamente innovadores, que pasó de un 15,20% a un 12,60%, mientras que en Alemania pasó de un 14,66% a un 12,90% en este indicador. No obstante, el hecho de que en la CAPV descendiese menos el nivel de innovación con respecto a Alemania se debió a que el número de emprendedores que innovaron en cierto punto en sus productos o servicios se mantuvo estable mientras que en Alemania este indicador descendió un 6,40%. Como consecuencia, el número de emprendedores no innovadores en la CAPV pasó de un 69,50% a un 71,40% y en Alemania del 59,27% al 62,70%.

El nivel de emprendimiento innovador vasco se mantuvo estable en el 28,3% del TEA en 2015. Alemania por su parte, consiguió mejorar su resultado con respecto al año anterior, con un 48,95%. El incremento del emprendimiento innovador alemán fue gracias a un 46,31% más de

emprendedores que innovaron en cierta medida en sus productos o servicios. En 2016 la CAPV consiguió tener un 45,4% de emprendimiento innovador, el mayor porcentaje durante el periodo analizado. Además, superó a Alemania, que en ese año tuvo un 38,4% de emprendedores innovadores. Este cambio positivo de posicionamiento de la CAPV fue la consecuencia de que hubiera más emprendedores completamente innovadores y también de aquellos que innovaron en alguna característica de sus productos o servicios. Es, por tanto, el 2015 el año en el que la CAPV tuvo menos emprendedores que no fueron innovadores, un 54,60%.

El posicionamiento que tuvo la CAPV en 2016 se mantuvo en 2017 y es que, el porcentaje de emprendedores innovadores vascos se mantuvo estable en ese año. Sin embargo, Alemania volvió a sufrir un varapalo en este indicador por segundo año consecutivo en el que obtuvo su peor resultado. El territorio alemán tuvo únicamente un 22,2% mientras que la CAPV dispuso de un 44,3% de emprendedores innovadores. Por tanto, ese fue el año en el que Alemania consiguió el mayor porcentaje de emprendedores no innovadores, concretamente un 77,80%. El motivo fue que en ese año hubo menos emprendedores tanto completamente innovadores como algo innovadores.

En 2018 la CAPV vuelve a ser superada por Alemania en cuanto a tener una actividad emprendedora innovadora, ya que mientras su TEA de carácter innovador desciende un 25,50% en el caso alemán sube un 100%. El peor resultado de la CAPV con respecto al año anterior es por causa de una bajada del 50,23% de emprendedores que ofrecen productos o servicios totalmente innovadores a sus clientes. En el caso de Alemania los resultados han sido muy positivos para su actividad emprendedora, ya que el porcentaje de emprendedores completamente innovadores se ha incrementado en un 107,5% y el de aquellos que han innovado en algún rasgo de sus productos o servicios en un 96,47%. Por tanto, el TEA de emprendedores no innovadores, es del 65% en la CAPV y el 55,50% en Alemania.

Tabla 14: Resultados del nivel de innovación en la CAPV con respecto a Alemania

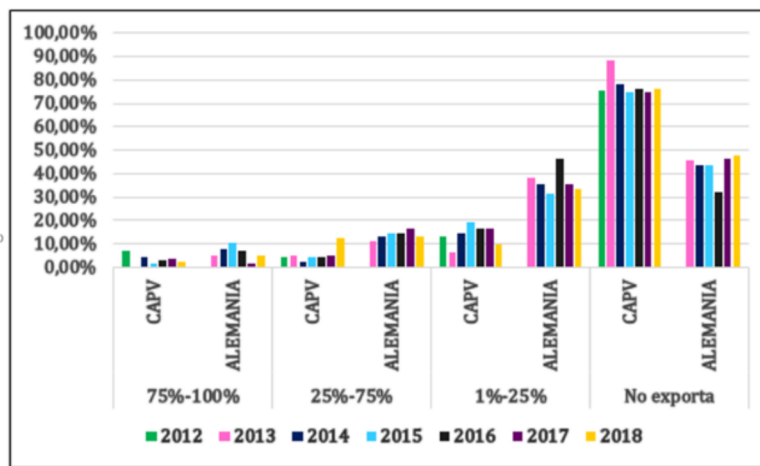
	Completamente innovadora		Algo innova		No innova	
	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA
2012	17,70%		22,80%		59,50%	
2013	15,20%	14,66%	15,30%	26,07%	69,50%	59,27%
2014	12,60%	12,90%	16%	24,40%	71,40%	62,70%
2015	13,40%	13,20%	14,90%	35,70%	71,70%	51,10%
2016	19,70%	11,60%	25,70%	26,80%	54,60%	61,60%
2017	21,70%	8,00%	22,60%	14,20%	55,70%	77,80%
2018	10,80%	16,60%	24,20%	27,90%	65%	55,50%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

5.2.4. Orientación internacional

El objetivo de este apartado es conocer en que situación se encuentra la CAPV con respecto a Alemania en cuanto a su orientación internacional en el emprendimiento. Al observar el gráfico 17 y la tabla 13, se detecta que el nivel de orientación internacional siempre es superior en todos los rangos en Alemania que en la CAPV.

Gráfico 17: Evolución de la orientación internacional en la CAPV con respecto a Alemania



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

En 2013, el TEA de orientación internacional en la CAPV fue apenas del 11,8%, el resultado más bajo en todo el periodo analizado. La razón principal es que en ese año no hubo emprendedores que exportasen más del 75% de sus productos o servicios. La CAPV, por lo tanto, tuvo en 2013 un alto porcentaje de emprendedores que tuvieron orientación local, concretamente el 88,20%. Alemania, por su parte, tuvo una orientación internacional del 54,1%, en el que el 37,97% de los emprendedores exportaron entre el 1%-25%, por lo que el emprendimiento dirigido al mercado local fue mucho menor del que hubo en la CAPV, el 45,90%. En 2014 el porcentaje de emprendedores exportadores vascos se incrementó en un 83,05%. El motivo principal fue que pasó de no tener emprendedores que exportaban más del 75% a un 4,4% de ellos en 2014. Además, aquellos que facturaban entre el 1%-25% a nivel internacional también se incrementaron, en este caso en un 116,41%. Como hubo más emprendedores exportadores, el porcentaje de aquellos que no exportaban disminuyó y pasó a un 78,40%. Por su parte, Alemania tuvo un ligero incremento del TEA internacional, alcanzando el 56,5%.

La CAPV en 2015 continuó ganando más emprendedores orientados a la internacionalización, con un incremento del 18,05%, haciendo que consiguiese un TEA internacional del 25,5%. A diferencia, Alemania mantuvo su resultado estable en el 56,4%. El índice de emprendedores que no apostaron por exportar en la CAPV fue del 74,50% y en Alemania el 43,60%. En 2016 el índice de emprendedores vascos que facturaban a sus clientes extranjeros se mantuvo estable en un 24,2%. Alemania en ese año aumentó el porcentaje de emprendedores exportadores, del 56,4% hasta el 68,1%. En los dos años siguientes el índice de emprendedores vascos exportadores se ha mantenido estable, por lo que el índice de los orientados al mercado local también apenas ha tenido variaciones, pero sus resultados como en años anteriores, han sido mayores que los de Alemania. En 2017 y 2018 Alemania ha tenido un descenso de la orientación internacional, en 2018 ha llegado a tener un 52,4%, el peor resultado en el periodo analizado.

Tabla 15: Resultados de la orientación internacional en la CAPV con respecto a Alemania

	75%-100%		25%-75%		1%-25%		No exporta	
	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA
2012	6,80%		4,30%		13,40%		75,50%	
2013	0,00%	5,02%	5,10%	11,11%	6,70%	37,97%	88,20%	45,90%
2014	4,40%	8,00%	2,70%	13,10%	14,50%	35,40%	78,40%	43,50%
2015	1,5%	10,80%	4,50%	14,30%	19,50%	31,20%	74,50%	43,60%
2016	3,00%	6,80%	4,50%	14,70%	16,70%	46,6%	75,80%	31,90%
2017	3,50%	1,90%	5,20%	16,70%	16,50%	35,20%	74,80%	46,20%
2018	2,20%	5,40%	12,40%	13,50%	9,60%	33,50%	75,80%	47,60%

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018).

5.3. Valoración de las condiciones del entorno emprendedor según expertos

En este apartado se va a comparar la valoración de los expertos en cuanto a las condiciones del entorno emprendedor en la CAPV con respecto a Alemania. Como tendencia general y una vez observada la tabla 14, tanto en la CAPV como en Alemania han destacado positivamente la infraestructura física y comercial y los programas gubernamentales. Desde el punto de vista negativo la tendencia más habitual que se ha dado en ambos países ha sido la relacionada con la educación escolar.

Tabla 16: Evolución de las valoraciones de los expertos en la CAPV y en Alemania

	Condiciones del entorno favorables		Condiciones del entorno desfavorables	
	CAPV	ALEMANIA	CAPV	ALEMANIA
2012	Acceso a infraestructura física (3,84)	Infraestructura física	Educación etapa escolar (1,66)	Educación etapa escolar
	Innovación según el consumidor (3,33)	Programas gubernamentales	Apoyo financiero (1,96)	Normas sociales y culturales
	Apoyo a la mujer (3,29)	Infraestructura comercial	Barreras de mercado (2,40)	Transferencia de I+D
2013	Acceso a infraestructura física (3,90)	Infraestructura física (3,7)	Educación etapa escolar (1,84)	Educación etapa escolar (1,9)
	Programas gubernamentales (3,29)	Programas gubernamentales (3,4)	Apoyo financiero (2,16)	Educación post- escolar (2,6)
	Innovación según el consumidor (3,24)	Infraestructura comercial (3,3)	Normas sociales y culturales (2,36)	Normas sociales y culturales (2,8)
2014	Acceso a infraestructura física (3,7)	Infraestructura física (3,82)	Educación etapa escolar (1,78)	Educación etapa escolar (2,13)
	Programas gubernamentales (3,3)	Programas gubernamentales (3,46)	Barrera de mercado (2,19)	Normas sociales y culturales (2,65)
		Infraestructura comercial (3,34)	Apoyo financiero (2,25)	Transferencia de I+D (2,75)
2015	Acceso a infraestructura física (3,81)	Infraestructura física (3,57)	Educación etapa escolar (1,52)	Educación etapa escolar (1,48)
	Programas gubernamentales (3,16)	Programas gubernamentales (3,33)	Política fiscal y burocrática (2,06)	Política fiscal y burocrática (2,13)
	Infraestructura comercial (3,10)	Infraestructura comercial (3,25)	Apoyo financiero (2,15)	Transferencia de I+D (2,22)
2016	Acceso a infraestructura física (3,9)	Dinámica de mercado (3,88)	Educación etapa escolar (1,7)	Educación etapa escolar (1,52)
	Programas gubernamentales (3,3)	Infraestructura física (3,5)	Barreras de mercado (2,3)	Política de apoyo (2,18)
	Infraestructura comercial (3,1)	Programas gubernamentales (3,15)	Transferencia de I+D (2,4)	Política fiscal y burocrática (2,28)
2017	Acceso a infraestructura física (3,97)	Infraestructura física (3,69)	Educación etapa escolar (1,78)	Educación post- escolar (1,87)
	Programas gubernamentales (3,27)		Dinámica de mercado (1,91)	Política fiscal y burocrática (2,21)
	Infraestructura comercial (3,03)		Barreras de mercado (2,02)	Política de apoyo (2,32)
2018	Acceso a infraestructura física (4,15)	Infraestructura física (3,36)	Educación etapa escolar (1,90)	Educación etapa escolar (1,68)
	Programas gubernamentales (3,51)	Programas gubernamentales (3,22)	Dinámica de mercado (2,39)	Política de apoyo (2,37)
	Infraestructura comercial (3,12)	Infraestructura comercial (3,16)	Barreras de mercado (2,53)	Política fiscal y burocrática (2,41)

En 2012 sólo se tiene información de las condiciones más favorables y desfavorables, pero no de las puntuaciones dadas por los expertos.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del GEM CAPV (2012-2018) y Global Report (2012-2018).

En el primer año las tres condiciones que favorecieron al entorno emprendedor vasco fueron el acceso a la infraestructura física (3,84), la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,33) y el apoyo a la mujer (3,29). En Alemania, estas tres condiciones han sido la infraestructura física y comercial además de los programas gubernamentales. En el lado negativo se ha posicionado la educación escolar tanto en la CAPV como en Alemania, además, de que en la CAPV tanto el apoyo financiero como las barreras de mercado fueron evaluadas también como suspendidas y en Alemania lo fueron las normas sociales y culturales y la transferencia de I+D. En 2013 en ambos territorios han sido aprobadas la infraestructura física y los programas gubernamentales, pero en ese año como tercera condición en la CAPV, ha estado la innovación desde el punto de vista del consumidor frente a la infraestructura comercial en Alemania. De las condiciones desfavorables ha

vuelto a destacar la educación escolar y el apoyo financiero, con la diferencia de que en 2013 el tercer criterio han sido las normas sociales y culturales. Alemania ha tenido la educación, las normas sociales y culturales en este tipo de clasificación.

En 2014 sólo ha habido dos criterios aprobados por los expertos: el acceso a la infraestructura física y los programas gubernamentales. Alemania en cambio, además de tener aprobadas esas dos condiciones, ha tenido la infraestructura comercial. Al igual que en la CAPV como en Alemania, se han repetido las mismas condiciones suspendidas que ha habido en 2012. En 2015 en el País Vasco y en Alemania las tres mejores condiciones del entorno emprendedor fueron las mismas: el acceso a la infraestructura física, comercial y los programas gubernamentales. Además, en lo que respecta a aquellos criterios suspendidos por lo expertos también han coincidido en dos de ellos: la educación escolar y la política fiscal y burocrática. Como tercer elemento en la CAPV se ha detectado el apoyo financiero frente a la transferencia de I+D de Alemania.

En 2016 se ha repetido la misma valoración positiva en la CAPV con respecto al año anterior. Alemania ha tenido dos de las condiciones del año anterior, pero en este año en vez de estar en esta clasificación la infraestructura comercial, está la dinámica de mercado. Como criterios mal valorados en el País Vasco encontramos la educación escolar, las barreras de mercado y la transferencia de I+D. Alemania por su parte ha tenido la educación en la etapa escolar, la política de apoyo, fiscal y burocrática. Tanto en 2017 como en 2018 los expertos vascos y alemanes han opinado lo mismo acerca de las tres mejores condiciones para el emprendimiento: el acceso a la infraestructura tanto física como comercial y los programas gubernamentales. Los expertos vascos han valorado las mismas condiciones como suspendidas en 2017 y 2018: la educación escolar, la dinámica de mercado y las barreras de mercado. Alemania en 2017 y 2018 ha coincidido con que dos de los criterios más desfavorables sean la política fiscal, burocrática y de apoyo. El tercer factor que ha constituido esta clasificación en 2017 ha sido la educación post- escolar mientras que en 2018 ha sido la educación en la etapa escolar.



6. Conclusiones

En este trabajo como bien se ha podido observar, primeramente se ha realizado un análisis teórico en el que se ha construido una base de conocimiento acerca del emprendedor y el emprendimiento. Del análisis que se ha llevado a cabo se ha podido deducir que:

-Un emprendedor es aquella persona mayor de edad que, a raíz de una idea empresarial, se lanza a crear su propio negocio haciendo uso de recursos económicos. Los principales motivos de querer montar su nueva empresa son por oportunidad (aumento de ingresos, autonomía laboral), aunque los motivos por necesidad (conseguir empleo, mejora de calidad de vida) también tienen transcendencia. Mayoritariamente suelen ser hombres que han recibido algún tipo de formación en algún momento de sus vidas. Personalmente tienen un alto nivel de autoconfianza y a la vez son proactivos y constantes. Además, son conocidos generalmente por formar parte de una cultura individualista en el que la autoeficacia es propio de estos sujetos. La mayoría de personas que recién comienzan a ser emprendedores no disponen de suficiente capital propio, por ello la red social, las entidades financieras e incluso los proveedores se convierten en un pilar fundamental para ellos. No obstante, para los emprendedores extranjeros les es más difícil obtener ese tipo de apoyos económicos ya que carecen de red social o de un aval.

-El emprendimiento es la actividad que llevan a cabo los emprendedores, la cual afecta tanto a la sociedad como a la economía de su región. Cuenta con tres fases y dentro de cada una de ellas hay diferentes tipos de emprendedores tales como: el emprendedor potencial, el naciente, el nuevo y el empresario consolidado. Esta actividad, en comparativa con el trabajo por cuenta ajena, es económicamente arriesgada y se le debe de dedicar mucho tiempo. Sin embargo, el emprendedor se convierte en su propio jefe, por tanto puede establecer sus propias condiciones laborales. A medida que pasan los años, el número de empresas supervivientes disminuye debido a que existen personas que en vez de emprender por oportunidad, han emprendido por necesidad. Además, muchos no tienen una idea lo suficientemente buena como para hacerse hueco en el mercado, las condiciones del entorno emprendedor no son favorables, los emprendedores carecen de formación financiera o tienen una mala comunicación con los integrantes del nuevo negocio. La innovación por su parte, es una acción que a partir de ciertos conocimientos mejora un producto o servicio. Existen factores que afectan a la innovación como el capital humano, las características del negocio y el entorno. Esto es importante dentro del emprendimiento ya que aportan más productividad y mejoran el sector.

El trabajo contiene un segundo análisis pero esta vez comparativo. En él se compara la evolución del emprendimiento en la CAPV con respecto a España y Alemania. Por ello, en lo que respecta a la actividad emprendedora en la CAPV podemos concluir que:

- La evolución del TEA en la CAPV desde 2012 hasta 2018 ha sido estable a pesar de que a partir del 2012 se haya dado un descenso el cual se mantuvo hasta el 2016. Puede que uno de los motivos

principales del descenso haya sido por consecuencia de la profunda crisis que se estaba dando en esos años. No obstante, en 2017 y 2018 el TEA ha remontado superando así los resultados obtenidos en años anteriores, por lo que se podría decir que ha habido menos tensión económica en este territorio. En comparación con España y Alemania el TEA ha sido inferior menos en 2017 y 2018 en el que la tasa de actividad emprendedora vasca superaba a la alemana.

- En lo que respecta a la calidad emprendedora vasca en términos del sector, la actividad orientada al consumo es la que predomina entre los emprendedores, ya que es una actividad que no supone tantos costes de entrada y de salida. Esta actividad sectorial ha tenido una evolución positiva y se ha ido mantenido estable durante el transcurso de los años. Por tanto, la calidad emprendedora vasca en términos de sector en comparación con España y Alemania es mejor, a pesar de que en esos dos territorios también predomine el sector orientado al consumo, porque en el País Vasco la tendencia ha sido superior. En estos aspectos la CAPV está mejor posicionada ya que a pesar de que el sector orientado al consumo no tenga tanto impacto en la economía como otros sectores, es una actividad que no necesita de mucha inversión y da una mayor posibilidad a personas desempleadas a conseguir empleo.

En términos de nivel de innovación, los emprendedores vascos no se caracterizan por ser especialmente innovadores. Desde 2012 hasta 2015 hubo un crecimiento de emprendedores no innovadores, posiblemente porque a raíz de la crisis no tenían los recursos económicos suficientes para aportar alguna característica novedosa en sus productos o servicios. No obstante, en 2016 y 2017 tuvo una bajada que se compensó con la subida de porcentaje de emprendedores totalmente innovadores. En 2018 el índice de emprendedores no innovadores ha vuelto a ganar fuerza. Al igual que en la CAPV, los emprendedores españoles y alemanes no son innovadores pero la CAPV tiene mejor posicionamiento, ya que la evolución que ha tenido este índice ha ayudado a la mejora de la calidad del emprendimiento. Por motivos de la recesión económica desde 2012 hasta el 2015, el porcentaje de emprendedores que no innovan era superior que en España y Alemania, pero a partir del 2016 el porcentaje de emprendedores no innovadores fue inferior en la CAPV con respecto a los otros dos territorios. Además, la proporción de emprendedores que innovaban completamente también ha tenido mejor evolución en la CAPV debido a que, en la mayoría de los años, ha obtenido mayores resultados que en España y en Alemania.

Asimismo, el emprendimiento vasco tiene una orientación local, la cual se ha matenido durante prácticamente todos los años estable menos en 2012 que fue el año donde tuvo su mayor auge. El crecimiento en ese año podría ser a causa de la incertidumbre económica con la que lidiaban los emprendedores, ya que para ellos económicamente era arriesgado exportar y por ello se centraron más en la distribución nacional. En este caso, la calidad del emprendimiento en cuanto a la orientación internacional en la CAPV es parecida a la de España, mientras que entre la CAPV y Alemania la brecha es mayor, lo que hace que el posicionamiento del País Vasco con respecto a Alemania sea desfavorable.

Las nuevas empresas vascas no disponen de empleados debido a que el único que trabaja en el negocio es el propio emprendedor. En 2012 y 2013 se puede decir que han sido los años en los que a causa de la crisis muchas personas se quedaron sin empleo y se vieron en la necesidad de crear su propia empresa, de ahí que el porcentaje de nuevas empresas sin empleados fuese superior en comparación con otros años. El TEA sin empleado ha tenido una evolución favorable durante los años 2017 y 2018 por el descenso de este índice. La CAPV en este aspecto tiene mejor calidad emprendedora que España ya que, además de tener menor porcentaje de nuevas empresas sin empleados, la CAPV cuenta con más negocios que tienen más de un empleado, lo que supone una mayor reducción del desempleo y un mayor aumento de empresas en crecimiento.

En lo relativo a las expectativas de crecimiento, en 2012 y 2013 su evolución se ha mantenido inalterable y en 2014 ha sido cuando las expectativas de contratar a una persona dentro de un plazo de 5 años ha tenido una variación positiva. No obstante, a partir del 2014 hasta 2018 por regla general las expectativas de crecimiento han sido inferiores que en los años anteriores, de tal manera que en 2018 se ha conseguido el peor resultado. La CAPV en comparación con Alemania tiene peor calidad emprendedora ya que las expectativas de crecimiento son superiores en Alemania durante casi todos los años analizados menos en 2014 que casi consiguen el mismo resultado.

- La condición más favorable en la CAPV para el entorno emprendedor es el acceso a la infraestructura física, ya que es la que ha continuado en el tiempo durante todos los años analizados. Por ello, se deduce que en el País Vasco existen las condiciones y los medios suficientemente cualificados en términos de construcción, telecomunicación, transporte entre otros, para poder llevar a cabo la actividad emprendedora. Como segunda condición favorecedora están los programas gubernamentales, los cuales empezaron a valorarse positivamente a partir del 2013 y también ha continuado en el tiempo. En cambio, como condición más desfavorable para el entorno emprendedor está la educación en la etapa escolar que ha sido negativamente valorada desde el 2012 hasta el 2018. Como segunda condición negativa para el entorno emprendedor está la barrera de mercado, ya que se ha repetido cinco veces de los siete años analizados. Es importante aclarar que en un principio parecía que el apoyo financiero iba a continuar en el tiempo siendo una de las tres peores condiciones, pero desde 2015 no se incluye en esta lista por lo que podría decirse que ha habido una mejora en el acceso a la financiación de los emprendedores. La principal condición más favorable y desfavorable en la CAPV coincide con las de España y Alemania, el acceso a la infraestructura física y la educación escolar.

Es cierto que se han aprobado diversas leyes en las que uno de sus objetivos es fortalecer la cultura y la educación emprendedora además de facilitar la entrada al mercado a los emprendedores. De ámbito europeo existe por ejemplo el Plan de Acción sobre Emprendedores 2020¹³, de rango estatal se encuentra la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización¹⁴ y a nivel de la CAPV

¹³ Es un plan aprobado por la Comisión Europea (2012) que tiene como objetivo impulsar el emprendimiento a nivel europeo: <http://www.prodetur.es/prodetur/AlfrescoFileTransferServlet?action=download&ref=127487b5-c7b4-4f4d-9497-439206192b8e>

tenemos la Ley de apoyo a las personas emprendedoras y a la pequeña empresa del País Vasco¹⁵. El objetivo de los artículos 3 y 4 de esta última ley es conseguir un mayor reforzamiento en la educación escolar, profesional y universitaria en materias de emprendimiento. Para ello se implementan clases en las que enseñan ética empresarial, el papel del empresario en la economía, ciertas actitudes del emprendedor, charlas con empresarios en los que cuenten sus experiencias o el reforzamiento entre empresas y universitarios a través de prácticas, entre otros. En esta misma ley, por ejemplo los artículos 17 y 19 tienen como objetivo reducir de algún modo las posibles barreras de entradas que podría tener un emprendedor en materia de costes. En este caso el Gobierno Vasco ofrece líneas de ayuda económica para aquellos emprendedores que tengan altas tasas de pago locales por iniciar su actividad empresarial. Además, crea un fondo de capital el cual se destina a aquellas personas que tengan un proyecto innovador.

No obstante, a pesar de existir en la CAPV leyes que tengan como finalidad impulsar la educación emprendedora o reducir las barreras de mercado, aún existe un largo camino por mejorar en estos aspectos. Por tanto, para que haya una mejora en las peores condiciones del emprendimiento vasco, propondría en primera instancia una mejor capacitación del profesorado en materia del emprendimiento, de esta manera la cultura emprendedora ganaría más peso en la sociedad. Sugiero también que desde edades tempranas del estudiante se incentivara la cultura emprendedora en las escuelas a través de talleres en los que los alumnos tengan que usar más la creatividad. Sería interesante que les propusieran situaciones muy parecidas a las de la vida real para así tener un conocimiento más práctico y no tan teórico. Además, es importante que les inculquen a los estudiantes la importancia y las posibles consecuencias que conlleva el no hacer previamente un plan de viabilidad o un estudio de mercado, ya que la gran mayoría de los emprendedores no tienen conocimientos acerca de este primer paso. En la secundaria, en la formación profesional o en la universidad estaría bien que se implementara una asignatura optativa relacionada con la actividad emprendedora o que se aceptasen en todos los centros educativos la formación dual. En lo correspondiente a las barreras de mercado, sobre todo a las barreras de entrada, recomendaría que hubiese programas especializados que apoyen financieramente al emprendedor en sus comienzos para que este tenga la oportunidad de diferenciarse de la competencia. Además no estaría de más que hubiesen asesores cualificados que sean capaces de detectar personal cualificado para el tipo de industria en la que opera el negocio del emprendedor y así poder ganar en productividad.

14 Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Del capítulo 1, los artículos 4, 5 y 6 están basados en la mejora de la educación emprendedora: <https://www.boe.es/eli/es/l/2013/09/27/14/con>

15 Ley 16/2012, de 28 de Junio: <https://www.boe.es/eli/es-pv/l/2012/06/28/16>

Bibliografía

- Bandura, A. Self-efficacy: The Exercise of Control. New York: W. H. Freeman, 1997.
- Bonnett, C. y Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 12, 465-478.
- Camacho, J. L., Aramendia, S. y Messina, M. (2013). *Análisis de los factores que impactan en el logro de los objetivos de los emprendedores*. Recuperado de :<http://www.ccee.edu.uy/jacad/2012/x%20area%20y%20mesa/CONTABILIDAD-ADMINISTRACION/5%20-%20Emprendedurismo/2-Analisis%20>
- Carton, Robert. B; Hofer, Charles.W. y Meeks, Michael.D (1998). The Entrepreneur and the Entrepreneurship: Operational definitions of their role in society. USASBE National Conference Proceedings, (pág. 12). San Francisco, California.
- Chell, E. (2007). Social Enterprise and Entrepreneurship. *International Small Business Journal*, 25 (1), 55-26.
- Coduras, A. y Justo, R. (2003). Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Informe ejecutivo 2002. España. Madrid: Instituto de Empresa.
- Comisión Europea (2009). Flash Eurobarometer: *Entrepreneurship in the EU and beyond* 283. Bruselas: Directorate General Enterprises.
- Díaz, J. A. (2018). Los factores determinantes del emprendimiento. *Actividad Empresarial y Forma Jurídica*, 21, 13-15.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovación y Emprendimiento*. EEUU.
- Global Competitiveness Report (GCR): <https://www.weforum.org/>
- Global Entrepreneurship Monitor (2012-2018). Global Report. Recuperado de: <https://www.gemconsortium.org/report>
- Global Entrepreneurship Monitor (2012-2018). Informes Nacionales GEM España. Editorial de la Universidad de Cantabria. Recuperado de:
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202012/GEM2012.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202013/GEM2013.pdf>
http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/04/GEM_es_2014.pdf
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-2015-esafp.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/InformeGEM2016-1.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2018/04/Informe-GEM-2017-18.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2019/05/GEM2018-2019.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe Ejecutivo (2012-2018). Bilbao, España: Publicaciones de la Universidad de Deusto. Recuperado de: <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202012/InformeGEMPaisVasco2012.pdf>

<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202013/InformeGEMPaisVasco2013.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/Informes%20Equipos/Pa%C3%ADs%20Vasco/InformeGEMPaisVasco2014.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-CAPV-2015.pdf>
<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-CAPV-2016.pdf>
http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2018/06/GEM_CAPV_2017-18.pdf

González, J.L. y Peña, I. (2007). Determinantes de la capacidad de innovación de los negocios emprendedores en España. *Economía Industrial*, Vol.363, pp. 129-147 .

Hendricks, L.; Vlek, C. y Calje, H. (1992). Effects of Frequency and Scenario Information on the Evaluation of Large Scales Risks. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 52, pp. 256-275.

Hofstede, G. (1991). *Cultures and organization: Software of the mind intercultural cooperation and its importance for survival* (2010th edition), McGraw Hill Book Company.

Instituto Nacional de Estadística (INE). Resultados de la demografía armonizada de empresas: Supervivencia de empresas. Recuperado de <https://www.ine.es/jaxi/Tabla.htm?path=/t37/p204/a2010/10/&file=01007.px&L=0>

Manimala.M. J. (1999). *Entrepreneurial Policies and Strategies: The Innovator's Choice*, New Dehli, Sage Publications.

Michail, K. (2000). Exploring perceptions of a priori barriers to entrepreneurship: a multidisciplinary approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, 59-79.

Moriano, J. A., Trejo, E., y Palací, F. (2001). Perfil psicosocial del emprendedor: Un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, Vol.16 (2), pp. 229-242.

Moriano, J. A. (2005). *El perfil psicosocial del emprendedor* (Primera edición ed.). España: Consejo Económico y Social.

Morris, M. y Kuratko, D. (2002). *Corporate entrepreneurship: The dynamic strategy for 21st century organizations (2003). Issues in entrepreneurship: Contracts, corporate characteristics and country differences.* (Vol. 14). USA.

Nelson, G. (1991). Locus de control for successful female small business proprietors. *The Mid-Atlantic Journal of Business*, 27, pp. 213-224.

Nueno, P. (2001). *Emprendimiento. El arte de crear empresas y sus artistas.* Deusto.

Palací, F. J. & Moriano, J. A. (2003). Inserción laboral a través del autoempleo. En J. A. Moriano (Ed.), *El nuevo mercado laboral: Estrategias de inserción y desarrollo profesional*, pp. 91–126. Madrid.

Pihkala, T. y Vesalainen, J. (2000). Barriers to entrepreneurship-educational opportunities. *Trabajo presentado en la Conferencia IntEnt 2000- Julio*, pp. 11-13.

- Plan Interinstitucional de emprendimiento de Euskadi (2020). Recuperado de: <http://www.bibliotecaabierta.andaluciaemprende.es/buenasPracticasWeb/datos/Documento-2102462621/822/837.pdf>
- Poyato, L. (2017). El emprendimiento social y su implicación en el tercer sector. *Revista Española Del Tercer Sector*, 35, 73-87.
- Raijman, R. Tienda, M. (2000). Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective. *International migration review*, pp. 682 -706.
- Ramachandran, K. & Ramnarayan, S. (1993). Entrepreneurial orientation and networking: Some Indian evidence. *Journal of Business Venturing*, 8(6), pp. 513-524.
- Revista *El Economista* (26/11/2012). El emprendedor en España es inmigrante y crece con la crisis. Recuperado de: <https://www.eleconomista.es/emprendedores/noticias/4425937/11/12/El-emprendedor-es-inmigrante-y-crece-con-la-crisis.html>
- Revista *Emprendedores*, R. (12/01/2018). Los inmigrantes ganan peso entre autónomos. *Emprendedores*. Recuperado de: <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a72381/inmigrantes-autonomos/>
- Ries, E (2012). *El método Lean Startup*, Deusto.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80.
- Sánchez, M. L. (2003). Perfil psicológico del autoempleado. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: <http://webs.ucm.es/BUCM/tesis/psi/ucm-t26888.pdf>
- Schwartz, S. H. (1996). Value priorities and Behavior: Applying a theory of integrated value systems. *Psychol.Values*. 8.
- Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. Harvard University Cambridge, MA. *Press* .
- Timmons, J.A. (1989). The entrepreneurial Mind. Andover, Mass.: Brick House Publishing.
- Trejo, E. (2015). Perfil psicosocial de la persona emprendedora. Universidad de Valladolid. 50-66. Recuperado de: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/16786/Tesis987-160418.pdf;jsessionid=484BDD031A2BE8DBFCC4206D6245F986?sequence=1>
- Vaillant, Y., y et al. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor*. (Informe GEM España). Fundación Xabier de Salas. Recuperado de: <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informes%202012/GEM2012.pdf>
- Vesper, K. H., Kent, C. A., & Sexton, D. L. (1982). Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

