

Global Entrepreneurship Monitor

Informe ejecutivo Cataluña 2018-2019



Con la colaboración de:



Autores y equipo de investigación:

Carlos Guallarte (director GEM Cataluña)
Joan Lluís Capelleras
Marc Fíguls
Enric Genescà
Teresa Obis

Los datos utilizados para la confección de este informe son recogidas por Concorci Internacional GEM. Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

Global
Entrepreneurship
Monitor

Informe ejecutivo
Cataluña
2018-2019

CONTENIDO

1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2018-2019	4
1.1. El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor): alcance y metodología	4
1.1.1. Ámbito geográfico	4
1.1.2. Bases de datos y fuentes de información	5
1.1.3. Esquema conceptual del proyecto GEM. Relación entre las principales variables	6
1.2. Resumen ejecutivo	10
1.3. Cuadro de mando integral	19
2. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana	22
2.1. Valoración social de la actividad emprendedora	22
2.2. Percepción de oportunidades de la población catalana y de sus aptitudes para emprender	29
2.3. La intención de emprender	34
2.4. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas sobre los valores, percepciones y aptitudes para emprender	35
3. Actividad y dinámica emprendedora	41
3.1. Indicadores del proceso emprendedor	41
3.2. Dinámica de la actividad emprendedora	49
3.3. Actividad intraemprendedora	53
3.4. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas de la actividad emprendedora	55
4. Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña	60
4.1. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad	60
4.2. Nivel de formación del emprendedor	67
4.3. Características de las empresas en fase inicial: calidad del emprendimiento	71
4.3.1. Sector de actividad	71
4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años	73
4.3.3. Orientación innovadora de productos	79
4.3.4. Orientación innovadora de procesos y tecnologías	80
4.3.5. Competencia percibida	82
4.3.6. Orientación internacional	83
4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente	85
4.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas de las características de la actividad emprendedora	87
5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	94
5.1. Distribución por edad	94
5.2. Distribución por género	98
5.3. Distribución por nivel de renta	104
5.4. Distribución por situación laboral	106
6. El entorno emprendedor	109
6.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	109
6.2. <i>Benchmarking</i> internacional sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	111
6.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña	113
Bibliografía	120
Listado de tablas, figuras y gráficos	122
Listado de tablas	122
Listado de figuras	122
Listado de gráficos	127
Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2018	128

1. Presentación y resumen ejecutivo GEM Cataluña 2018-2019

1.1. El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor): alcance y metodología

En 1997 un grupo de investigadores de la London Business School (Bill Bygrave y Michel Hay) se plantearon el objetivo de crear un índice de competitividad empresarial similar al "Global Competitiveness Index" publicado anualmente por el World Economic Forum. Para ello se pusieron en contacto con Paul Reynolds del Babson College, experto en medir la actividad empresarial por medio de encuestas a la población adulta. En 1998 se hizo un estudio piloto en el que participaron Canadá, Finlandia, Alemania, Reino Unido y USA y el primer informe a nivel global que se publicó fue el de 1999 con la participación de diez países: los que participaron en el estudio piloto y, además, Francia, Italia, Japón, Dinamarca e Israel. El objetivo del Informe anual es analizar el fenómeno emprendedor, proporcionando datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con la creación de empresas. A partir de este primer informe, cada año se han emitido informes a nivel mundial y de cada país participante en los que se analizan las fases del proceso emprendedor; las características, motivaciones y ambiciones de los emprendedores; las actitudes de la sociedad hacia esta función y, finalmente, la calidad de los entornos a los que se enfrentan en cada país aquellos que se proponen poner en marcha una nueva actividad empresarial. El último informe publicado a nivel global es el *Global Entrepreneurship Monitor 2018/19*, cuyos autores son Niels Bosma de la Utrecht University y Donna Kelley del Babson College y en el que han participado 49 países. Buena prueba del éxito de este proyecto es que a lo largo de estos más de veinte años han participado en el mismo cientos de investigadores de más de cien países, que han publicado cientos de artículos a partir de la información recogida que han tenido gran influencia tanto a nivel político como empresarial.

Los economistas, salvo excepciones, han tendido a infravalorar la función del empresario, considerando la dinámica empresarial, es decir, la existencia de empresarios, la creación de nuevas empresas y su posterior desarrollo, como una variable dependiente de factores económicos, tales como la disponibilidad de capital, mano de obra, tecnología o de la dimensión del mercado. Por el contrario, sociólogos, psicólogos, junto con algunos economistas (Schumpeter, Cole, Cochran,...) han considerado al empresario como uno de los motores básicos de la economía de un país. La creación de empresas es la savia del sistema de economía de mercado y uno de los principales motores de desarrollo económico y social de un país (Audretsch y Fritsch, 2002; Acs, Armington y Zhang, 2007), tanto por su influencia sobre el crecimiento económico como en la generación de puestos de trabajo (Storey y Greene, 2010) y, consecuentemente (Lundström *et al*, 2014), clave para lograr una economía competitiva y sostenible. El proceso de asignación y reasignación de recursos, así como la vitalidad del sistema económico, depende, en buena medida, de que desaparezcan del mercado las empresas ineficaces, por una parte, y de la creación de nuevas empresas, por otra. Una estructura económica equilibrada y sana presupone el proceso de entrada y salida de empresas, es decir, un fuerte dinamismo empresarial.

1.1.1 Ámbito geográfico

El proyecto GEM es el estudio de referencia internacional en el campo de la actividad emprendedora. Tal como hemos dicho, en la última edición (GEM 2018-2019) han participado 49 países, cuyo detalle es el que se indica en la Tabla 1.1.

Desde sus inicios el proyecto GEM ha entrevistado a 2,9 millones de personas de 112 países. Por ello, uno de los principales puntos fuertes de este proyecto es el hecho de permitir comparar la actividad emprendedora de diferentes países. No obstante, debido a la diversidad de características de los entornos estudiados, es recomendable clasificar los países participantes en varios grupos. Por este motivo, los 49 países que este año integran el proyecto GEM a nivel global, se han clasificado en tres categorías siguiendo la tipología del *World*

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2018/19 agrupados por nivel de ingresos

Países de ingresos bajos	Países de ingresos medios	Países de ingresos altos
Angola Egipto India Indonesia Madagascar Marruecos Sudán	Brasil Bulgaria China Colombia Guatemala Irán Líbano Perú Rusia Tailandia Turquía	Alemania Arabia Saudita Argentina Austria Canadá Chile Corea Chipre Croacia Emiratos Eslovenia Eslovaquia España Estados Unidos Francia Grecia Irlanda Israel Italia Japón Luxemburgo Países Bajos Panamá Polonia Puerto Rico Qatar Reino Unido Suecia Suiza Taiwán Uruguay

Fuente: Niels Bosma, Donna Kelley and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report*

Economic Forum (WEF): Países de bajos ingresos (que engloban las categorías “low” y “lower-middle” del WEF); Países de ingresos medios (categoría “upper-middle” del WEF) y, finalmente, Países con economías de altos ingresos (misma categoría del WEF).

Esta clasificación supone un cambio respecto de los años anteriores en los que los países se clasificaban en las categorías de “factor-driven”, “efficiency-driven” e “innovation-driven”. Ello ha exigido, para posibilitar la comparación interanual, reconstruir los valores de los años precedentes basándose en la nueva tipología de países.

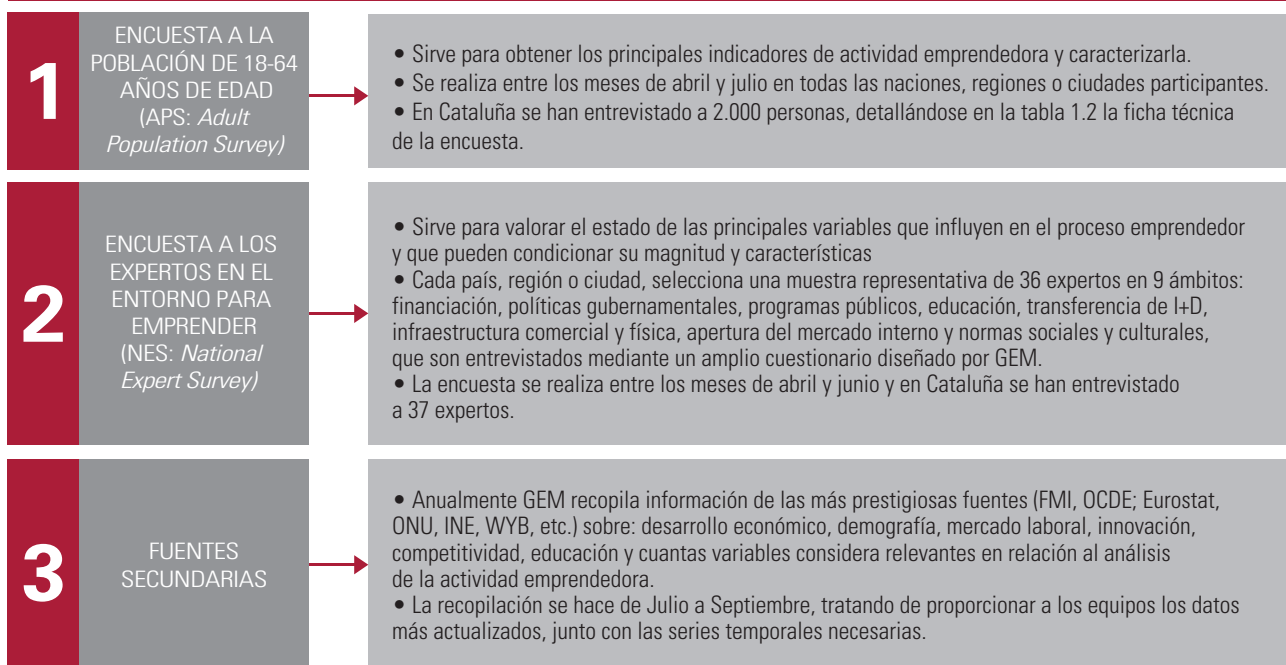
En la Tabla 1.1 figuran los países que participan en el proyecto GEM de este año clasificados en las nuevas tres categorías. España se incorporó al proyecto en el 2000 y Cataluña en el 2003. En la actualidad, en el ciclo 2018-19, han participado todas las comunidades autónomas de España. La Asociación RED GEM España con más de 130 investigadores, 19 universidades y más de 90 instituciones constituye un potente recurso por su capacidad de estudio, diagnóstico e investigación sobre la actividad emprendedora, su intensidad, características y factores condicionantes.

1.1.2 Bases de datos y fuentes de información

Todos los países (y comunidades autónomas de España) participantes operan bajo un mismo modelo teórico, una metodología común y una homogeneización en los procedimientos de obtención y tratamiento de los datos. Esto es lo que hace posible la comparación de las características del proceso emprendedor de diferentes ámbitos geográficos y niveles de renta.

Los informes derivados del proyecto GEM se nutren de tres fuentes de información que se detallan en la figura 1.1. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos controles de calidad para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes sean comparables. La tercera son datos secundarios, especialmente de tipo económico y social.

Figura 1.1. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM



En Cataluña, la encuesta a la población adulta catalana, de entre 18 y 64 años, se llevó a cabo de acuerdo con las características de la siguiente ficha técnica:

Tabla 1.2. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta catalana

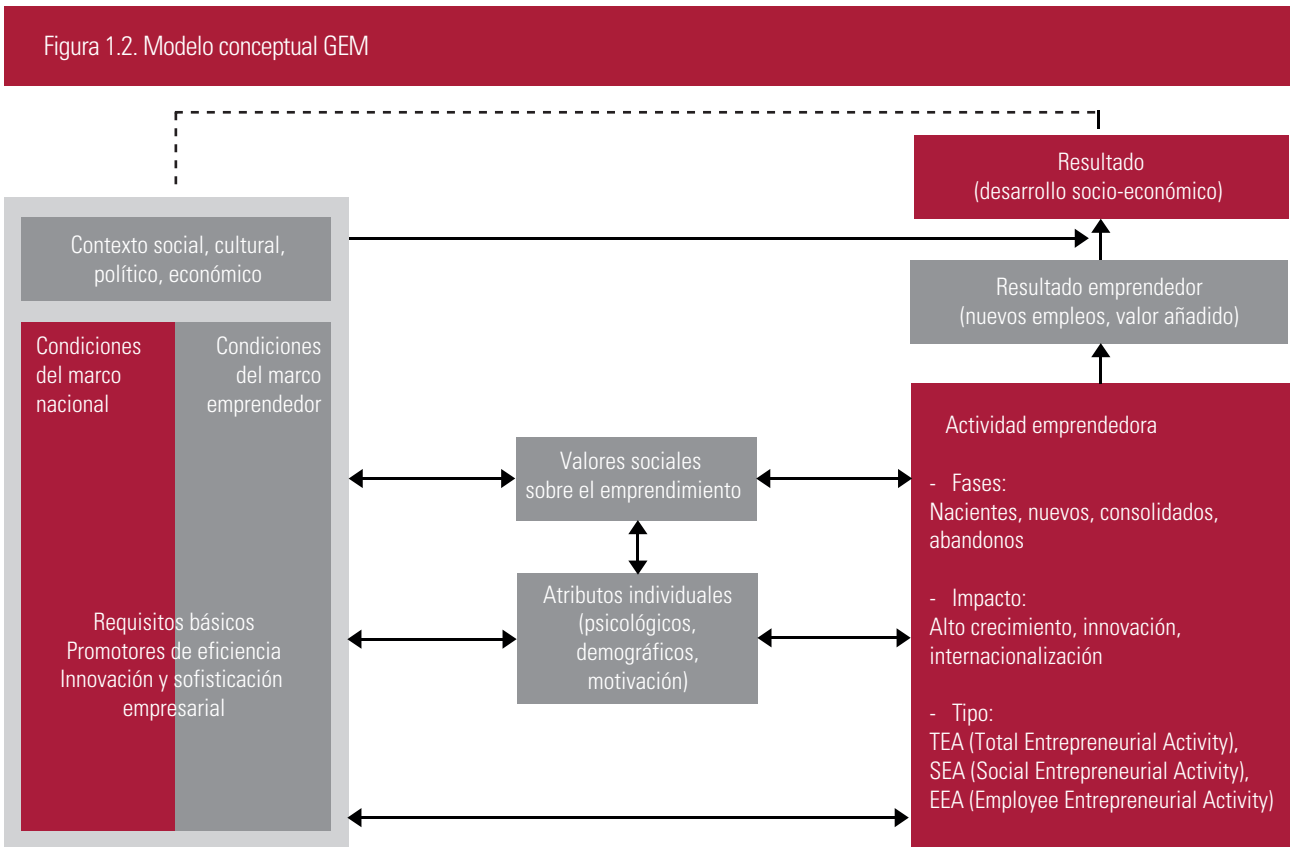
Universo:	Población residente en Cataluña de 18 a 64 años
Población objetivo:	4.756.706 individuos
Muestra:	2.000 individuos
Margen de confianza:	95,0%
Error muestral:	±2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza:	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Período realización de encuestas:	Junio-julio de 2018
Trabajo de campo, grabación y creación bases de datos:	Instituto Opinometre
Distribución de la muestra:	
Género:	Hombre: 1.005 y Mujer: 995
Ámbito:	Urbano: 1.799 y Rural: 201
Edad:	18-24: 201; 25-34: 371; 35-44: 537; 45-54: 480; 55-64: 411
Provincia:	Barcelona: 1.476; Girona: 200; Lleida: 113; Tarragona: 211

1.1.3 Esquema conceptual del proyecto GEM. Relación entre las principales variables

Una de las premisas esenciales del proyecto GEM es que la actividad emprendedora no es un acto aislado de un individuo independiente del contexto social, sino que está íntimamente entroncada con éste. En este sentido, se considera que la intensidad y características del emprendimiento es consecuencia de la interacción entre la percepción que el emprendedor tiene sobre las oportunidades que le ofrece el entorno y sobre las propias capacidades, habilidades y motivaciones para emprender, por un lado, y las condiciones del entorno en que ésta se desarrolla, por otro. Obviamente, el resultado de esta actividad empresarial será, a su vez, un importante condicionante del grado de desarrollo socioeconómico. El modelo conceptual en el que se basa el proyecto GEM puede verse en la figura 1.2.

En este esquema conceptual y de interrelaciones, el contexto social, cultural, político y económico del país ocupa un lugar central. La información relativa a cada país para cada uno de estos elementos proviene de las dos fuentes de información que se han descrito en el apartado anterior: fuentes secundarias y encuesta a los expertos (NES). Para estudiar el contexto del emprendimiento, esta encuesta se centra en doce ítems: políticas públicas: emprendimiento como prioridad y apoyo; políticas públicas: burocracia e impuestos; programas públicos; existencia y acceso a infraestructura física y de servicios; existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional; financiación para emprendedores; dinámica del mercado interno; barreras de acceso al mercado interno; transferencia de I+D; educación y formación emprendedora en la etapa escolar; educación y formación emprendedora en la etapa post escolar; y normas sociales y culturales.

El contexto cultural y socioeconómico del país, tanto en términos de crecimiento económico como de empleo, condiciona los resultados de la actividad emprendedora. Este contexto influye también en la valoración y percepción que la sociedad tiene de la función empresarial y en la valoración y percepción que los emprendedo-



Fuente: Niels Bosma, Donna Kelley and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report.*

res potenciales tienen sobre la existencia o no de oportunidades para emprender y sobre la propia valía (capacidad y motivación) para poner en marcha una nueva empresa. En consecuencia, el contexto socioeconómico y cultural del país en relación al emprendimiento será un factor clave para explicar, por una parte, la propensión a iniciar nuevas actividades empresariales y, por otra, para explicar los resultados de éstas, su calidad.

Tal como puede verse en la figura 1.2, se produce también un efecto de retroalimentación en relación a cada uno de estos elementos, es decir, el contexto socioeconómico y cultural influye en la propensión al emprendimiento de una sociedad y en los resultados que del mismo se derivan y, a su vez, aquélla y éstos influyen en el propio contexto.

Los indicadores básicos sobre percepción de la sociedad respecto de la función empresarial son, según metodología del GEM:

- a. La percepción que la sociedad tiene sobre el estatus social y económico que tienen los emprendedores con éxito.
- b. El grado en que la actividad empresarial es considerada por la sociedad una buena opción profesional y, finalmente,
- c. La atención y valoración que los medios de comunicación prestan a la actividad empresarial.

Por otra parte, las variables básicas relativas a las percepciones que los propios emprendedores potenciales tienen sobre el entorno y sobre sí mismos son, según GEM:

- a. El grado en que se perciben buenas oportunidades para emprender.
- b. La percepción respecto de uno mismo sobre si se dispone de las capacidades y habilidades necesarias para ser empresario.
- c. Intenciones y motivaciones para emprender.
- d. Miedo al fracaso

Puede verse en la figura 1.2 que la interacción de estos dos elementos (valoración social de la función empresarial, por un lado, y percepción de oportunidades, de las propias capacidades, motivación y otros atributos individuales, por otro) condiciona la intensidad de la actividad emprendedora y, tal como se explicita en la figura 1.3, su calidad y características.

Estos elementos (valores sociales, percepciones individuales, motivación, formación,...) condicionan y determinan en primera instancia, según el esquema conceptual del GEM, la intensidad con la que en una determinada sociedad se manifiesta la intención de emprender, la intención de iniciar una actividad empresarial. El porcentaje de población adulta que en un periodo determinado manifiesta la intención de crear una empresa en los próximos tres años servirá para medir el grado de emprendimiento potencial de esta sociedad. Una parte de estos emprendedores potenciales creará su propia empresa, será un nuevo empresario. En el esquema de la figura 1.3 se distingue entre emprendimiento naciente (hasta tres meses de actividad efectiva), nuevo (de 3 meses hasta 3,5 años) y consolidado (más de 3,5 años). Uno de los indicadores básicos del proyecto GEM es la TEA, que es igual al porcentaje de la población adulta que en un determinado periodo manifiesta ser empresario (propietario y directivo) de una empresa en fase inicial, naciente o nueva. Este indicador cuantifica para un determinado país el emprendimiento en fase inicial, es decir, cuantifica la intensidad emprendedora del país.

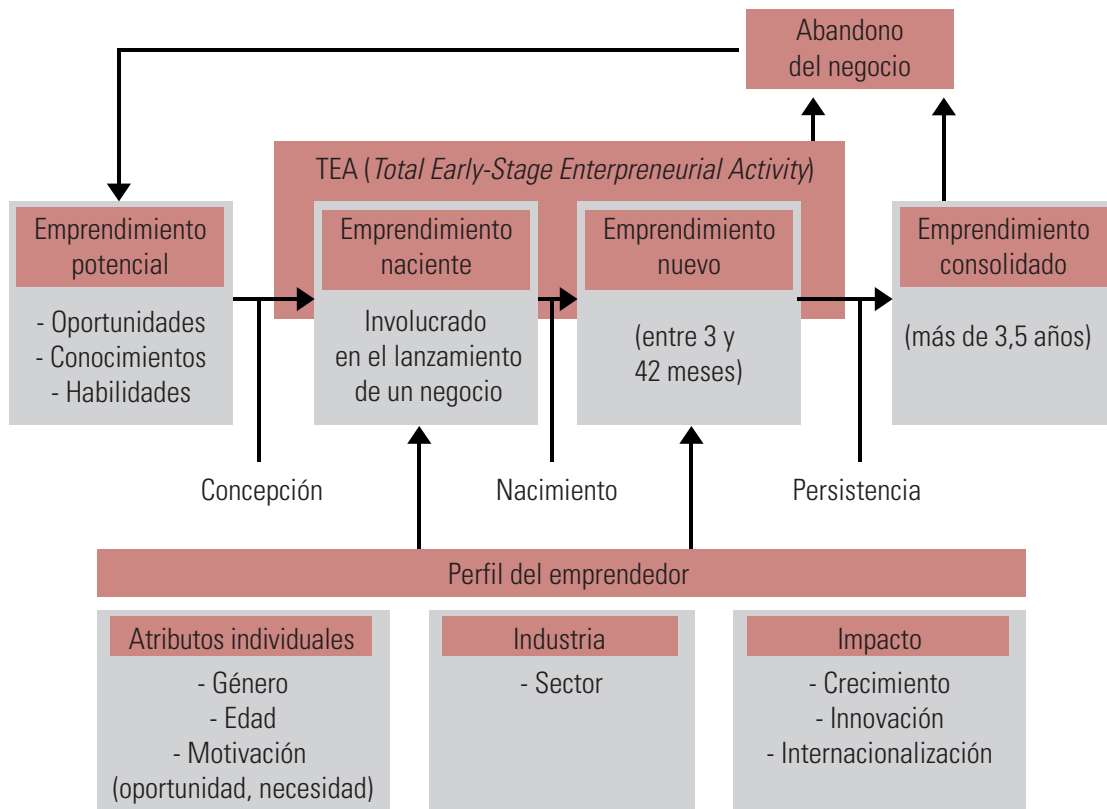
Un indicador de dinámica empresarial es la comparación entre el valor de la TEA de una sociedad (empresarios de empresas nacientes o nuevas) y el porcentaje de la población que manifiesta haber dejado de ser empresario (abandono de la actividad empresarial), bien sea porque ésta se ha traspasado o bien porque se ha desaparecido.

En los últimos años se incluye también dentro de la actividad emprendedora (figura 1.2.) la desarrollada dentro de las empresas por sus propios empleados no empresarios, lo que usualmente se califica como *intrapreneurship* (EEA en esta figura). Se trata también de un porcentaje de la población adulta y, en este caso, se refiere a aquellos que como empleados de una empresa y por cuenta de su empleador han intervenido de forma determinante en actividades empresariales como el lanzamiento de nuevos productos o la creación de nuevas unidades de negocio, subsidiarias o filiales.

El proyecto GEM, además de cuantificar la intensidad del emprendimiento (TEA), permite también valorar y cuantificar su calidad a través del estudio, por una parte, de la motivación para emprender, la formación del emprendedor y sus características demográficas (edad y género) y, por otra, de las características y aspiraciones de la empresa creada: sector de actividad, dimensión, objetivos de crecimiento, grado de innovación e internacionalización de la nueva empresa que miden, en suma, la calidad del emprendimiento (Figura 1.3).

En relación a las motivaciones para crear una empresa propia, se distingue entre la motivación “pull” (oportunidad) y la motivación “push” (necesidad). La primera, parte de la identificación de una oportunidad y de la percepción de que su explotación puede aportar ventajas a quien sea capaz de materializarla. Para la segunda concepción, la creación de una empresa propia viene determinada por la inexistencia de alternativas personales, es decir, por la dificultad de obtener un trabajo por cuenta ajena satisfactorio (Capelleras, Genescà y Vaillant, 2005). Según se ha demostrado en diversas investigaciones empíricas, la capacidad de crecimiento de una empresa y su probabilidad de supervivencia dependen en buena medida de dos variables clave incluidas en el proyecto GEM: del tipo de motivación que impulsó su creación (oportunidad o necesidad), por una parte, y, por otra, del capital humano y relacional de los nuevos empresarios.

Figura 1.3. Fases del proceso emprendedor y características del emprendedor en el proyecto GEM



Fuente: Niels Bosma, Donna Kelley and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019. Global Report.*

En el desarrollo de este Informe seguiremos el esquema conceptual presentado en este apartado (Figuras 1.2 y 1.3). Es precisamente la utilización de una misma base teórica y unos datos obtenidos siguiendo la misma metodología lo que hace posible comparar los resultados de nuestra investigación con los de otras CCAA y países.

El proyecto GEM Cataluña se ha llevado a cabo en el marco del Observatori de la Petita i Mitjana Empresa, una iniciativa conjunta entre el Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona y el Departament d'Empresa de la Universitat Autònoma de Barcelona, y su realización ha sido posible gracias al patrocinio del Àrea de Desenvolupament Econòmic Local de la Diputació de Barcelona y al Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.

El informe GEM Cataluña 2018-19 es el decimosexto de la serie y brinda al lector la oportunidad de conocer la actividad emprendedora catalana de forma rigurosa, contrastada y comparativa. Asimismo, esperamos que sirva de punto de partida para otros análisis y reflexiones de interés, tanto por parte de los encargados de formular las políticas y programas vinculados a la iniciativa emprendedora, como de todos aquellos a quienes interese investigar y profundizar en este ámbito.

1.2 Resumen ejecutivo

Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana

La intención de emprender y de crear una empresa dependen en buena parte de la valoración social del emprendimiento, así como de las percepciones de la persona sobre las oportunidades en el entorno y sobre sus propias aptitudes para emprender.

En cuanto a la valoración social del emprendimiento, el proyecto GEM considera tres factores: si emprender mejora el reconocimiento social y estatus económico, si es una opción profesional atractiva y si los medios de comunicación difunden noticias positivas sobre el emprendimiento.

Los resultados del proyecto GEM en Cataluña en el año 2018 muestran que el porcentaje de la población adulta que opina que emprender otorga estatus social y económico es del 47%, el mismo que el año anterior. En España este porcentaje es superior en tres puntos porcentuales (50%). Al igual que en los últimos años, se mantiene un diferencial considerable con los países de la UE de altos ingresos (69%). Esta baja valoración social de la función empresarial es un aspecto a mejorar en el futuro.

Sin embargo, cabe señalar que la percepción que la sociedad catalana tiene del hecho que iniciar un negocio es una buena opción profesional está a la par de la de los países más avanzados. Así, las respuestas afirmativas a esta pregunta en la encuesta a la población adulta de 2018 se sitúan en el 58%, un punto porcentual por encima del año anterior, y únicamente un punto por debajo de la media de los países de la UE de altos ingresos (59%). Además, la media catalana está cinco puntos porcentuales por encima de la media española (53%).

Otra variable perceptual a considerar es la opinión de la población sobre la difusión de noticias positivas sobre el emprendimiento en los medios de comunicación. En Cataluña el porcentaje de personas adultas que así lo considera en 2018 es del 55%, lo que significa un descenso de cinco puntos porcentuales respecto a 2017. A pesar de ello, este porcentaje está seis puntos por encima de la media española (49%), mientras que se sitúa tres puntos por debajo de la media de los países de la UE de altos ingresos (58%). Cabe señalar, no obstante, que este indicador en Cataluña ha pasado del 34% en 2010 al 55% en 2018, una mejora facilitada por la existencia de eventos que sobre el tema se celebran en Barcelona y Cataluña.

Por lo que se refiere a las percepciones y aptitudes emprendedoras, el proyecto GEM considera si se perciben buenas oportunidades en el entorno, si se considera que se dispone de las aptitudes para emprender (auto-eficacia), si se percibe un posible miedo al fracaso y si existe un conocimiento previo de otros emprendedores (modelos de referencia).

Los resultados muestran que el porcentaje de catalanes de 18 a 64 años que en 2018 percibe buenas oportunidades para emprender en el entorno es del 32,2%, lo que supone una disminución de algo más de 5 puntos porcentuales respecto del 2017, con lo que se frena la tendencia creciente en esta variable desde el año 2012. Esta misma tendencia se da en España, aunque en el último ejercicio la media española (29,1%) está tres puntos porcentuales por debajo de la media catalana. En comparación con la media de los países de altos ingresos de la UE (45,8%), se aprecia un diferencial considerable, que se había ido reduciendo desde 2012 hasta 2017 pero que se amplía un poco en 2018.

En cuanto a las habilidades para emprender, los resultados en 2018 indican que un 54% de la población adulta catalana declara que las posee, lo que supone un aumento remarcable de siete puntos porcentuales con respecto al 2017. La media española es inferior en seis puntos a la de Cataluña, situándose en el 48%, con un incremento de tres puntos en relación al año anterior. La media en los países de la UE de altos ingresos está en el 45%, por lo que es inferior en nueve puntos a la media catalana. Esta percepción relativamente elevada de auto-eficacia puede facilitar que haya más emprendedores potenciales y que den el paso para crear una empresa propia, si bien puede afectar su viabilidad a largo plazo si es fruto de un exceso de optimismo.

Por otra parte, en el año 2018 hay un 40% de la población adulta catalana que manifiesta que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender. Este porcentaje es muy similar al de los últimos tres años, lo cual mantiene a Cataluña tres puntos porcentuales por debajo de la media española y de la media de la UE de altos ingresos (43%). De hecho, en Cataluña hay una tendencia a la disminución paulatina de la percepción de miedo al fracaso desde 2011 hasta la actualidad.

Respecto a los modelos de referencia, los resultados en Cataluña indican que un 34% de los encuestados en 2018 declara tener conocimiento de otros emprendedores. Este porcentaje es el mismo que se alcanza en España y en los estados de la UE de altos ingresos. De hecho, en los últimos años se observa una convergencia en estos valores en Cataluña, España y la UE, mientras que en el conjunto de países de altos ingresos a nivel mundial la existencia de modelos de referencia está unos tres puntos porcentuales por encima. En términos generales, se puede afirmar que los resultados de este indicador en el caso de Cataluña son positivos.

La interacción de los factores descritos hasta aquí (principalmente la valoración social de la actividad emprendedora y la percepción de oportunidades y aptitudes personales) determina en buena medida la intención de emprender. Esta variable de emprendimiento potencial considera el porcentaje de la población que en un determinado período manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años. En Cataluña este porcentaje alcanza el 7,5% en 2018. En la demarcación de Barcelona es del 7,1%. En ambos casos, hay un incremento respecto al año anterior (0,9 puntos porcentuales en Barcelona y 0,8 puntos en Cataluña). La media española está en un nivel ligeramente inferior, situándose en el 6,8%, el mismo porcentaje que en 2017. De hecho, los perfiles de Barcelona, Cataluña y España son hasta cierto punto similares a lo largo del tiempo. En este sentido, desde 2012 hasta 2016 se produjo un descenso continuado en este porcentaje, pero en los dos últimos años se observa una tendencia estable en España e incluso creciente en Cataluña. No obstante, la intención de emprender en los países de la UE y, sobre todo, en el total de países de altos ingresos alcanza unos niveles claramente más altos: 13,9% y 20,4%, respectivamente. Por lo tanto, esta variable tiene un claro margen de mejora de cara al futuro.

A modo de síntesis, cabe destacar que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional y que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial, con valores superiores a la media

española y similares a las medias de los países de la UE y del resto de países del mundo de altos ingresos. Ahora bien, la media catalana queda por debajo de la de la UE y países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Este es uno de los aspectos donde habría que centrar la atención para lograr unos niveles homologables a los de los países de altos ingresos. El segundo aspecto a mejorar es la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa. A pesar de la recuperación sostenida en este indicador en los últimos años, su nivel queda todavía bastante por debajo de los países más avanzados. Estas dos cuestiones pueden explicar la diferencia en la intención de emprender que también existe con respecto a estos países.

Finalmente, al comparar los resultados relativos a las percepciones, valores y aptitudes de la población adulta en Barcelona con los del resto de Cataluña, se observa que los perfiles son muy parecidos. Las principales diferencias hacen referencia a la presencia de historias de éxito empresarial en los medios de comunicación y a la percepción de auto-eficacia para emprender. En ambos indicadores la media del resto de Cataluña está ligeramente por encima de la alcanzada en la demarcación de Barcelona.

Actividad y dinámica emprendedora

La materialización de la intención de emprender se mide en el proyecto GEM con la tasa de actividad emprendedora (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*), que es el porcentaje de personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que está poniendo en marcha una empresa durante el último año pero que no ha pagado salarios por más de tres meses (emprendedores nacientes) o que posee un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses (emprendedores nuevos).

El índice TEA revela que en 2018 el 8,13% de la población adulta catalana de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Por demarcaciones, la TEA de Barcelona es de 8,63%, Lleida de 8,00%, Girona de 6,58% y Tarragona de 6,20%.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 0,1 puntos respecto a la de 2017, aumento remarcable en un contexto europeo de ligero descenso (-0,26 pp) y que es fruto del aumento de los emprendedores nacientes (+0,95 pp) y de la disminución de los nuevos (-0,85 pp). Los emprendedores nacientes, desde el valor mínimo de la década en 2016 (2,3%), se han ido recuperando durante estos dos últimos años (3,3% en 2017 y 4,2% en 2018), acercándose a los valores de Europa (4,9%) y con un valor muy superior a España (2,7%). Los nuevos (3,9%), a pesar de su descenso, siguen siendo superiores a España (3,8%) y Europa (3,2%). El resultado es que la TEA catalana es 1,74 puntos superior a la española (6,39%) y 0,13 pp superior a la europea (8,00%).

La TEA de Barcelona, 8,63%, es la mayor de los últimos doce años. Tenemos que remontarnos a 2006 para encontrar un valor superior (8,91%). Ya en 2017 tuvo un considerable aumento (+1,45 pp), que ha consolidado en 2018 (+0,18 pp). La TEA de Barcelona es la mayor de Cataluña y superior a la de España y Europa.

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 6,59% de la población adulta de Cataluña, valor superior a España (6,05%).

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,67%) ha sido inferior a 2017 (1,89%), a España (1,74%), a Europa (2,95%) y a países GEM de altos ingresos (3,77%). Si se desglosa el tipo de abandono de la actividad, la venta o traspaso es 0,54%, y el cierre 1,14%.

Además de los indicadores anteriores basados en iniciativas emprendedoras independientes, GEM también calcula el intraemprendimiento (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), es decir, la actividad emprendedora que llevan a cabo algunos empleados en el interior de organizaciones existentes cuando han participado acti-

vamente en los últimos tres años liderando el desarrollo de nuevos productos/servicios, y/o creando nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs*, *spin-outs*, *start ups*). La EEA en Cataluña ha sido de 1,7%, con una disminución de cuatro décimas respecto a 2017 y es un tercio de la europea (5,2%).

Precisamente si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa, se detecta un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es similar (0,13pp mayor la catalana, 8,13% vs 8,00%), la media de Europa casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (13,94% vs 7,46%), es superior en nacientes (4,88% vs 4,22%), inferior en nuevos (3,23% vs 3,92%), similar en consolidados (6,81% vs 6,59%), casi la duplica en abandonos (2,95% vs 1,67%) y triplica en intraemprendedores (5,2% vs 1,7%). Valores que reflejan comportamientos y estructuras empresariales diferentes.

Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña

La idea central de este apartado es que la motivación que ha determinado la decisión de iniciar un nuevo proyecto empresarial y el nivel de formación del emprendedor son los principales factores determinantes de las características del proyecto empresarial, de su éxito y de su calidad. Es por ello que en el mismo estudiamos la motivación y formación del emprendedor, por una parte, y los indicadores de calidad de la empresa creada, por otra.

En el último año, el porcentaje de población adulta catalana identificada como emprendedor en fase inicial (TEA) fue del 8,1% con el siguiente desglose motivacional: un 4,3% motivado por oportunidad, un 1,4% por necesidad, un 2% por una combinación de ambas y un 0,4% por otros motivos. En Barcelona la motivación por oportunidad es un 4,3% y por necesidad un 1,5%. En ambos casos la motivación por oportunidad, a pesar de disminuir ligeramente respecto de 2017, mantiene los elevados niveles alcanzados: en 2018 los valores de Cataluña y Barcelona son 1,5 puntos porcentuales superiores a los de España y superan ya en este aspecto los niveles de los países europeos de altos ingresos. En lo que respecta a la motivación por necesidad, su descenso ha sido más acusado: su nivel es muy inferior al de España y en este último año también algo inferior al de los países de altos ingresos. Nuestro criterio es que, en este caso, además de consolidarse la tendencia a la disminución respecto de los años de crisis, ésta se ha amplificado por razones de tipo muestral.

Los dos indicadores de motivación hasta aquí analizados se resumen en la ratio emprendimiento por oportunidad sobre emprendimiento por necesidad. En los últimos ejercicios se consolida un importante aumento del peso de la motivación por oportunidad, que se mantiene por encima de España y a niveles homologables o ligeramente superiores a los de los países de altos ingresos, lo cual debería redundar en una mejora de la calidad del emprendimiento. En los años de crisis disminuyó fuertemente la creación de empresas por oportunidad y aumentó en términos absolutos y aún más en términos relativos la creación de empresas por necesidad, debido a las dificultades para acceder a un empleo. Este ciclo fue claramente más acusado en Cataluña y España que en los países de altos ingresos. En los cuatro últimos ejercicios este patrón cambia de signo observándose un claro aumento en términos relativos del emprendimiento por oportunidad, alcanzándose en relación a esta variable niveles claramente superiores a España y parecidos o ligeramente superiores a los de los países de altos ingresos.

Para estudiar el nivel de formación de los emprendedores en fase inicial (TEA) nos basaremos en este resumen en un único indicador de síntesis: el porcentaje de emprendedores en fase inicial que tienen estudios post secundarios, es decir, formación profesional de segundo grado, Grado universitario o Postgrado (Máster). En 2018, tanto en Cataluña como en España, se corrige la tendencia a la baja observada en este indicador desde 2015 que, según apuntamos en el informe anterior podía deberse a sesgos o distorsiones muestrales. Con ello, este indicador alcanza en Cataluña valores superiores a los de España y demás países de altos ingresos lo cual, de acuerdo con nuestros planteamientos iniciales debería reflejarse en un aumento de calidad de las empresas nuevas, de las empresas de reciente creación.

Hasta aquí se ha analizado el perfil motivacional de los emprendedores y su nivel de formación. A continuación, estudiaremos las características de las empresas que éstos han creado. Nuestra hipótesis es que el tipo de motivación y el nivel de formación determinan, en parte, la calidad del emprendimiento. A partir de aquí analizaremos algunas características de las empresas recién creadas que constituyen indicadores de su calidad. En lo que respecta al sector de actividad, en 2018 pasan a ocupar el primer lugar con un 41% los nuevos proyectos empresariales en el sector de servicios orientados a las empresas. Por el contrario, los servicios al consumo pasan en las empresas de reciente creación (TEA) del 51% al 34%. Las actividades transformadoras (como la industria manufacturera) alcanzan en las nuevas empresas un notorio 24%. Parece que la coyuntura económica actual y los esfuerzos de promoción que por distintas vías y orígenes se están haciendo se reflejan en los resultados. En 2018 se refuerza claramente la tendencia iniciada en 2016 de intensificar la creación de empresas en sectores que exigen mayor inversión y compromiso que, en general, tienen mejores perspectivas de crecimiento, productividad e innovación.

La segunda variable estudiada para caracterizar las nuevas empresas creadas es su tamaño inicial en términos de número de trabajadores. Esta variable se considera un buen indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores, condiciona su supervivencia y consolidación. En relación al tamaño de los nuevos negocios, el proyecto GEM da información sobre el número de trabajadores en el momento de la entrevista. En 2018 se refuerza la tendencia al aumento de la dimensión actual de las nuevas empresas catalanas que se manifiesta desde 2014. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 59% al 40% y las de 1 a 5 trabajadores de 34% al 44%. Las de 6 a 19 trabajadores alcanzan el 11% y las de 20 o más el 5%. El tamaño inicial de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio, no obstante, la línea de tendencia que se dibuja en los últimos años es claramente positiva.

Además de la dimensión actual o real de las empresas de nueva creación, el proyecto GEM incluye también algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años. Los aumentos que se han producido en esta variable en los dos últimos ejercicios llevan su valor al máximo de la serie: 6,12 trabajadores de promedio por empresa. En 2018 mejoran notoriamente las expectativas: las empresas sin empleados disminuyen trece puntos y aumentan todas las demás categorías, en especial las que esperan tener entre 6 y 19 trabajadores dentro de cinco años. Esta mejora de expectativas es coherente con el cambio de ciclo económico.

A continuación, vamos a contextualizar el análisis de la variable dimensión empresarial (actual y esperada) comparando los datos de Cataluña con los de España y resto de países de altos ingresos para algunos indicadores clave de los que se dispone de información. Efectuamos en primer lugar la comparación relativa a la variable proporción de empresas de reciente creación (TEA) que, bien sea actualmente bien sea dentro de cinco años, esperan tener algún trabajador. En 2018 este indicador ha aumentado casi 15 puntos porcentuales en Cataluña con lo que se alcanza el nivel de los países de altos ingresos.

El segundo indicador se refiere a la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores. Aquí, de nuevo, el crecimiento que se produce en 2018 es excepcional. La conclusión a la que llegamos es similar al caso anterior: en 2018 este indicador ha mejorado en Cataluña seis puntos, quedando más de 8 puntos por encima de España y a seis puntos por debajo de los países de altos ingresos.

En lo que respecta a la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores se observa también una importante mejora en 2018 (+2 puntos), pero su nivel queda también aún por debajo de los otros países de altos ingresos: 6% en Cataluña, versus 11% para los países de altos ingresos y 15% para USA. Finalmente, en lo que respecta a las perspectivas de crecimiento, la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50%, aumenta en Cataluña en 2018 casi 4 puntos y queda cuatro puntos por

encima de España, siete puntos por debajo del resto de países de altos ingresos y 16 puntos por debajo de EEUU. En síntesis, a pesar de la mejora que se observa en los dos últimos años seguimos constatando una significativa distancia en dimensión y expectativas de crecimiento respecto de los países de altos ingresos. El camino para seguir mejorando estos indicadores de calidad empresarial es, a nuestro juicio, la mejora en formación y motivación de los emprendedores y la de las condiciones del entorno en que nacen y se desarrollan estas nuevas empresas.

En 2018 se observa también una notable mejora del indicador del grado de novedad de los productos y servicios ofertados por las nuevas empresas: aumento de siete puntos porcentuales de las respuestas “completamente innovadores” y “algo innovadores”. Ello determina que los indicadores de innovación de productos de las empresas nuevas de Cataluña queden muy por encima de España y solamente dos puntos por debajo de los países de altos ingresos. La tendencia en los últimos años del indicador de novedad de productos es en los países de altos ingresos ligeramente creciente y muy estable. En Cataluña también se observa desde el 2010 una tendencia al aumento, pero sus valores tienen debido al tamaño de la muestra una mayor variabilidad.

En relación al “uso de tecnologías de cinco años o menos de antigüedad”, en 2018 se mantiene el alto nivel alcanzado en 2017. Ello determina que se haya pasado de un diferencial con respecto a los países de altos ingresos de casi 15 puntos porcentuales en los primeros años de la serie a los seis puntos actuales.

En 2018 aumenta seis puntos (pasa del 40% al 46%) la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado. Ello determina que los indicadores catalanes relativos a esta variable sean cuatro puntos superiores a España y un punto por debajo de los demás países de altos ingresos.

La orientación internacional de los nuevos negocios es también una característica inherente a la calidad del emprendimiento. En el proyecto GEM se mide la orientación internacional de los emprendedores a través del porcentaje de ventas de su empresa a clientes extranjeros. En los dos últimos años, el porcentaje de empresas nuevas que exportan ha aumentado diez puntos. En 2018 la intensidad exportadora media (porcentaje medio de ventas realizadas a clientes extranjeros) de Cataluña alcanza el 11%, tres puntos más que en España, pero aun diez puntos por debajo de los países de altos ingresos.

Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

A fin de caracterizar con más detalle a las personas involucradas en las diferentes etapas del proceso emprendedor, se analiza su perfil en cuanto a su edad, género, nivel de renta y situación laboral previa.

Los resultados del proyecto GEM en Cataluña indican que la edad media de los emprendedores en 2018 es similar a la de los años anteriores. En concreto, la edad promedio de los potenciales se sitúa en los 38 años y la de los que están en fase inicial (TEA) en los 41 años. Las mayores diferencias, al igual que en anteriores ejercicios, se aprecian cuando se comparan estos datos con la media de los consolidados, que en 2018 es de 49 años y con la de los que abandonan, que tienen 48 años. Estas diferencias de edad son esperables, dado que los emprendedores consolidados y los que abandonan son los que más tiempo llevan involucrados en su proyecto empresarial.

Por franjas de edad se corrobora que los individuos jóvenes están más concentrados en las fases iniciales del proceso emprendedor, mientras que las personas de más edad se encuentran en fases más avanzadas. Así, en la franja de 18-24 años predominan los potenciales, en la de 25-34 destacan los nacientes, en la de 35-44 hay proporcionalmente más nuevos, en la de 45-54 sobresalen los consolidados y, finalmente, en la de 55-64 predomina el porcentaje de consolidados y de abandonos.

Si analizamos la propensión a emprender por segmentos de edad, se aprecia que el grupo de 25-34 años tiene una TEA superior (11%), seguido del grupo de 45-54 (10%) y del de 35-44 años (9%). Con una TEA inferior están los grupos de 55-64 (5%) y 18-24 años (3%). El patrón que se mantiene desde 2015 es que los tramos intermedios (25-34, 35-44 y 45-54 años) alcanzan una TEA superior a los grupos de menor y mayor edad (18-24 y 55-64 años).

Al clasificar a los emprendedores catalanes en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años), se puede observar que la TEA de los emprendedores jóvenes y de los maduros es similar, 8,0% y 8,2%, respectivamente. Después de que en el período 2014-2016 la TEA de los jóvenes catalanes estuviera claramente por encima de la de los maduros, los dos últimos años ambas tasas se han igualado y, de hecho, en 2018 la del grupo de 35-64 supera en dos décimas a la del grupo de 18-34. Estas tasas de emprendimiento están por encima de los niveles alcanzados en España en ambos grupos: la TEA española de los maduros es del 6,6% y la de los jóvenes está en el 6,0%. En comparación con la UE y países de altos ingresos, aún hay margen de mejora en la TEA de los jóvenes ya que las medias respectivas de aquellos grupos de países son del 11,8% y 10,4% en 2018. En Barcelona el nivel alcanzado es similar a la que existe en Cataluña (7,8% frente a 8,0%).

Los resultados del proyecto GEM atendiendo a la distribución por género indican que en 2018 el porcentaje de hombres emprendedores es mayor que el de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso, excepto en el caso de los nacientes. En dicho grupo las mujeres son el 53% frente al 47% de los hombres. En cambio, hay porcentajes claramente superiores de hombres en los que están en fase potencial (55% frente a 45%) y nueva (59% frente a 41%).

Respecto al índice TEA por género, los resultados en Cataluña muestran que el diferencial entre hombres y mujeres se reduce en 2018 y está únicamente en nueve décimas: la TEA de los hombres es un 8,6% y la de las mujeres es un 7,7%. Esta diferencia ha disminuido con respecto al año 2017 ya que entonces estaba en 1,8 puntos porcentuales (TEA masculina del 8,9% y femenina del 7,1%). También es importante indicar que la TEA femenina continúa con una tendencia creciente desde 2013. En España la diferencia en la TEA de mujeres y hombres es casi igual, dado que la primera está en el 6,0% y la segunda en el 6,8%.

Los resultados positivos en relación al emprendimiento femenino en Cataluña también se aprecian cuando se comparan con los de los países más avanzados. Así, en 2018 la TEA femenina catalana es del 7,7%, sólo tres décimas por debajo de los países de altos ingresos (8,0%). Además, cabe señalar que la TEA femenina en Barcelona (7,9%) es incluso superior a la catalana y casi idéntica a la de los citados países. En cambio, la TEA femenina en España en 2018 está a un nivel inferior (6,0%), si bien aumenta cuatro décimas con respecto a 2017.

En cuanto al nivel de renta de los emprendedores, en 2018 hay un elevado crecimiento del índice TEA de los que están en el tercio superior (más de 30.000€) con respecto al año anterior, dado que pasa del 12,8% al 22,0%. La TEA desciende en 1,9 puntos porcentuales en el tercio medio (20.000-30.000€) (del 7,5% al 5,6%) y de 4,4 puntos en el inferior (0-20.000€) (del 7,1% al 2,7%).

Con un mayor nivel de desagregación de los tramos de renta y considerando los distintos colectivos emprendedores, los resultados muestran que el tramo de renta predominante entre los emprendedores potenciales, los consolidados y los abandonos es el que va de 20.001 a 30.000€ (23%, 22% y 24%, respectivamente). Los niveles de renta más altos sobresalen en los nacientes, con una mayor presencia de aquellos que tienen entre 40.001 y 60.000€ (26% del total), y sobre todo en los emprendedores nuevos, en los que pesa más el tramo de 60.001 a 100.000€ (32% del total).

Finalmente, respecto a la situación laboral previa a la involucración en actividades emprendedoras, la TEA de los que anteriormente eran empleados a tiempo completo o parcial se sitúa en 2018 en el 10,3%, medio punto porcentual menos que el año anterior. También hay un descenso de 0,5 puntos de la TEA de los previamente

desempleados, con lo que este índice se queda en el 2,2%. La TEA de este grupo ha ido descendiendo los últimos años y, a pesar de un incremento en 2018, está a un nivel mucho más bajo que durante la crisis (el máximo se alcanzó en 2013 con un 6,3%).

Entorno emprendedor

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (56,7 puntos) ha mejorado respecto a la de 2017 (53,3 puntos), situándose por encima de la europea (55,7).

Las cinco condiciones del entorno con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son: existencia y acceso a infraestructura física y de servicios (6,51); normas sociales y culturales (5,64); programas públicos (5,47); educación y formación emprendedora en la etapa postescolar (5,25); y existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional (5,21). Mientras que las que han recibido una puntuación menor son: políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (3,81); dinámica del mercado interno (3,86) y la transferencia de I+D (4,02). La educación y formación emprendedora en la etapa escolar (4,19) es la variable que más ha mejorado este año (+0,83 puntos), lo que le ha permitido dejar el último lugar que ocupaba en 2017 (3,36) y situarse 0,90 puntos por encima de la media europea. Los factores en que Cataluña es superior a todo el resto (España, Europa y países GEM de altos ingresos) son: normas sociales y culturales, acceso a infraestructura comercial y profesional y educación y formación emprendedora en la etapa escolar.

En la encuesta a los expertos también hay una serie de preguntas abiertas en las que cada uno de ellos puede mencionar hasta 3 temas que considere que pueden ser obstáculos a la actividad emprendedora, apoyos a la misma y, por último, las recomendaciones para la mejora del contexto para emprender en Cataluña.

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2018 (Gráfico 6.3) coinciden con los de los últimos años: apoyo financiero (56%), políticas públicas (41%) y capacidad emprendedora (32%).

De nuevo los programas públicos (Gráfico 6.4) han sido el factor de apoyo con una valoración superior (68%), que se ha disparado respecto a 2017 (38%) y que es muy superior a la de España (37%) y Europa (30%). Le siguen: apoyo financiero (38%); clima económico (24%); capacidad emprendedora (24%) e internacionalización de I+D (24%).

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, las cuatro principales son las mismas que los últimos años: programas de instituciones públicas (50%), apoyo financiero (44%), políticas públicas (41%), y educación y formación (41%). Coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (58%), educación y formación (44%), apoyo financiero (28%) y programas públicos (22%). Así como con las tres primeras de España: políticas públicas (61%), apoyo financiero (54%) y educación y formación (46%).

En las preguntas abiertas, al igual que el pasado año, el principal factor impulsor de la actividad emprendedora citado por los expertos es la consolidación de un potente ecosistema emprendedor en torno a Barcelona, que posibilita la creación de *startups*, la atracción de talento y de centros tecnológicos y de innovación de grandes multinacionales. El ecosistema emprendedor de Barcelona está viviendo uno de sus mejores momentos, superando en 2018 las previsiones y consolidándose como uno de los mejores *hubs* tecnológicos a nivel europeo. El informe *Startup Ecosystem Overview 2019* de Mobile World Capital señala que Barcelona es el sexto hub tecnológico europeo por número de empresas (1197) y el quinto en capital invertido (871 millones de euros). El informe de Atomico, *The State of European Tech Report 2018*, sitúa a Barcelona como tercera opción entre las ciudades escogidas por los emprendedores internacionales para crear su *startup* y en cuarta posición a nivel de inversión. Por otra parte, Barcelona es la cuarta ciudad del mundo preferida para emigrar a

trabajar, en atractivo para el talento (después de Londres, Nueva York y empatada con Berlín), según el estudio *Decoding Global Talent 2018* realizado por Boston Consulting Group y The Network. Resultado que está en consonancia con que en un corto periodo de tiempo Barcelona ha atraído más de 25 centros tecnológicos y filiales de grandes multinacionales, entre las que destacan: CCC-Facebook, Amazon, Zurich, Lidl, Nestlé Global Digital Hub, Nestlé Global IT, Purina Studios, Roche, Allianz, Asics, Siemens, Microsoft, ThoughtWorks, Zepto-lab, AXA, Deloitte, N26, Cisco, Moodle, IGG, Satellogic, GFT, Dynatrace, MediaMarkt o el Payment Innovation Hub fruto de la alianza entre Visa, Global Payments, Samsung, Arval y CaixaBank.

Se remarca el impacto, a nivel de internacionalización y de aportación de valor al ecosistema de startups, del Mobile World Congress desde 2006 y la creación del 4YFN en 2014 (que ha llegado a los 23.000 visitantes en 2019, con dos tercios de las startups participantes extranjeras), así como de la creación de la asociación *Barcelona Tech City* (2013) y la puesta en marcha del edificio *Pier 01* (2016) en Palau de Mar.

Los factores principales del atractivo de Barcelona como hub de startups tecnológicas y de centros clave de empresas multinacionales son disponibilidad de talento (ingenieros de muy alta calidad, a un coste bajo y con una rotación menor que en otros ecosistemas); y calidad de vida, en especial el clima mediterráneo y la playa. Así como una red de comunicaciones que enlaza con las principales capitales europeas.

Con la perspectiva del tiempo, se reconoce la relevancia e impacto que ha supuesto el proyecto 22@ y se señala la necesidad de replicarlo ajustándolo a las necesidades actuales, de definir entre instituciones públicas y privadas un proyecto conjunto de ciudad para los próximos años, que, entre otros efectos, incremente la disponibilidad de espacio de calidad para las nuevas empresas tecnológicas y los centros de innovación de grandes empresas, que es uno de los cuellos de botella del ecosistema de Barcelona. Y, en paralelo, la disponibilidad de vivienda de alquiler.

A pesar de que el ecosistema emprendedor de Barcelona vive un gran momento y es muy atractivo, acabaremos igual que en los últimos años, remarcando la necesidad de seguir potenciando la calidad de las iniciativas emprendedoras y el tamaño de las empresas, claves para la regeneración del tejido empresarial y mejora de la productividad. Respecto a la calidad, es fundamental que el emprendedor esté capacitado y que la motivación sea por oportunidad. En la mejora de la productividad tiene un papel relevante el tamaño y el sector, por lo que uno de los objetivos de las políticas y programas públicos debería ser el crecimiento de las empresas (por ejemplo, financiación de la llamada serie B, capital riesgo local para rondas entre 5 y 15 millones; atracción de talento y mejora de la fiscalidad), especialmente de sectores de alto componente estratégico y que tengan un efecto tractor para otros (biotecnología, energías limpias, *retail*, *media*, turismo, *fintech*, deportes, *smart cities*, *IoT*, movilidad urbana o subsectores de la tecnología digital como salud o *blockchain*).

Por otro lado, fomentar la innovación abierta y el emprendimiento corporativo como mecanismo de crecimiento orgánico y rejuvenecimiento de las empresas industriales catalanas, así como la atracción de centros tecnológicos y de innovación de grandes compañías multinacionales que generen sinergias en el ecosistema emprendedor con la incorporación de talento internacional.

Y, por último, recordar que una de nuestras ventajas competitivas, aparte de la calidad de vida, es disponer de talento cualificado a un precio competitivo. Recurso limitado, por lo que es necesario promover la formación de dicho talento, en especial de aquellos perfiles más demandados.

1.3 Cuadro de mando integral

Tabla 1.3. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2018

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2017	2018	Variación pp
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	34,3%	34,2%	-0,1
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	37,5%	32,2%	-5,2
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	47,2%	53,6%	6,3
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	39,9%	39,6%	-0,3
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	72,9%	71,7%	-1,1
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,7%	7,5%	0,8
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,9%	1,7%	-0,2
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,6%	4,1%	0,5
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3,5 años	2017	2018	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	8,0%	8,1%	0,1
TEA Emprendedores nacientes	3,3%	4,2%	1,0
TEA Emprendedores nuevos	4,8%	3,9%	-0,9
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,1%	7,7%	0,6
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	8,9%	8,6%	-0,4
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2017	2018	Variación
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	58,7%	56,5%	-2,2
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,4%	18,1%	-7,3
TEA por otro motivo (mixto y otros motivos)	16,0%	25,4%	9,5
TEA del sector extractivo o primario	1,9%	1,2%	-0,6
TEA del sector transformador	17,6%	23,5%	5,9
TEA del sector de servicios a empresas	29,2%	40,9%	11,8
TEA del sector orientado al consumo	51,3%	34,3%	-17,0
TEA sin empleados	58,5%	40,1%	-18,5
TEA de 1-5 empleados	34,1%	44,5%	10,3
TEA de 6-19 empleados	5,5%	10,9%	5,4
TEA de 20 y más empleados	1,8%	4,6%	2,8
TEA iniciativas completamente o algo innovadoras en producto o servicio	31,9%	46,6%	14,7
TEA iniciativas sin o poca competencia en su principal mercado	40,0%	45,6%	5,7
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de 5 años en el mercado	32,6%	32,3%	-0,3
TEA iniciativas que exportan más del 25%	11,1%	13,1%	2,0
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	14,9%	21,1%	6,1
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2017	2018	Variación
EEA	2,2%	1,7%	-0,4
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2017	2018	Variación
Financiación para emprendedores	4,2	4,1	0,0
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,9	4,1	0,3
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3,5	3,8	0,3
Programas gubernamentales	5,4	5,5	0,0
Educación y formación emprendedora etapa escolar	3,4	4,2	0,8
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	4,5	5,3	0,8
Transferencia de I + D	4,1	4,0	0,0
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,5	5,2	-0,3
Dinámica del mercado interno	3,9	3,9	0,0
Barreras de acceso al mercado interno	3,9	4,4	0,5
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,2	6,5	0,3
Normas sociales y culturales	5,0	5,6	0,7

Tabla 1.4 Cuadro de Mando Integral GEM España 2018

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2017	2018	Variación pp
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	33,0%	33,4%	0,4
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	31,9%	29,1%	-2,8
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	44,8%	48,5%	3,7
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	43,6%	43,1%	-0,5
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	71,4%	71,5%	0,1
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,8%	6,8%	0,0
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,3%	1,2%	-0,1
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,2%	3,8%	0,7
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3,5 años	2017	2018	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	6,2%	6,4%	0,2
TEA Emprendedores nacientes	2,8%	2,7%	-0,1
TEA Emprendedores nuevos	3,5%	3,8%	0,2
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,6%	6,0%	0,4
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,8%	6,8%	0,0
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2017	2018	Variación
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	49,7%	58,7%	9,0
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	33,5%	25,4%	-8,1
TEA por otro motivo (mixto y otros motivos)	16,7%	16,0%	-0,7
TEA del sector extractivo o primario	3,5%	1,9%	-1,6
TEA del sector transformador	17,3%	17,6%	0,3
TEA del sector de servicios a empresas	27,0%	29,2%	2,2
TEA del sector orientado al consumo	52,2%	51,3%	-0,9
TEA sin empleados	59,2%	51,1%	-8,1
TEA de 1-5 empleados	34,6%	40,0%	5,4
TEA de 6-19 empleados	3,5%	6,6%	3,1
TEA de 20 y más empleados	2,7%	2,3%	-0,4
TEA iniciativas completamente o algo innovadoras en producto o servicio	34,1%	35,1%	1,0
TEA iniciativas sin o poca competencia en su principal mercado	45,9%	42,0%	-3,8
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de 5 años en el mercado	31,8%	29,6%	-2,2
TEA iniciativas que exportan más del 25%	8,8%	9,3%	0,5
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	11,6%	13,4%	1,8
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2017	2018	Variación
EEA	1,4%	1,7%	0,4
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2017	2018	Variación
Financiación para emprendedores	4,1	4,5	0,3
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,7	4,7	1,0
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,9	4,0	1,0
Programas gubernamentales	4,9	5,6	0,7
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,9	3,5	0,6
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	4,7	5,3	0,6
Transferencia de I + D	3,7	4,6	0,9
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	4,8	5,2	0,4
Dinámica del mercado interno	4,0	4,8	0,8
Barreras de acceso al mercado interno	3,7	4,6	0,9
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	5,9	6,3	0,4
Normas sociales y culturales	3,8	5,1	1,3

Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2018

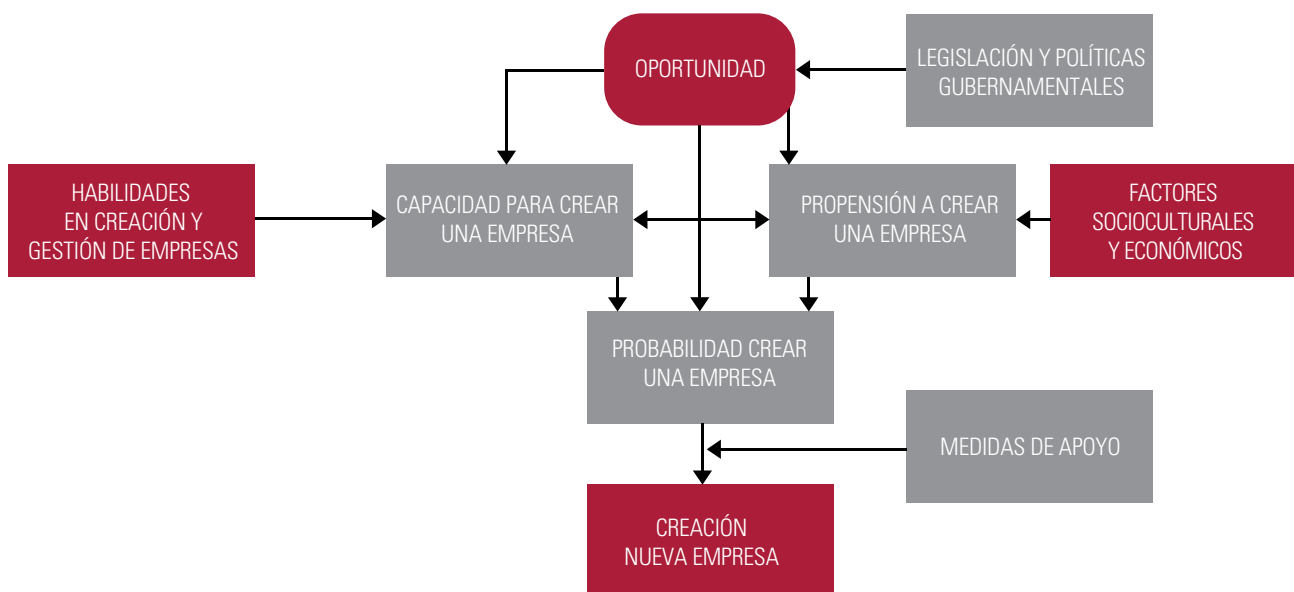
Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2017	2018	Variación pp
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	33,4%	34,0%	0,6
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	38,8%	32,7%	-6,1
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	47,2%	52,6%	5,4
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	40,4%	39,5%	-0,8
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	72,2%	71,6%	-0,6
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,2%	7,1%	0,9
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,8%	1,7%	-0,2
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,6%	3,7%	0,0
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad entre 0 y 3.5 años	2017	2018	Variación
TEA Total (nacientes + nuevos)	8,5%	8,6%	0,2
TEA Emprendedores nacientes	3,5%	4,3%	0,9
TEA Emprendedores nuevos	5,0%	4,3%	-0,7
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	7,4%	7,9%	0,5
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	9,5%	9,4%	-0,1
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2017	2018	Variación
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	57,4%	52,9%	-4,5
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	27,0%	18,1%	-8,9
TEA por otro motivo (mixto y otros motivos)	15,6%	29,0%	13,4
TEA del sector extractivo o primario	1,6%	0,8%	-0,8
TEA del sector transformador	18,8%	26,1%	7,4
TEA del sector de servicios a empresas	30,4%	40,9%	10,5
TEA del sector orientado al consumo	49,3%	32,2%	-17,1
TEA sin empleados	57,1%	41,3%	-15,8
TEA de 1-5 empleados	38,3%	45,2%	6,9
TEA de 6-19 empleados	3,4%	9,3%	5,8
TEA de 20 y más empleados	1,1%	4,3%	3,1
TEA iniciativas completamente o algo innovadoras en producto o servicio	30,6%	46,8%	16,2
TEA iniciativas sin o poca competencia en su principal mercado	40,3%	45,7%	5,3
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de 5 años en el mercado	34,7%	34,9%	0,2
TEA iniciativas que exportan más del 25%	8,0%	13,3%	5,2
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	12,8%	19,8%	6,9
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2017	2018	Variación
EEA	2,6%	1,6%	-1,1

2. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana

Los factores que influyen en la decisión de iniciar una actividad empresarial pueden ser internos (relativos al emprendedor) o externos (propios del entorno). Entre los primeros destacan los valores, percepciones y aptitudes del emprendedor potencial y entre los segundos se pueden mencionar la coyuntura económica, la legislación vigente, las políticas gubernamentales y las medidas de apoyo.

De acuerdo con los principales modelos sobre emprendimiento, entre los factores que condicionan la decisión de crear una empresa destacan los siguientes (figura 2.1): si la persona percibe oportunidades en el entorno; si considera que tiene las habilidades y conocimientos para poner en marcha y gestionar un nuevo negocio; así como de una serie de factores económicos y socioculturales (Gnyawali y Fogel, 1994). La evidencia empírica ha confirmado que los factores vinculados a las percepciones del emprendedor tienen un impacto significativo en su decisión de crear una empresa (Capelleras *et al.*, 2013).

Figura 2.1. Factores que inciden en la decisión de crear una empresa (Gnyawali y Fogel, 1994)



En el proyecto GEM se analizan unos factores condicionantes similares a los mencionados. En el capítulo anterior se vio que la intención y, posteriormente, la decisión de crear una empresa propia dependen del contexto social, cultural, político y económico (figuras 1.2 y 1.3). Este contexto, junto con otros aspectos, influye tanto en la valoración que una determinada sociedad hace del emprendimiento como en la percepción que tiene el emprendedor potencial de posibles oportunidades y de su propia capacidad para crear la empresa. Estas dos cuestiones son las que a continuación analizaremos en el caso de Cataluña y los resultados los compararemos con los de España, los países de la UE de altos ingresos y el resto de países del mundo con altos ingresos.

2.1. Valoración social de la actividad emprendedora

Para conocer la valoración social del emprendimiento utilizamos los datos de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM. Este análisis se ampliará en el último capítulo de este informe a partir de los resultados de la encuesta a los expertos del proyecto GEM (ver apartado 1.1.2).

Los principales indicadores sobre la percepción de la sociedad hacia la función empresarial y que se incluyen en la encuesta a la población adulta del proyecto GEM son los siguientes:

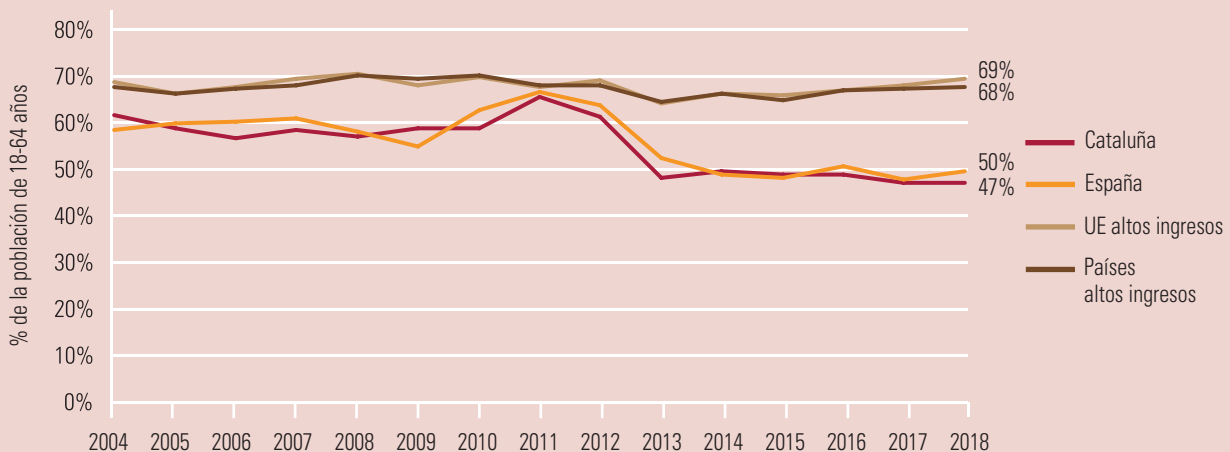
- En qué grado en una determinada sociedad el éxito de un nuevo negocio supone mejorar el prestigio y reconocimiento social del emprendedor, así como su estatus económico.
- En qué grado se considera que poner en marcha un negocio es una opción profesional atractiva.
- En qué grado en los medios de comunicación aparecen noticias sobre negocios y/o empresarios de éxito (y éticos).
- En qué grado se prefiere que todo el mundo tenga un nivel de vida similar (“equidad en los estándares de vida”).

Así pues, un primer factor que se incluye en el proyecto GEM hace referencia al hecho de que el éxito de un nuevo negocio esté asociado a un alto nivel de estatus social y económico para el emprendedor. De hecho, el prestigio y el reconocimiento social vinculado a la iniciativa emprendedora suele actuar también como un factor de motivación relevante a la hora de valorar la oportunidad y los costes de convertirse en empresario.

Los resultados de la encuesta a la población adulta catalana en 2018 muestran que un 47% de los encuestados considera que emprender otorga estatus social y económico (Gráfico 2.1). Este porcentaje es el mismo que en el ejercicio anterior y está tres puntos porcentuales por debajo de la media en España (50%), donde precisamente ha aumentado casi estos tres puntos con respecto a 2017. Cabe indicar que estos porcentajes son claramente inferiores a la media alcanzada en los países de la UE con más ingresos (69%). De hecho, en todo el período contemplado (2004-2018) la media de respuestas afirmativas en Cataluña y España a la pregunta de si emprender otorga estatus social y económico estuvo hasta el 2010 unos diez puntos por debajo de la media observada en los países más avanzados, aumentó en 2011 pero disminuyó fuertemente hasta 2013 y, a partir de entonces y hasta la actualidad, esta diferencia se ha situado alrededor de los veinte puntos porcentuales.

Este resultado del proyecto GEM sugiere que la valoración social de la función empresarial en Cataluña y España es muy inferior a la que se da en los países más avanzados de la UE y del resto del mundo. Una de las posibles causas que puede ser decisiva a la hora de explicar este resultado es el el distinto tipo de empresas que se crean en unos y otros países. El hecho de que una buena parte de las empresas creadas en Cataluña y en España lo sean por necesidad (es decir, debido a la imposibilidad de encontrar otra ocupación) hace que las

Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico



empresas creadas sean más una forma de autoempleo, generalmente con escasas aspiraciones de crecimiento. En cambio, en los países más avanzados la motivación para crear una empresa es, en términos relativos, con mayor frecuencia la de explotar una oportunidad de negocio, lo que hace que las empresas tengan un mayor potencial de crecimiento y que, en consecuencia, la función empresarial tenga una mejor valoración. En todo caso, la baja valoración social de la función empresarial con respecto a los países con más ingresos es un aspecto al que habrá que continuar prestando atención para intentar mejorar su evolución en el futuro.

Un segundo factor condicionante consiste en la cuestión sobre si iniciar un negocio o ser emprendedor se considera una buena opción profesional. En Cataluña, las respuestas afirmativas a esta pregunta en la encuesta a la población adulta de 2018 se sitúan en el 58%, un punto porcentual por encima del año anterior (Gráfico 2.2). Este porcentaje está cinco puntos porcentuales por encima de la media española (53%), la cual ha disminuido poco menos de un punto en relación a 2017. Además, un aspecto positivo de los resultados de este indicador en Cataluña es que está al mismo nivel que en los países de altos ingresos y únicamente un punto por debajo de la media de los países de la UE de altos ingresos (59%).

En los países más avanzados, este indicador se han mantenido en porcentajes entre el 55 y el 62% en el período considerado (2004-2018). En el caso de Cataluña, el porcentaje de la población adulta catalana que consideraba que emprender era una buena opción profesional estaba en 2004 en el 73%, alcanzando el máximo de la serie en 2011 con un 75%. A partir de entonces mostró una tendencia decreciente que se ha frenado en los dos últimos años. El hecho de que emprender tienda a ser menos valorado que hace unos años como una buena opción profesional podría explicarse por el hecho de que se prefiera el ingreso con menor riesgo que puede proporcionar un trabajo por cuenta ajena y/o que se perciba que desarrollar una iniciativa emprendedora de forma exitosa no suele ser una tarea fácil.

El tercer indicador que utiliza el proyecto GEM sobre la percepción social del emprendimiento se refiere a los medios de comunicación, puesto que juega un papel importante como mecanismo de difusión de la actividad emprendedora, especialmente si aparecen noticias positivas sobre emprendedores y nuevas empresas. En el año 2018 las respuestas afirmativas a la cuestión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación se sitúan en el 55% en Cataluña, lo que significa un descenso de cinco puntos porcentuales respecto a 2017. A pesar de ello, este porcentaje está seis puntos por encima de la media española (49%), mientras que se sitúa tres puntos por debajo de la media de los países de la UE (58%) y seis con respecto a los países de altos ingresos a nivel mundial (61%) (Gráfico 2.3).

Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional

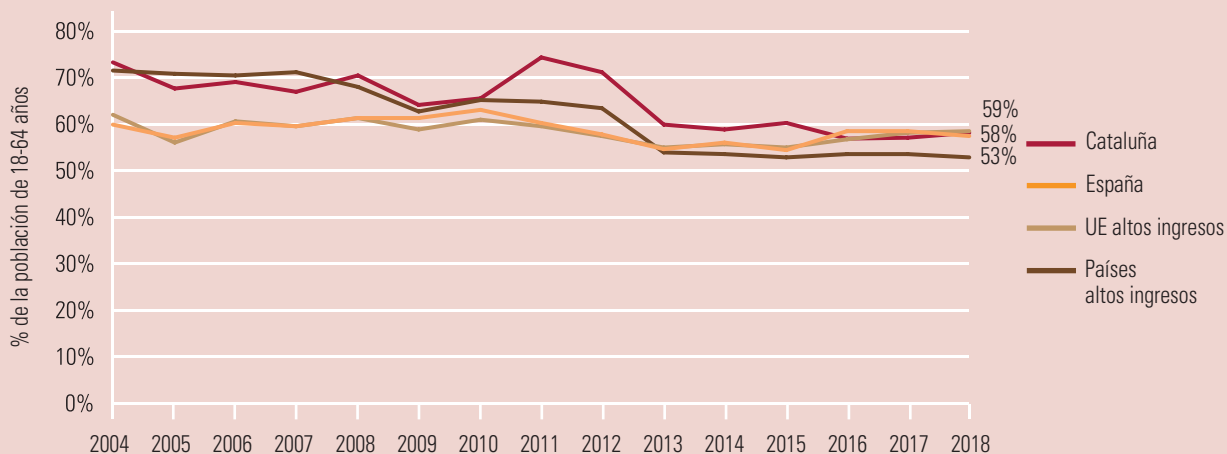
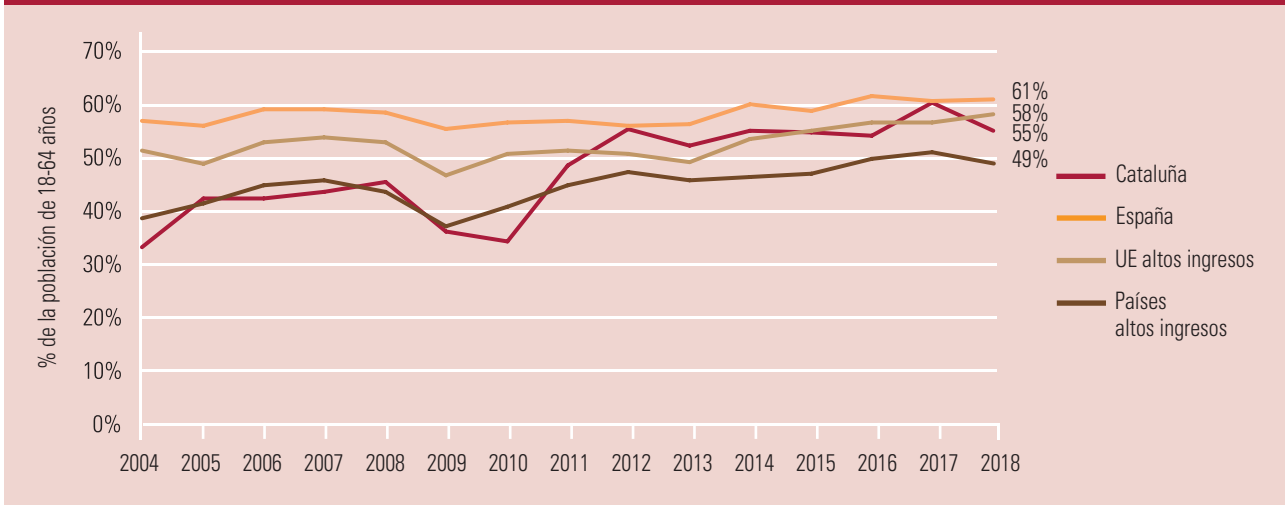


Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación



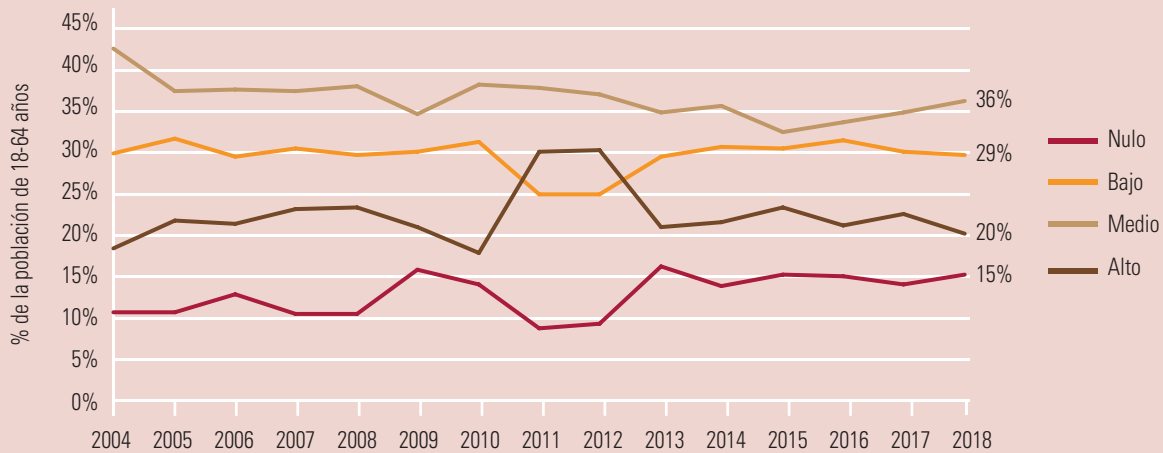
Sin embargo, la evolución de los resultados sobre este indicador en Cataluña indica que esta opinión sobre la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación ha pasado del 34% en 2010 al 55% en 2018. Esta mejora puede ser debida a las noticias positivas de emprendedores en varios medios de comunicación y, en especial, de emprendedores vinculados a eventos de gran repercusión como el Mobile World Congress o el Biz Barcelona. Asimismo, la sensibilización que se realiza en ámbitos como el emprendimiento social y el que adopta la forma de cooperativa favorece una percepción positiva del emprendimiento en los medios de comunicación.

A partir de los tres indicadores anteriores (si emprender es una buena opción profesional; si brinda estatus social y económico; y su grado de difusión en los medios de comunicación) se ha elaborado un índice que permite conocer la cultura de apoyo al emprendimiento. Este índice combina los resultados de las tres variables y contempla cuatro categorías: "Nulo" = % de la población que no respondió afirmativamente a ninguna de las tres preguntas; "Bajo" = % de la población que respondió afirmativamente a una de las tres preguntas; "Medio" = % de la población que respondió afirmativamente a dos de las tres preguntas; "Alto" = % de la población que respondió afirmativamente a las tres preguntas.

Los resultados de este indicador en Cataluña muestran que en 2018 se mantiene el mismo orden de los últimos cinco años en estas cuatro categorías en cuanto al porcentaje de cada una de ellas sobre el total. En concreto, el apoyo medio (36%) está por encima del nivel bajo (29%), a continuación se sitúa el apoyo alto (20%) y finalmente el nivel nulo (15%) (Gráfico 2.4). Respecto a las variaciones entre 2017 y 2018, se observa que el apoyo nulo aumenta un punto porcentual con respecto al ejercicio anterior y el nivel bajo desciende en la misma proporción. Al mismo tiempo, el nivel medio crece dos puntos y el nivel alto se reduce en los mismos puntos porcentuales.

El cuarto y último indicador que considera el proyecto GEM para medir la orientación de la sociedad hacia el emprendimiento se corresponde con la pregunta que se hace a los encuestados sobre si les gustaría que todo el mundo tuviera un nivel de vida similar o "equidad en los estándares de vida". Este factor es importante porque la intención de emprender también está condicionada por la percepción sobre la demanda social de equidad en los estándares de distribución de la renta o del nivel de vida en la sociedad. Ahora bien, en el proyecto GEM se utiliza el indicador complementario (100 menos el % de los que prefieren igualdad de los estándares de vida) como un estimador del espíritu competitivo de la población, bajo el supuesto que este

Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña

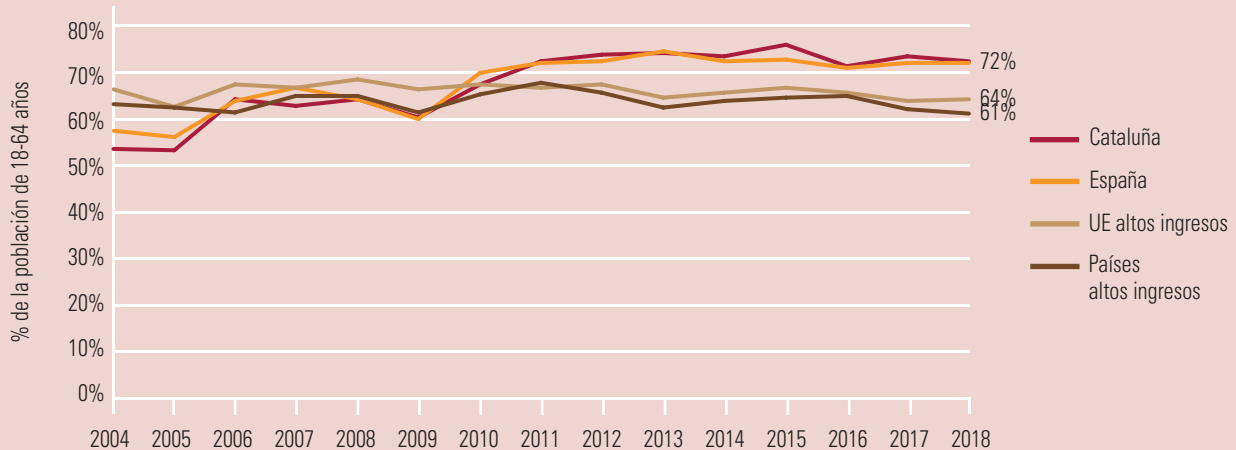


espíritu se considera deseable en un emprendedor ya que tenderá a desear en mayor proporción que su nivel de vida dependa de su propio desempeño.

Los resultados de la encuesta a la población catalana indican que este indicador alcanza en 2018 un 72% en Cataluña tras un ligero descenso de un punto porcentual respecto al año anterior (Gráfico 2.5). El porcentaje es el mismo en España, el cual no varía con respecto a 2017. En los países de la UE con altos ingresos también se mantiene estable, aunque en este caso el porcentaje es del 64%, y en el resto de países avanzados del mundo desciende un punto porcentual y se queda en el 61%. Por lo tanto, el diferencial entre Cataluña (y España) y estos países es de once puntos porcentuales y de ocho con respecto a los de la UE.

Al observar la evolución de toda la serie, se aprecia en primer lugar que desde 2004 hasta 2009 el indicador a nivel catalán estaba un poco por debajo de la media de los países más avanzados. A partir de 2010 y hasta la actualidad se ha situado por encima con diferenciales considerables, tanto en Cataluña como en España. De hecho, se observa una evolución al alza desde el año 2009 hasta la actualidad, excepto por un descenso en 2016. Estos resultados parecen indicar un mayor deseo de equidad en los estándares de vida. Los factores que pueden explicar esta tendencia pueden ser la percepción de un incremento de la desigualdad, la

Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida



disminución del ingreso disponible o la amenaza de desempleo que suponen un riesgo para las familias de encontrarse en situación de pobreza.

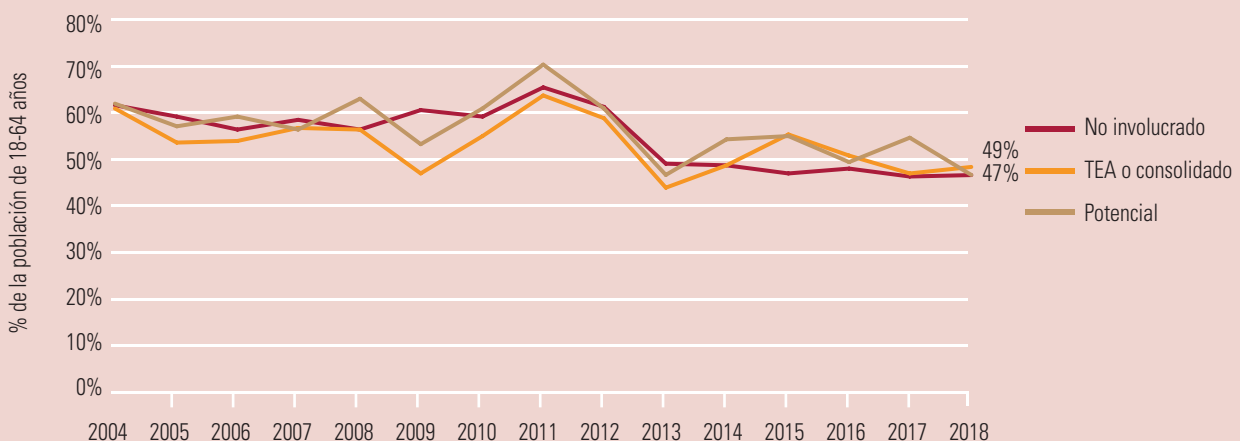
Una vez se han analizado los resultados de los indicadores sobre la valoración social del emprendimiento, a continuación pasamos a examinar los valores que alcanzan los tres primeros indicadores en los tres grupos de individuos que distingue el proyecto GEM según su grado de involucración en la actividad emprendedora. Estos tres grupos son los siguientes (Gráficos 2.6, 2.7 y 2.8):

- Emprendedores potenciales: aquellos que responden que tienen intención de crear una empresa en los próximos años.
- Emprendedores actuales (TEA y consolidados): aquellos que se declaran empresarios de empresas que están en funcionamiento desde hace menos de 3,5 años (emprendedores en fase inicial o TEA) y los que llevan más tiempo (emprendedores consolidados). La suma de los grupos a) y b) se denominan "involucrados".
- No involucrados: aquellos que responden que no están en ninguna fase del proceso emprendedor (es decir, no corresponden a ninguna de las dos categorías anteriores).

Los resultados para cada indicador se comentan seguidamente. En cuanto a la pregunta sobre si emprender da estatus social y económico, en 2018 los tres grupos presentan unos porcentajes muy similares. Un 49% de los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) responden afirmativamente a la pregunta y un 47% tanto de los potenciales como de los no involucrados (Gráfico 2.6). La evolución de los tres grupos es bastante parecida a lo largo de la serie. Cabe señalar que el porcentaje de potenciales se había incrementado en 2017 y estaba por encima del resto, pero que en 2018 baja 8 puntos porcentuales.

En el segundo indicador (emprender es una buena opción profesional) se observa una tendencia algo similar ya que hay un descenso de los emprendedores potenciales que contestan afirmativamente a esta cuestión. En 2018 son un 53% del total, seis puntos menos que en 2017 (Gráfico 2.7). De hecho, las opiniones más favorables de los emprendedores potenciales con respecto a los otros dos grupos han ido disminuyendo desde 2014, cuando el porcentaje estaba en el 71%. No obstante, cabe señalar que al mismo tiempo se aprecia un aumento considerable del porcentaje de emprendedores actuales, que se sitúa en un 68% en 2018 y experimenta un incremento de siete puntos porcentuales respecto al año anterior. El porcentaje de no involucrados que responden afirmativamente es del 57%, por lo que se mantiene su tendencia estable y sin grandes cambios de los últimos años.

Gráfico 2.6. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



Por último, se aprecian unas tendencias similares por lo que se refiere a la presencia del emprendimiento en los medios de comunicación. Vemos que en 2018 los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) crecen en cuatro puntos porcentuales, pasando del 66% en 2017 al 70% en 2018 (Gráfico 2.8). Esto les sitúa muy por encima de los potenciales (52%), que disminuyen doce puntos respecto al año anterior, así como de los no involucrados (52%), que tienen un descenso de siete puntos. A lo largo del tiempo se puede observar que los potenciales estuvieron por encima del resto desde 2004 hasta 2011, y de nuevo en 2013, pero en 2012 y a partir de 2014 en adelante son los emprendedores actuales quienes alcanzan una proporción superior, que en 2018 se amplía considerablemente.

En general, considerando los tres indicadores sobre la valoración social del emprendimiento, se puede afirmar que en 2018 los emprendedores actuales (TEA o consolidados) están por encima de los otros dos grupos en sus valoraciones, sobre todo en las preguntas sobre si emprender es una buena opción profesional y sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación. La proporción de potenciales que responden afirmativamente tiende a descender en todos los indicadores, si bien con porcentajes similares a los de los

Gráfico 2.7. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora

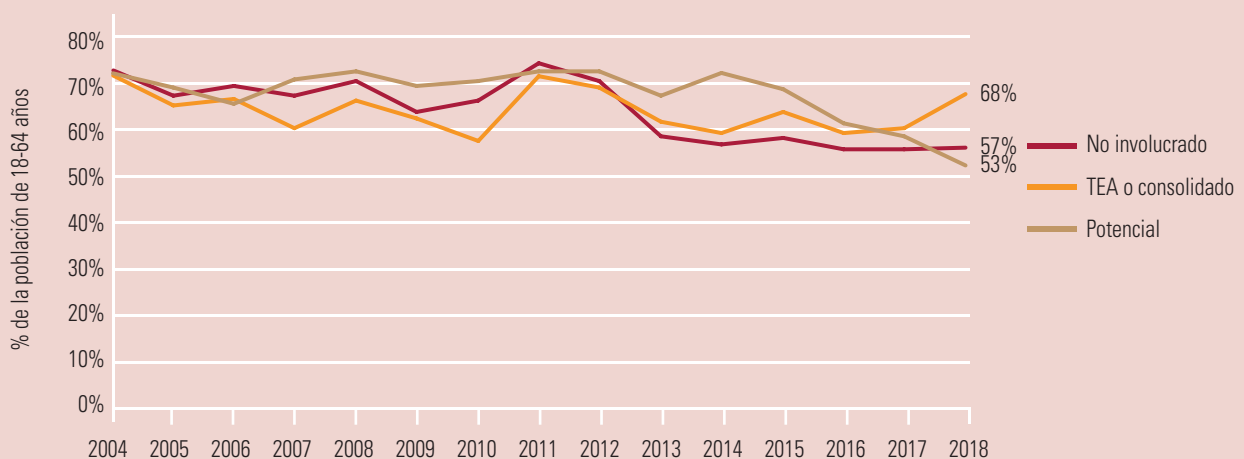
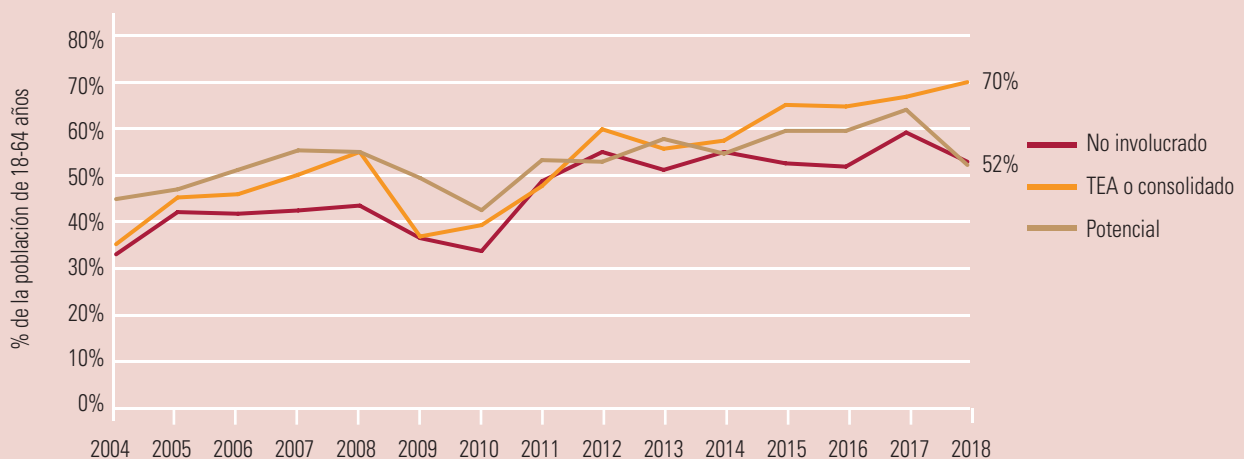


Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



individuos no involucrados, que en los últimos años presentaban porcentajes más bajos, probablemente por el hecho de que no tienen intención de crear una empresa.

2.2. Percepción de oportunidades de la población catalana y de sus aptitudes para emprender

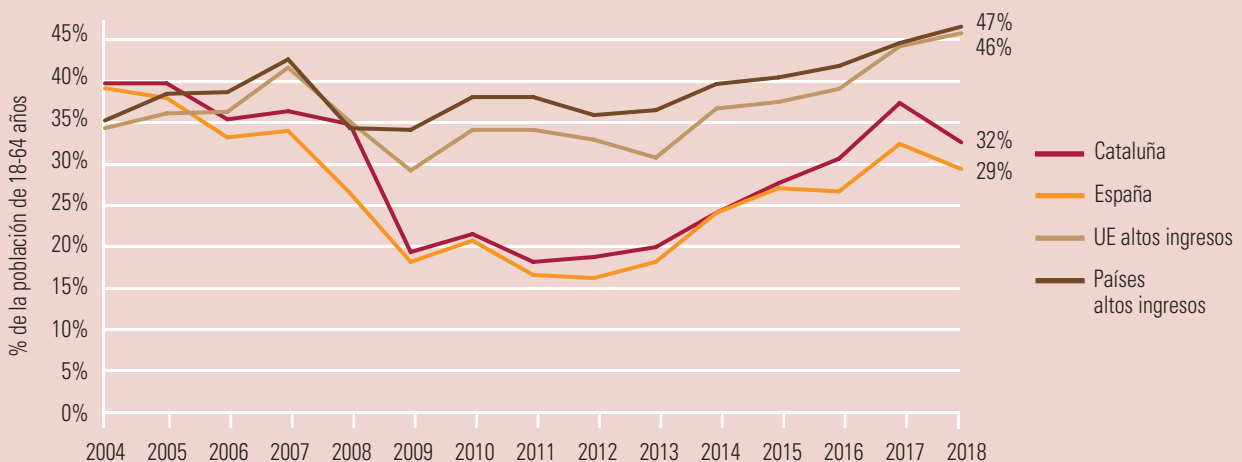
Tras haber analizado las actitudes de la población hacia la función empresarial, en este apartado se estudian las percepciones individuales que suelen ser determinantes a la hora de plantearse la decisión de crear o no una empresa propia. De acuerdo con el modelo conceptual del proyecto GEM, se consideran las siguientes variables que se extraen de las respuestas a la encuesta a la población adulta:

- La percepción de que existen buenas oportunidades para iniciar una actividad empresarial en los próximos seis meses.
- La percepción que uno tiene de poseer las habilidades y conocimientos necesarios para crear y gestionar una empresa.
- El miedo al fracaso como freno a la creación de empresas.
- El grado de conocimiento que uno tiene de otros empresarios y modelos de referencia.

El primero de estos factores, la identificación de oportunidades en el entorno susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas, suele constituir el punto de partida habitual del proceso emprendedor. Los resultados del proyecto GEM muestran que el porcentaje de catalanes de 18 a 64 años que en 2018 percibe buenas oportunidades para emprender en los seis meses siguientes es del 32,2% (Gráfico 2.9). Esto supone una disminución de algo más de 5 puntos porcentuales respecto del 2017 (37,5%), con lo que se frena la tendencia creciente que se observa en esta variable desde el año 2012, después del gran descenso de 2008 y 2009 y de tocar fondo en 2011 (16,0%). Se observa la misma tendencia en este indicador en España, dado que el mínimo de 2011 (14,4%) se recuperó hasta alcanzar el 31,9% en 2017 y descender este último año hasta el 29,1%. Por lo tanto, en el último ejercicio la media española está tres puntos porcentuales por debajo de la media catalana.

En comparación con los países de altos ingresos de la UE y con otros países avanzados, se aprecia un diferencial considerable que se había ido reduciendo desde 2012 hasta 2017 pero que se amplía un poco en

Gráfico 2.9. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses



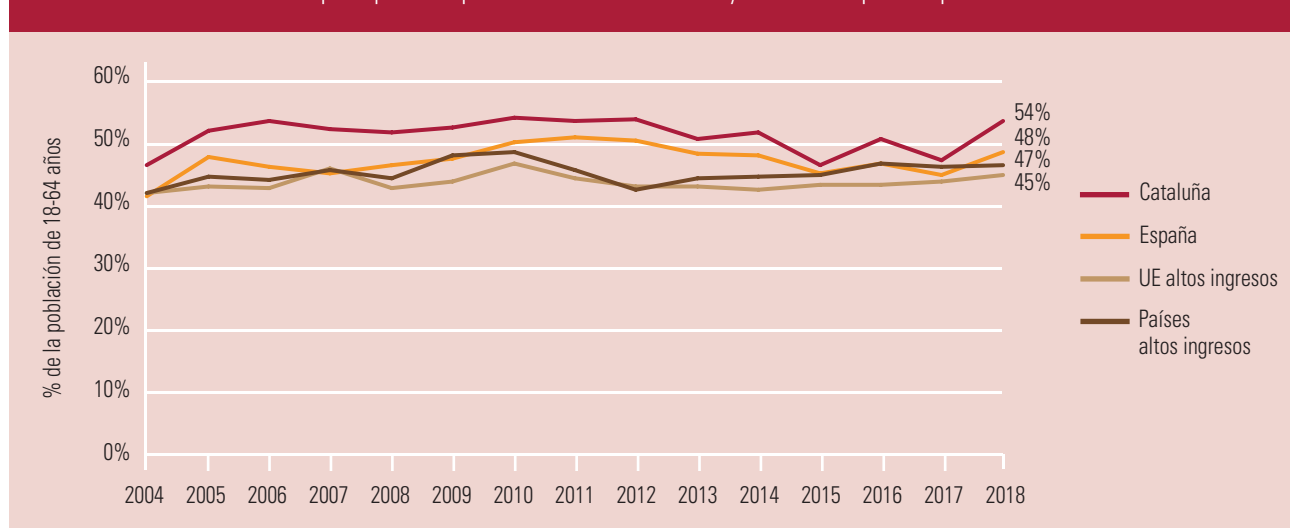
2018. Así, el porcentaje de respuestas afirmativas en Cataluña está actualmente trece puntos porcentuales por debajo de la UE (45,8%) y catorce puntos por debajo del conjunto de países con altos ingresos (46,6%). Será necesario analizar la evolución de esta variable en los próximos años para ver si este descenso en 2018 es simplemente puntual y se recupera la tendencia creciente de los años anteriores, tanto en Cataluña como en España. En todo caso, aunque la evolución positiva sobre la percepción de oportunidades que se produjo de forma sostenida desde los peores años de la crisis hasta 2017 no se ha mantenido en 2018, el porcentaje de la población catalana que detecta buenas oportunidades de negocio está al mismo nivel que en 2016 y por encima del de años anteriores.

Un segundo factor es la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para emprender. Los estudios realizados en diversos países ponen de relieve que el crecimiento de las empresas recién creadas depende en gran medida de las habilidades y aptitudes directivas del emprendedor, tanto de las que tenía antes de la creación como las que pueda adquirir a través de su experiencia en la dirección de la nueva empresa (Capelleras *et al*, 2019; Colombo y Grilli, 2010). En el proyecto GEM no se mide directamente la posesión efectiva de estas aptitudes sino la percepción que uno tiene de estar en posesión de estos conocimientos y habilidades. Cabe señalar que esto se corresponde con el concepto de auto-eficacia, el cual afecta la decisión de iniciar un proyecto empresarial, dado que contribuye a reducir el miedo a emprender y aumentar la perseverancia para llevar a cabo el nuevo proyecto (Capelleras *et al*, 2013).

Los resultados de la encuesta del proyecto GEM en 2018 indican que un 54% de la población adulta catalana declara que tiene las habilidades y capacidades necesarias para emprender y desarrollar un negocio (Gráfico 2.10). Este porcentaje supone un aumento remarcable de siete puntos porcentuales con respecto al 2017. La media española es inferior en seis puntos al de Cataluña, situándose en el 48%, con un incremento de tres puntos en relación al año anterior. La media en los países de la UE con altos ingresos está en el 45%, por lo que es inferior en nueve puntos a la media catalana.

Adoptando una perspectiva temporal amplia, se observa que media alcanzada en Cataluña ha estado por encima de los valores medios de España y Europa a lo largo de toda la serie considerada (2004-2018). Esta elevada percepción de auto-eficacia puede deberse al sistema educativo, la capacitación laboral y otras actividades formativas. Ahora bien, algunos autores apuntan que todavía es posible mejorar la imbricación de las competencias transversales relacionadas con el espíritu emprendedor en los diferentes niveles educativos para que la formación en habilidades emprendedoras surtan el efecto deseado en la sociedad (Batista *et al*, 2015).

Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender



Otra posible explicación del porqué existen de forma continua estas valoraciones más altas podría basarse en la existencia de una elevada autoestima. En este sentido, aunque una elevada percepción de posesión de conocimientos y habilidades facilita que haya más empresarios potenciales y que den el paso para crear una empresa propia, puede tener ciertos efectos negativos sobre la viabilidad a largo plazo de la nueva empresa en la medida que haya un exceso de optimismo.

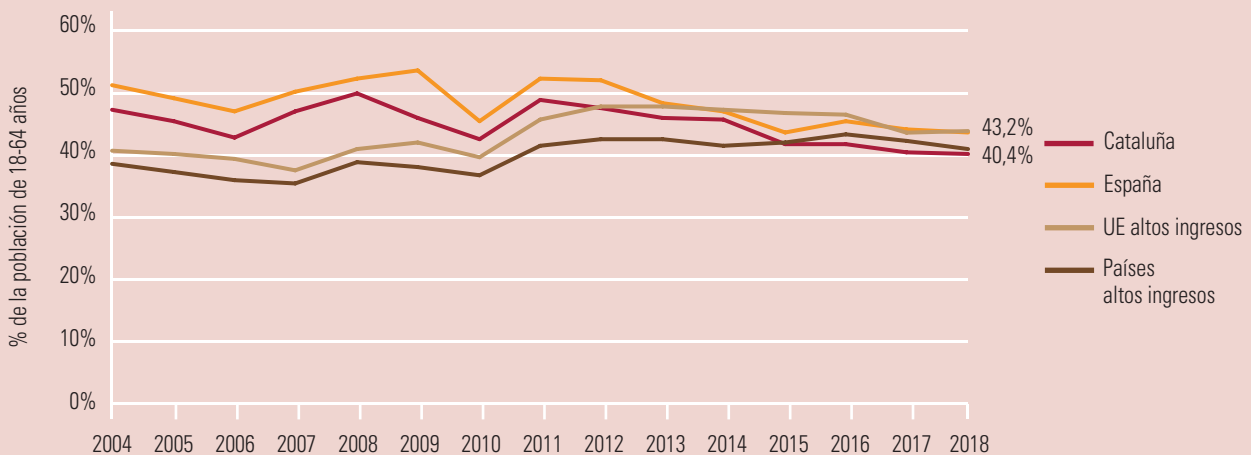
El miedo al fracaso es el tercer factor de carácter perceptual que el proyecto GEM considera que puede afectar a la decisión de crear una empresa y convertirse en un freno al emprendimiento. Esto es así porque en varios países existe poca separación entre riesgo personal y riesgo del negocio y, en caso de que éste vaya mal, el emprendedor puede quedar estigmatizado. Este estigma suele estar más arraigado en contextos en los que el emprendimiento no forma parte de la cultura social, lo que conlleva que las personas tiendan a evitar situaciones de riesgo y prefieran seguir en una zona de confort.

A partir de los resultados de la encuesta del proyecto GEM, se observa que en el año 2018 hay un 40% de la población adulta catalana que manifiesta que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender (Gráfico 2.11). Este porcentaje es muy similar al de los últimos tres años, lo cual mantiene a Cataluña tres puntos porcentuales por debajo de la media española y de la media de la UE de altos ingresos (43%) y al mismo nivel que el conjunto de países del mundo con altos ingresos (40%).

En general, hay una tendencia a la disminución paulatina en Cataluña de la percepción de miedo al fracaso desde 2011 hasta la actualidad. De hecho, en los últimos cuatro años la media catalana ha estado por debajo de la de los otros contextos considerados en la comparación. Mientras que en los años anteriores a la crisis era cinco puntos porcentuales superior a los países avanzados y en los primeros años de la crisis llegó a ser superior en diez puntos, actualmente (y por tercer año consecutivo) el miedo a fracasar en Cataluña ha estado al mismo nivel o incluso inferior al de los países con más ingresos.

El cuarto y último factor perceptual que es importante a la hora de plantearse la creación de una empresa hace referencia a si la persona conoce a emprendedores que han creado su propia empresa. Un conocimiento de ejemplos reales y cercanos a uno mismo puede facilitar la observación del comportamiento de otros emprendedores, el aprendizaje a través de lo experimentado por estos otros emprendedores y la existencia de un modelo de referencia a la hora de lanzarse a la creación de una empresa. Además, el conocimiento de otros emprendedores aumenta el capital relacional del emprendedor potencial y le puede permitir conseguir recursos en

Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender



el interior de sus redes. Asimismo, la existencia en la red social de personas que hayan creado y/o gestionen su propia empresa puede influir sobre la deseabilidad y la credibilidad de la opción de convertirse en emprendedor.

En base a la encuesta del GEM a la población adulta catalana en 2018, se obtiene que un 34% de los encuestados declara tener conocimiento de otros emprendedores. Este porcentaje es el mismo que se alcanza en España y en la UE. En los países de altos ingresos asciende a un 37%. En todos los entornos considerados las variaciones respecto al año 2017 son mínimas. De hecho, en los últimos años se observa una convergencia en estos valores en Cataluña, España y la UE, mientras que en países de altos ingresos la existencia de modelos de referencia está unos tres puntos porcentuales por encima.

En términos generales, se puede afirmar que los resultados de este indicador en el caso de Cataluña son positivos. Ahora bien, es importante continuar cuidando este aspecto, por ejemplo a través del desarrollo de actividades y redes sociales que visualicen el fenómeno del emprendimiento y el marketing de testimonio. Esto es así porque la existencia de modelos de referencia suele ser uno de los factores que más refuerza las percepciones de las personas en lo relativo a la creación de empresas. Cuando alguien próximo al círculo

Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia

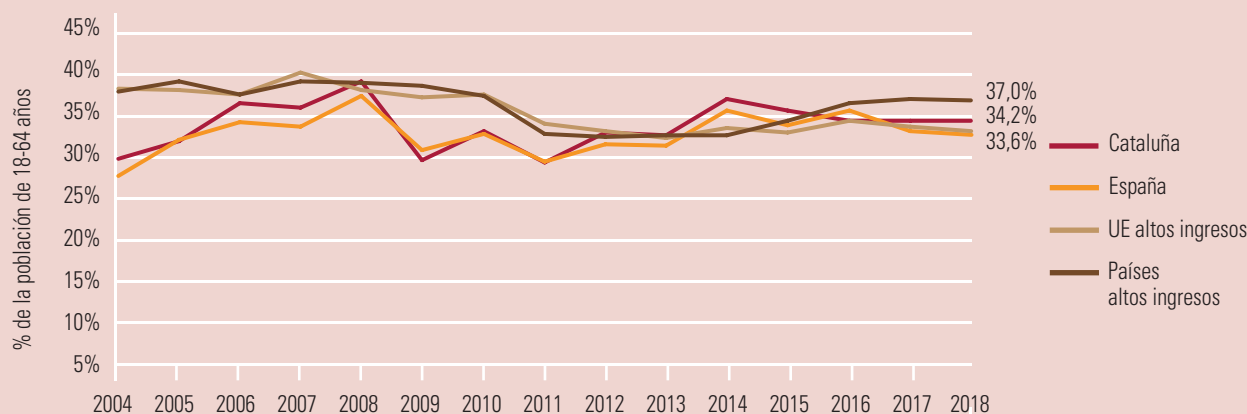
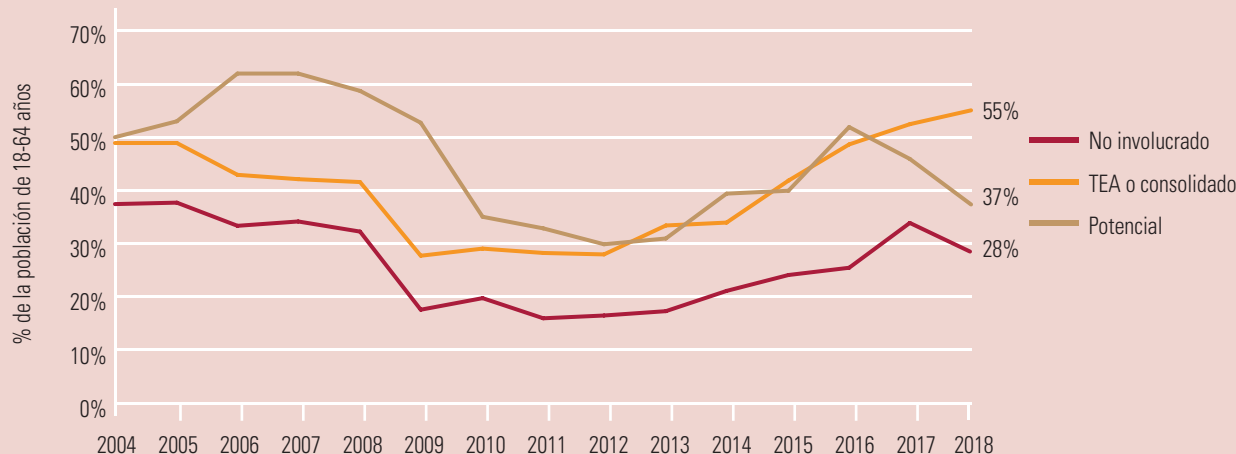


Gráfico 2.13. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



social propio ha tenido éxito en un negocio, se percibe como más verosímil que uno también lo pueda lograr.

De la misma forma que en el apartado anterior, para finalizar este análisis se comentan los resultados diferenciando entre los emprendedores potenciales, los que están en fase inicial (TEA) o consolidada y los no involucrados (Gráficos 2.13, 2.14 y 2.15).

La percepción de buenas oportunidades en el entorno varía considerablemente según estos tres grupos (Gráfico 2.13). Al igual que en años anteriores, y como es lógico, las personas involucradas perciben en mayor medida dichas oportunidades para emprender en comparación con las no involucradas. Ahora bien, en 2018 se observa una diferencia remarcable entre los emprendedores en fase inicial o consolidada frente a los potenciales: los primeros responden afirmativamente a la pregunta sobre percepción de oportunidades en un 55% mientras que sólo un 37% lo hacen en el caso de los potenciales. De hecho, este diferencial considerable se ha producido por el aumento de dos puntos porcentuales en el grupo de emprendedores en fase inicial o consolidada respecto al año 2017 y el descenso de nueve puntos en el de emprendedores potenciales. En el grupo de no involucrados hay un 28% que perciben buenas oportunidades en 2018, mientras que en 2017 este

Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora

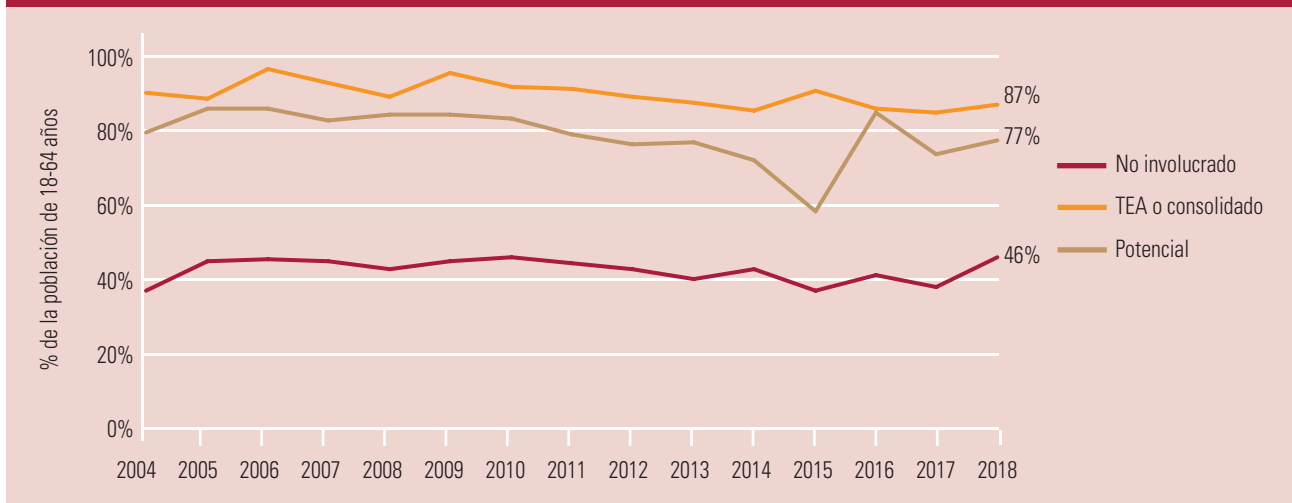
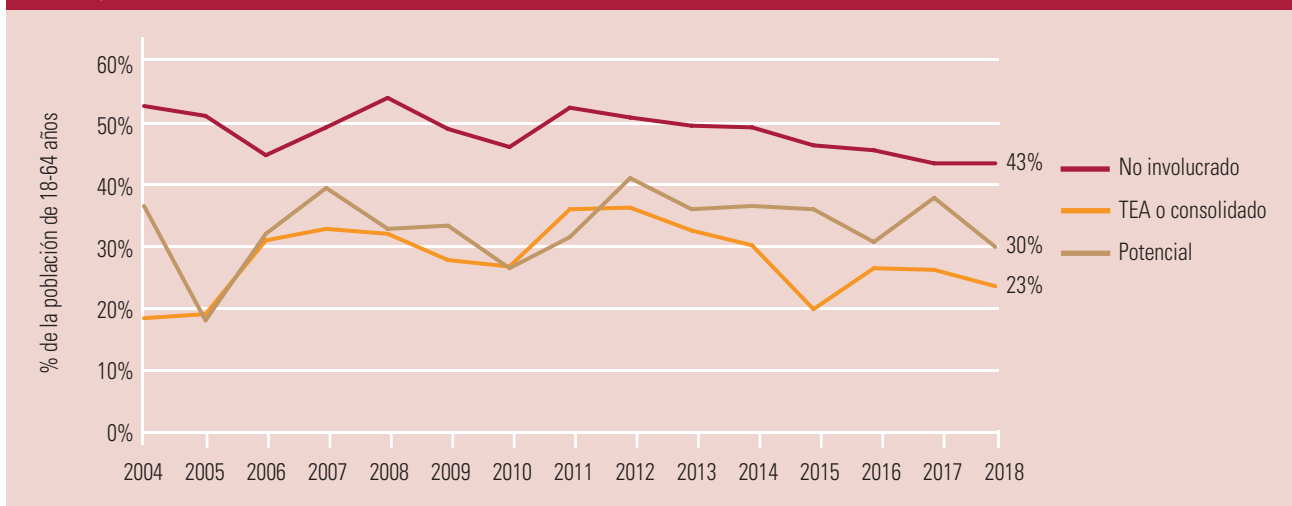


Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora



valor estaba en el 34%. Con una perspectiva temporal más amplia, se observa una evolución muy positiva en los emprendedores en fase inicial o consolidada: desde 2012 no ha parado de crecer el porcentaje de respuestas afirmativas y el actual 55% es el máximo histórico de la serie. En contrapartida, la tendencia en el caso de los potenciales fue creciente desde 2012 hasta 2016 pero en los dos últimos años ha caído del 53% al 37%.

En cuanto a la percepción sobre los propios conocimientos y habilidades requeridas para emprender, la gran mayoría de emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada), un 87% del total, y también de potenciales, un 77%, considera que dispone de ellos (Gráfico 2.14). En cambio, este porcentaje baja al 46% para los no involucrados. La tendencia en esta cuestión sobre la auto-eficacia en el caso de los empresarios en fase inicial (TEA) o consolidada es bastante estable en los últimos años (porcentaje siempre por encima del 80%). Hay algunas variaciones en la tendencia de los potenciales, en los que se observan aumentos y descensos en los últimos años, si bien en 2018 ha crecido cuatro puntos porcentuales respecto a 2017. El diferencial de ambos grupos (esto es, del conjunto de involucrados) con respecto a los no involucrados continúa siendo elevado, al igual que en toda la serie temporal contemplada.

Respecto al miedo al fracaso, los resultados de la encuesta a la población adulta catalana en 2018 indican que las personas que no están involucradas continúan siendo las que más temen ser estigmatizadas si un posible negocio fracasa. El porcentaje se sitúa en un 43% del total, el mismo que en 2017 (Gráfico 2.15). Éste es probablemente uno de los motivos por los que no se plantean la creación de una empresa propia. Ahora bien, con una mayor perspectiva temporal se aprecia que desde el año 2011, cuando este valor era del 52%, el valor medio ha ido bajando progresivamente. La percepción del miedo al fracaso en 2018 mejora entre los involucrados con respecto al año anterior: pasa del 37% al 30% en el grupo de emprendedores potenciales y del 26% al 23% en los de fase inicial o consolidada.

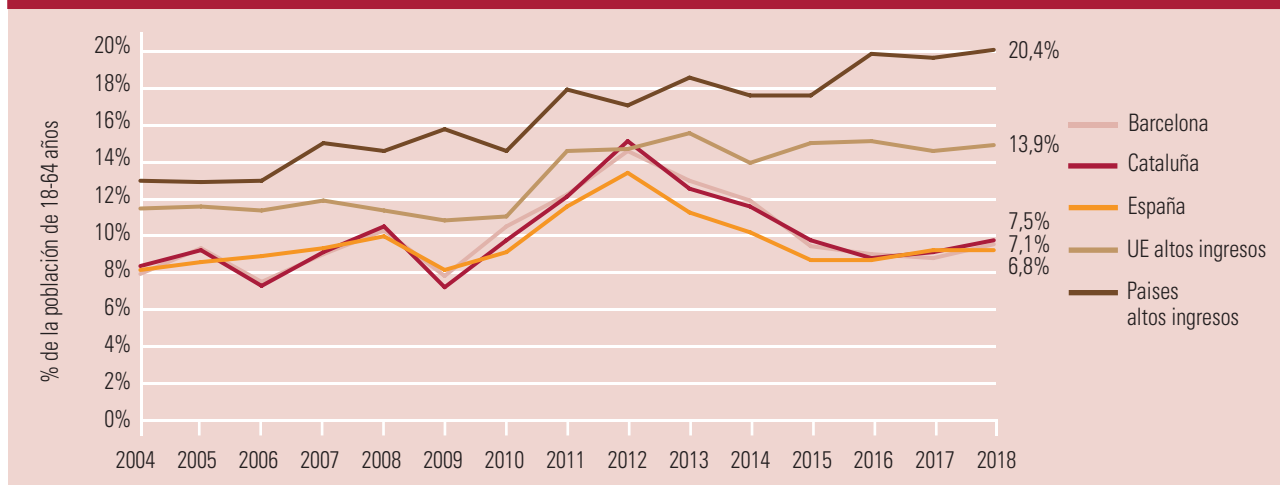
En conjunto, estos resultados apuntan hacia una clara mejora en los tres indicadores (percepción de oportunidades, auto-eficacia y miedo al fracaso) en los grupos de emprendedores en fase inicial o consolidada. En el caso de los emprendedores potenciales o de los no involucrados, la mejora se observa en dos de los tres indicadores, siendo la única excepción la percepción de oportunidades.

2.3. La intención de emprender

La intención de crear una empresa es una variable muy importante para conocer hasta qué punto existe un emprendimiento potencial en una determinada sociedad. En el modelo conceptual del proyecto GEM (ver figuras 1.2. y 1.3. del primer capítulo de este informe) la interacción de los dos elementos estudiados hasta el momento en este segundo capítulo (la valoración social de la actividad emprendedora y la valoración de oportunidades y aptitudes personales) determina en buena medida la intensidad con la que se manifiesta la intención de emprender. Aquella parte de la población que en un determinado momento manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años mide el emprendimiento potencial de esta sociedad. Una parte de estos emprendedores potenciales creará su propia empresa. El primer elemento, por tanto, del esquema conceptual de la figura 1.3 lo constituye el porcentaje de emprendedores potenciales o personas de la población adulta que han declarado que tienen la intención de poner en marcha un nuevo negocio.

A partir de los resultados de la encuesta del proyecto GEM a la población de 18-64 años, se puede observar el porcentaje de personas que espera emprender en los próximos 3 años y su evolución en el período 2004-2018 (Gráfico 2.16). En la demarcación de Barcelona este porcentaje se sitúa en 2018 en el 7,1% y en el conjunto de Cataluña alcanza el 7,5%. En ambos casos, hay un incremento respecto al año anterior: 0,9 puntos porcentuales en Barcelona y 0,8 puntos en Cataluña. Asimismo, la evolución a lo largo del período es muy similar, si bien la primera suaviza ligeramente las tendencias, apreciándose una mejora de este indicador en los últimos años.

Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años (emprendedores potenciales)



La media española en 2018 está en el 6,8%, el mismo porcentaje que en el año anterior, y por lo tanto 0,3 puntos porcentuales por debajo de la de Cataluña. De hecho, los perfiles de Barcelona, Cataluña y España son hasta cierto punto similares a lo largo de la serie. En este sentido, desde 2012 hasta 2016 se produjo un descenso continuado en este porcentaje, pero en los dos últimos años se observa una tendencia estable en España e incluso creciente en Cataluña.

Cabe remarcar, no obstante, que la intención de emprender en los países de la UE y sobre todo en el total de países con altos ingresos alcanza unos niveles mucho más altos: 13,9% y 20,4%, respectivamente. Esto significa que se sitúan aproximadamente entre seis y trece puntos porcentuales por encima de los niveles de Cataluña y España. Por lo tanto, esta variable tiene un claro margen de mejora de cara al futuro.

2.4. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas sobre los valores, percepciones y aptitudes para emprender

Para finalizar este capítulo y a modo de resumen integrador, en este apartado se comparan las respuestas que a las principales cuestiones estudiadas en este capítulo se han dado en 2018 en los diferentes territorios que abarca el proyecto GEM. Así, a continuación, se presenta la comparación de Cataluña con España, con los países de la UE de altos ingresos y con el conjunto de países con altos ingresos en los Gráficos 2.17, 2.18 y 2.19. Finalmente, la Tabla 2.1 y los Gráficos 2.20 y 2.21 permiten comparar los valores en 2018 de Cataluña con cada uno de los países que integran el proyecto GEM.

El Gráfico 2.17 presenta las percepciones, valores y aptitudes analizadas en los apartados anteriores. En cuanto a los condicionamientos socioculturales se observa que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional, y que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial, con valores superiores a la media española y similares a las medias de los países de la UE y resto de países avanzados del mundo. Ahora bien, Cataluña queda por debajo de la UE y países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Este es uno de los aspectos donde habría que centrar la atención para lograr unos niveles de percepción homologables a los de los países con altos ingresos. El segundo aspecto a mejorar es la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa. A pesar de la recuperación sostenida en este indicador en los últimos años, su nivel queda todavía bastante por debajo de los países más avanzados. Bajo nuestro punto de vista, estas dos

Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, Europa y países GEM de altos ingresos

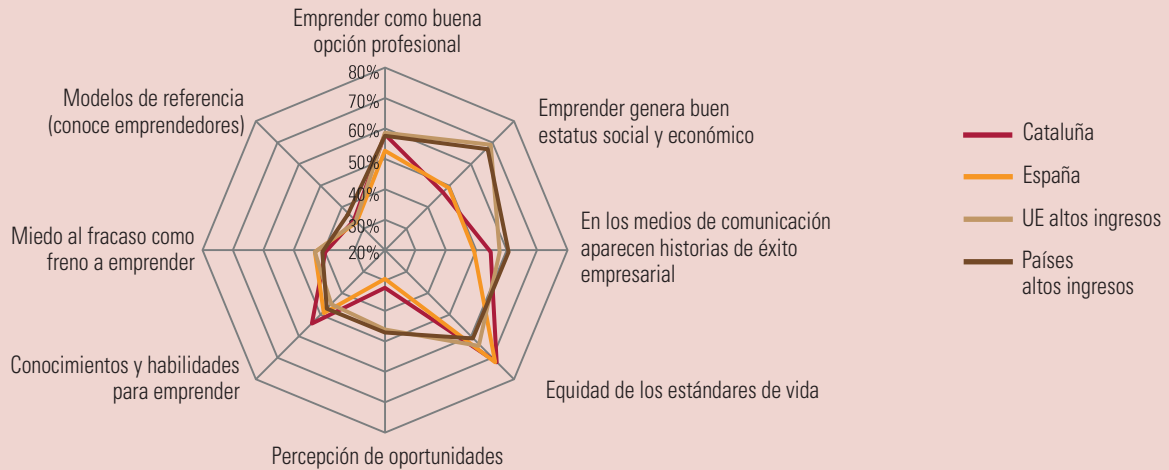
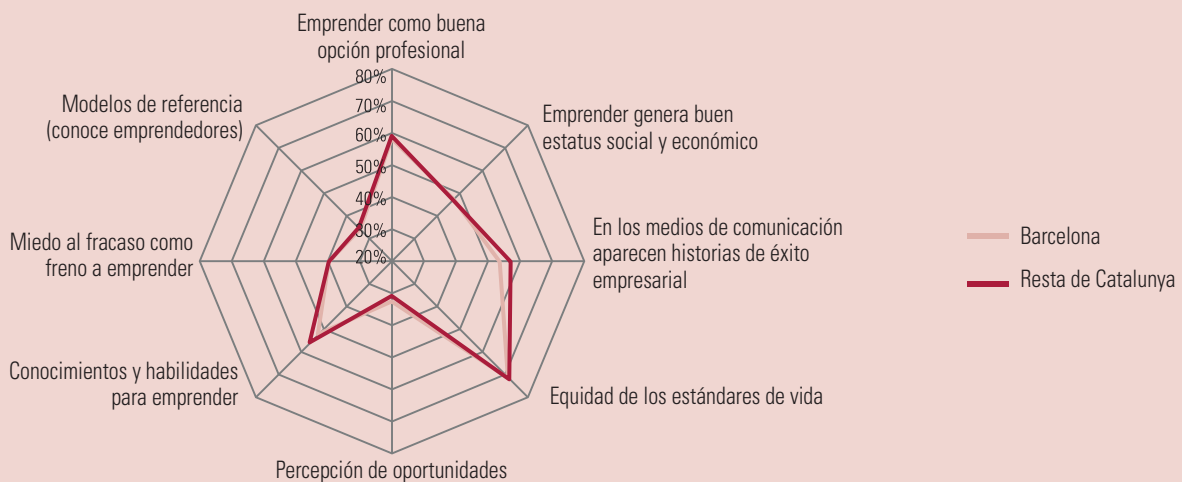


Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña

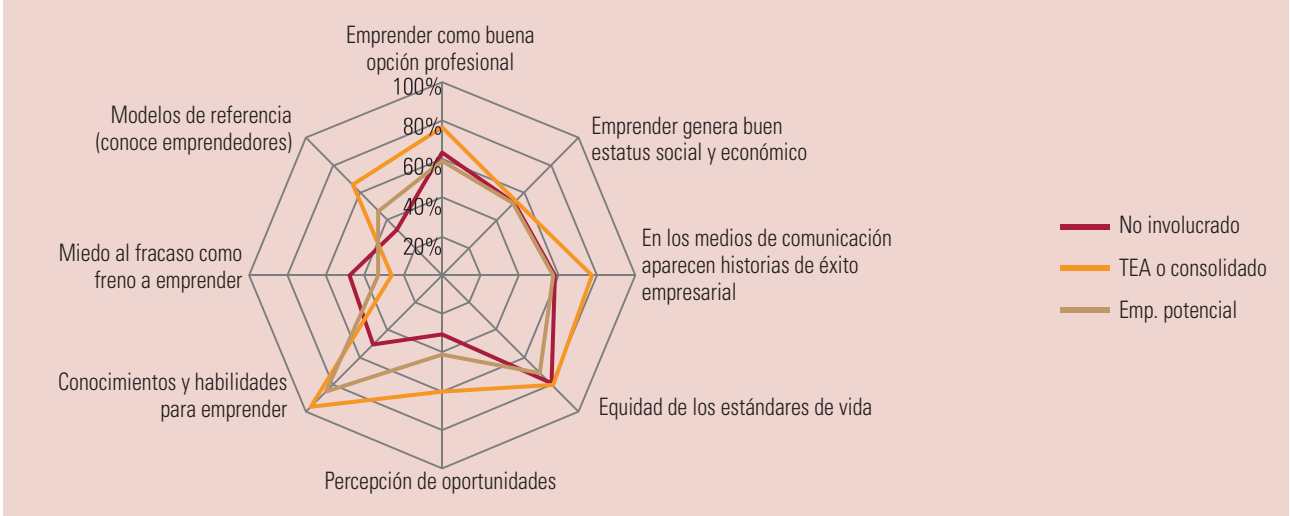


cuestiones son relevantes para explicar la diferencia en la intención de emprender que también existe con respecto a estos países.

Los perfiles de la provincia de Barcelona y del resto de Cataluña se comparan en el Gráfico 2.18. Se puede observar que ambos perfiles son muy parecidos. Las únicas diferencias a destacar hacen referencia a la presencia de historias de éxito empresarial en los medios de comunicación y a la percepción de auto-eficacia para emprender. En ambos indicadores la media del resto de Cataluña está ligeramente por encima de la alcanzada en la demarcación de Barcelona.

En el Gráfico 2.19 se presenta para Cataluña el resumen de resultados de las mismas variables de los apartados anteriores diferenciándolas según si la persona está involucrada o no en cualquiera de las fases del proceso emprendedor. En prácticamente todos los indicadores se aprecia que los emprendedores en fase inicial (TEA) o consolidados están por encima de los emprendedores potenciales y a su vez éstos superan a los no-involucrados. En este sentido, cabe destacar que existen diferencias notables en favor de los empre-

Gráfico 2.19. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes según que estén involucrados o no en cualquier fase del proceso emprendedor



dedores actuales (sea en fase inicial o avanzada) con respecto al resto en la percepción de conocimientos y habilidades requeridas para emprender, en el conocimiento de otros emprendedores y en la consideración del emprendimiento como una buena opción profesional.

El posicionamiento de Cataluña nivel internacional en comparación con otras economías de altos ingresos y con las comunidades autónomas se muestra en los Gráficos 2.20 y 2.21. Se puede apreciar que tanto Barcelona como Cataluña están muy bien posicionadas respecto al resto de comunidades, especialmente en cuanto a la percepción de oportunidades y de habilidades para emprender, y en todos los indicadores ambas están situadas por encima de la media española. A nivel internacional, Cataluña no se sitúa en las primeras posiciones del ranking pero sí está bien posicionada en percepción de habilidades (séptima a nivel mundial) y por debajo de la media mundial en miedo al fracaso (se entiende que es positivo estar por debajo porque significa que hay menos temor al fracaso en el proceso emprendedor). En cambio, hay margen de mejora en los modelos de referencia y sobre todo en la percepción de oportunidades en el entorno. Por último, en la Tabla 2.1 se corrobora que Cataluña está en una buena posición en comparación con la media española respecto a los valores, percepciones y aptitudes para emprender, si bien aún hay aspectos a mejorar respecto a las economías más avanzadas y de altos ingresos.

Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2018. Análisis por tipo de economía.

		Percepción de oportunidades	Conocimientos y habilidades para emprender	Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	Modelo de referencia	Equidad en los estándares de vida en la sociedad	Emprender como una buena opción profesional	Emprender brinda un estatus social y económico	Medios de comunicación y emprendimiento
	Media	50,5	55,8	35,9	45,5	65,2	73,1	76,2	64,1
Economías de ingresos bajos	Angola	74,0	75,6	19,3	56,7	67,2	74,4	80,5	68,6
	Egipto	39,3	43,0	30,9	11,7	72,5	74,0	82,6	68,1
	India	49,8	52,2	40,1	31,5	57,2	63,7	65,0	52,1
	Indonesia	54,9	64,0	41,9	72,1	42,6	71,9	74,8	80,4
	Madagascar	30,6	51,5	34,1	53,5	86,1	87,2	77,0	56,7
	Marruecos	33,6	29,5	51,2	34,1	63,8	61,1	68,3	52,2
	Sudán	71,0	74,5	34,0	59,3	67,0	79,4	85,3	70,8
	Media	39,6	52,3	40,7	40,0	65,1	68,9	72,4	60,0
Economías de ingresos medios	Brasil	31,4	54,3	44,0	34,4				
	Bulgaria	19,3	36,9	47,5	33,5	67,4	62,6	69,3	44,6
	China	35,1	24,1	39,6	45,7	47,6	60,8	68,7	68,1
	Colombia	57,5	66,4	27,7	42,1	55,4	68,7	84,2	62,4
	Guatemala	54,6	65,2	33,9	42,8	65,3	94,4	71,7	54,1
	Irán	22,3	53,1	39,3	44,5	47,9	39,3	80,5	50,8
	Líbano	42,0	68,1	42,4	53,1				
	Perú	56,0	71,8	34,5	53,2		65,7	62,3	72,0
	Rusia	22,8	27,5	40,1	35,6	70,3	68,0	68,0	49,0
	Tailandia	50,1	51,0	65,0	29,3	90,0	80,1	80,9	86,8
Turquía	44,3	56,8	34,1	25,3	77,0	80,8	66,1	52,6	
	Media	46,6	46,6	40,4	37,0	60,7	57,9	67,6	60,6
Economías de ingresos altos	Media EU28	45,8	44,9	43,9	33,6	63,1	59,6	69,2	57,6
	Alemania	42,1	38,3	38,7	23,7	61,7	49,6	74,8	50,6
	Arabia Saudita	76,3	83,4	41,4	79,1	68,1	66,8	78,2	71,4
	Argentina	35,9	48,8	38,6	36,9	60,2	59,4	50,0	44,9
	Austria	46,8	48,3	44,8	39,7		50,2	75,3	64,6
	Canadá	63,0	55,9	47,3	39,9	70,3	64,1	74,1	76,0
	Cataluña	32,2	53,6	39,6	34,2	71,7	58,4	47,3	54,9
	Chile	61,8	62,5	32,1	42,1	58,0	76,1	60,8	62,5
	Corea	45,7	49,7	29,7	43,5	70,1	53,0	70,0	67,1
	Chipre	45,9	45,9	55,1	33,2	55,4	69,9	67,6	54,3
	Croacia	33,1	52,3	39,5	34,6	79,7	62,1	43,0	53,7
	Emiratos	66,5	53,6	23,7	27,9	56,4	71,7	69,4	72,5
	Eslovenia	37,4	53,3	38,5	35,0	65,5	46,9	60,4	53,9
	Eslovaquia	42,2	51,0	37,4	38,5	82,8	58,4	75,8	77,2
	España	29,1	48,5	43,1	33,4	71,5	53,1	49,8	49,4
	Estados Unidos	69,8	55,6	39,4	38,5	50,8	62,7	78,7	74,4
	Francia	34,9	37,5	36,7	33,2	55,4	58,2	71,5	52,8
	Grecia	19,2	46,4	68,0	23,5	62,1	64,9	67,8	50,1
	Irlanda	51,6	45,6	41,2	32,4		55,5	83,9	73,4
	Israel	56,2	41,5	53,3	56,1	43,9	66,0	85,0	54,3
	Italia	34,6	29,8	52,0	26,0	66,3	63,9	74,6	60,2
	Japón	8,1	10,1	44,4	19,4	43,4	22,8	51,5	59,4
	Luxemburgo	55,0	43,9	50,7	35,3	49,0	48,8	74,2	49,3
	Países Bajos	66,7	46,1	34,8	36,0	61,5	81,7	63,1	64,8
	Panamá	39,0	42,1	21,6	56,2	52,7	44,6	46,3	45,2
	Polonia	68,5	46,6	40,6	40,1	42,0	85,9	76,3	46,2
	Puerto Rico	35,2	47,5	25,0	18,3	55,2	20,7	52,6	80,9
Qatar	54,2	52,3	29,4	44,9	65,7	68,2	76,7	64,2	
Reino Unido	44,0	46,6	39,8	33,3		56,1	76,4	58,5	
Suecia	81,6	38,4	42,1	39,2	66,9	49,0	72,1	62,8	
Suiza	45,5	36,3	41,1	28,4	52,4	46,5	69,7	47,7	
Taiwán	26,7	28,2	44,3	41,0	69,6	63,1	76,4	84,5	
Uruguay	28,9	59,0	37,9	38,3	62,3	54,7	49,6	53,1	

Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender en el 2018

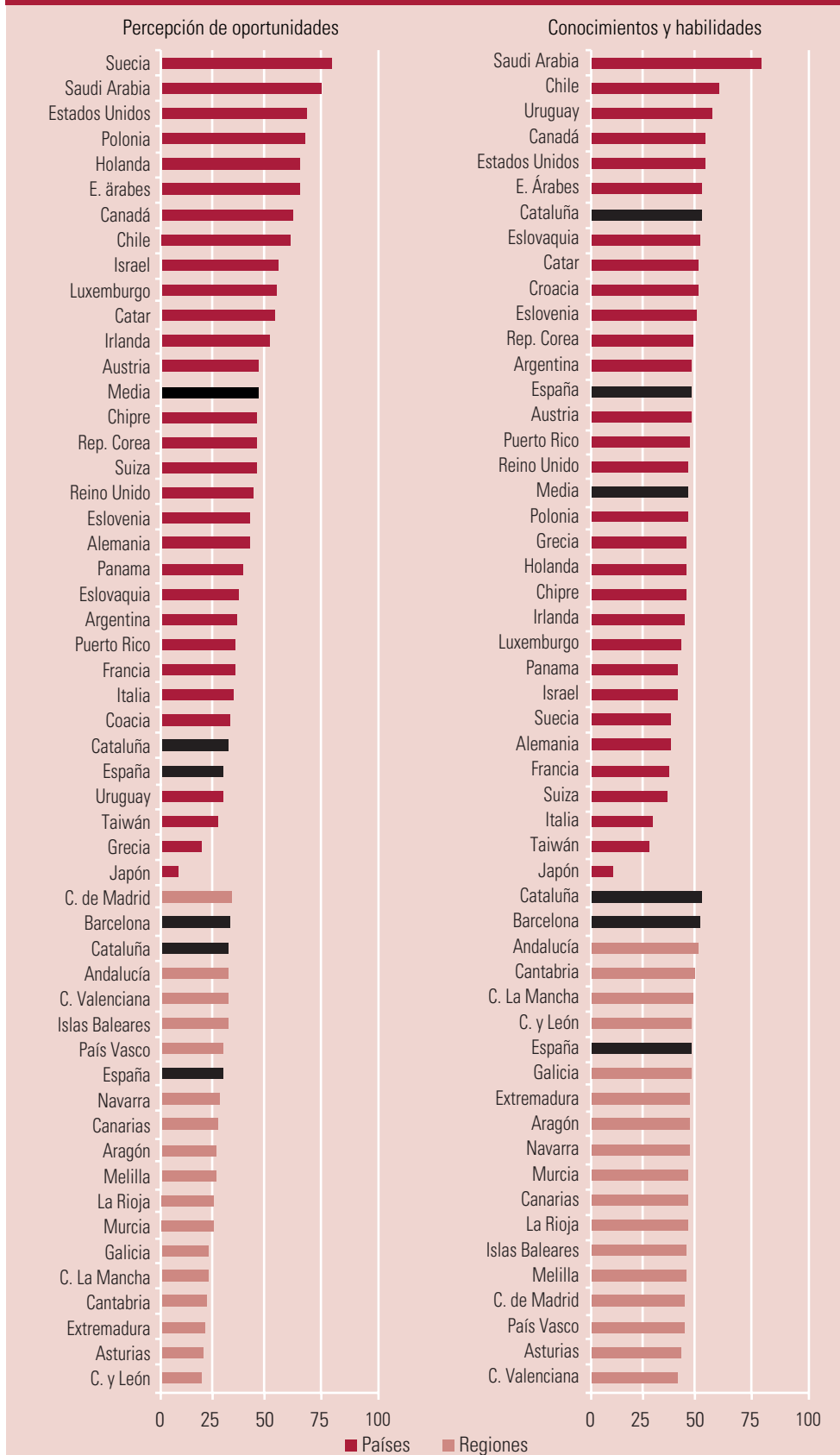
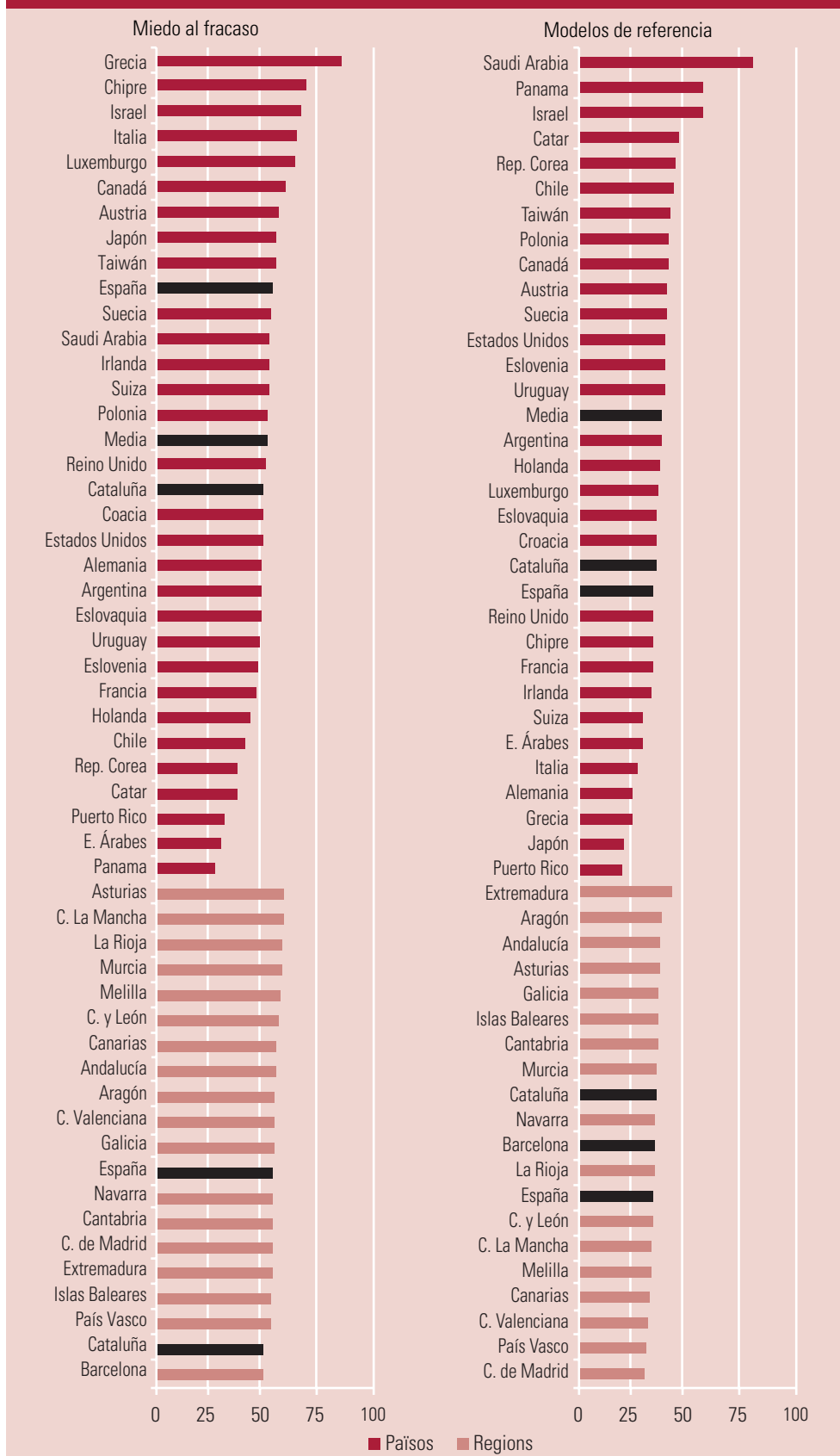


Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en el 2018



3. Actividad y dinámica emprendedora

3.1. Indicadores del proceso emprendedor

Dada la amplitud del concepto de iniciativa emprendedora y de las dificultades que entraña su medición, el proyecto GEM desagrega el proceso emprendedor en distintas fases: desde la intención de emprender en el futuro próximo hasta la puesta en marcha de un negocio, la gestión de uno ya consolidado o, incluso, el abandono reciente de una actividad empresarial. No obstante, como se verá a continuación al definir el principal indicador del proyecto (la TEA), GEM aboga por identificar la iniciativa empresarial con las primeras etapas del negocio, puesto que acostumbra a ser en éstas sobre las que suelen centrar la atención las medidas de políticas de estímulo a la creación y desarrollo de las empresas.

La conceptualización del proyecto GEM basada en múltiples etapas (figura 1.3) facilita el análisis de la actividad emprendedora de una economía a través de distintos indicadores dentro del proceso emprendedor:

- El primer indicador lo constituye el porcentaje de emprendedores potenciales o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha una nueva empresa en los próximos 3 años, desarrollado anteriormente en el apartado 2.3.
- El segundo corresponde al porcentaje de emprendedores nacientes (*start up*) o personas adultas implicadas en la puesta en marcha de una empresa durante los últimos 12 meses, en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo, y que han tenido hasta tres meses de actividad efectiva, entendiéndose por actividad el pago de salarios, honorarios, beneficios o retribución en especie.
- El tercero es el porcentaje de emprendedores nuevos (*baby business*) o personas adultas que poseen un negocio (del que poseen al menos una parte del capital) y que han pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses.
- El cuarto es la tasa de actividad emprendedora total (TEA: *Total Entrepreneurial Activity*) en fase inicial, que constituye el principal indicador elaborado por el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.
- El quinto es el porcentaje de empresarios consolidados o personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios por más de 42 meses.
- Finalmente, el proyecto GEM también ofrece un indicador de abandono de la actividad empresarial medido como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

Los Gráficos 3.1 y 3.2 presentan los indicadores de las diferentes etapas del proceso emprendedor en Cataluña en 2018 según el proyecto GEM.

El índice TEA revela que en 2018 el 8,13% de la población adulta catalana de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Por demarcaciones (Gráfico 3.3), la TEA de Barcelona es de 8,63%, Lleida de 8,00%, Girona de 6,58% y Tarragona de 6,20%.

El 48% de esa actividad corresponde a personas emprendedoras que son dueñas y gestoras de negocios nuevos (3,92% de la población adulta), mientras que el 52% corresponde a personas que todavía están tratando de poner en marcha un negocio naciente (4,22%). En consecuencia, la ratio entre el porcentaje de emprendedores nuevos y nacientes es de 0,9, lo que indica que por cada 10 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2018 había poco más de 9 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 0,1 puntos respecto a la de 2017, aumento remarcable en un contexto europeo de ligero descenso (-0,26 pp) y que ha sido resultado del aumento de los emprendedores nacientes (+0,95 pp) y de la disminución de los nuevos (-0,85 pp). El resultado es que la TEA catalana es 1,74 puntos

superior a la española (6,39%, Gráfico 3.5) y 0,13 superior a la europea (8,00%, Gráfico 3.6). Aunque todavía menor que la de los países GEM de altos ingresos (10,02%, Gráfico 3.7) o la de Estados Unidos (15,59%).

La TEA de Barcelona, 8,63% (Gráfico 3.4), es la mayor de los últimos doce años. Tenemos que remontarnos a 2006 para encontrar un valor superior (8,91%). Ya en 2017 tuvo un considerable aumento (+1,45 pp), que ha consolidado y aumentado en 2018 (+0,18 pp). La TEA de Barcelona es la mayor de Cataluña y superior a la de España y Europa.

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 6,59% de la población adulta de Cataluña (Gráfico 3.15), disminuyendo 2,52 pp respecto al año anterior (9,10%). No obstante, continúan con un valor superior a España (6,05%). Por primera vez desde 2007 el valor de Cataluña ha sido similar, en este caso ligeramente inferior, al de Europa (-0,22pp) y al de los países GEM de altos ingresos (-0,17pp), cuando lo habitual era que Cataluña fuera varios puntos superior.

La suma de las tasas de emprendedores potenciales, en fase inicial y consolidados (Gráfico 3.8) representa la tasa de población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial (22,18%), cifra similar a la de 2017 (23,81%). La tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo, suma de los emprendedores en fase inicial más los consolidados, ha sido de 14,72% (17,14% en 2017).

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,67%) ha sido inferior a 2017 (1,89%), a la de España (1,74%), a la de Europa (2,95%) y a la de países GEM de altos ingresos (3,77%). Si se desglosa el tipo de abandono de la actividad (1,67%): la venta o traspaso es 0,54%, que ha disminuido 0,11 pp respecto a 2017; y el cierre 1,14%, que ha descendido 0,16pp (Gráfico 3.17). La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,54%) es similar a la española (0,56%) e inferior que la de Europa (1,00%) y que la de los países GEM de altos ingresos (1,32%).

De las personas que abandonan una actividad empresarial en Cataluña en los últimos 12 meses (Gráfico 3.20), el 68% corresponden a cierres, cifra similar a la de España (68%), Europa (66%) y a la de países GEM de altos ingresos (65%).

La principal razón de los abandonos (Gráfico 3.2) ha sido que el negocio no era rentable (51,7%), con un peso mayor que en 2017 (43,4%). La baja rentabilidad, como se apunta en ediciones anteriores, es consecuencia, fundamentalmente, de que son iniciativas que habían sido lanzadas en mercados saturados, con excesiva competencia, y en las que la motivación por necesidad tenía mucho peso. Las siguientes se atribuyen al abandono voluntario por parte del emprendedor: razones personales (25,6%), que ha encontrado otro trabajo u oportunidad de negocio más atractiva (12,9%) y oportunidad para vender el negocio (6,4%). Estas dos últimas pueden ser consideradas como salidas exitosas. El notable crecimiento de la economía y la consecuente mejora del mercado de trabajo han ocasionado que en estos últimos años estas razones hayan aumentado su incidencia. En 2017 representaban el 13,3% y en 2018 el 19,3%. Por otro lado, los problemas para obtener financiación, a diferencia de años anteriores (por ejemplo, en 2017 fue la segunda con un 16,8%), no han sido un problema para el abandono de la actividad.

A continuación, se presentan los resultados del proceso emprendedor en Cataluña, Barcelona, España, Europa y países GEM con economías de altos ingresos, así como unos cuadros resumen con las variaciones interanuales para cada uno de los territorios, los cuales ofrecen una amplia visión de conjunto de toda la actividad emprendedora.

Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo, 2018

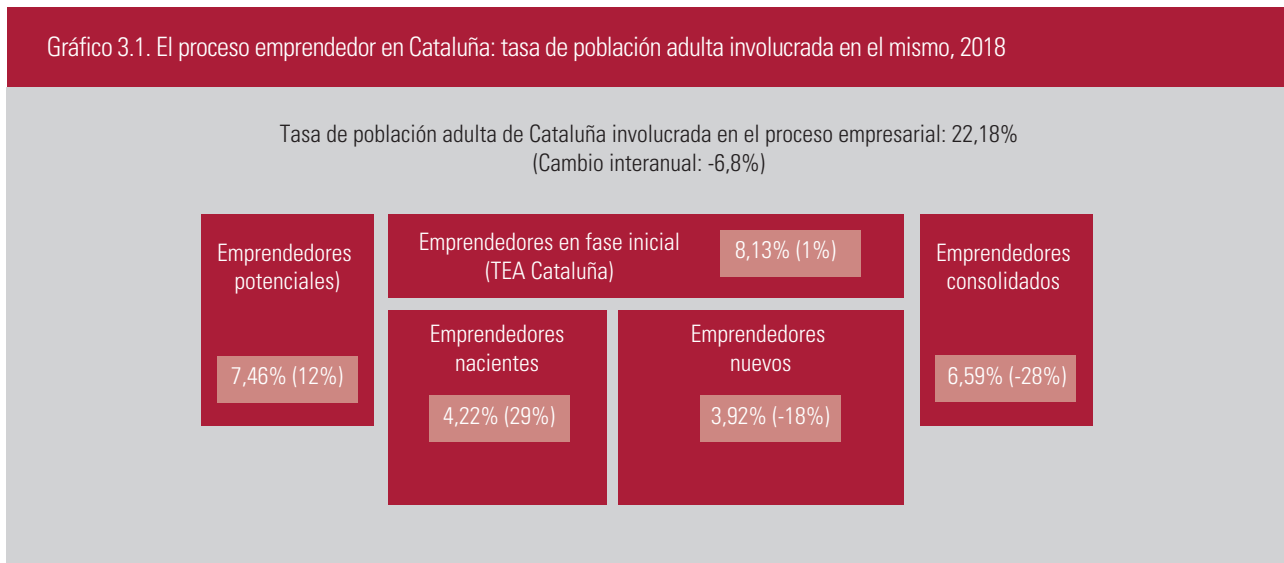


Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2018

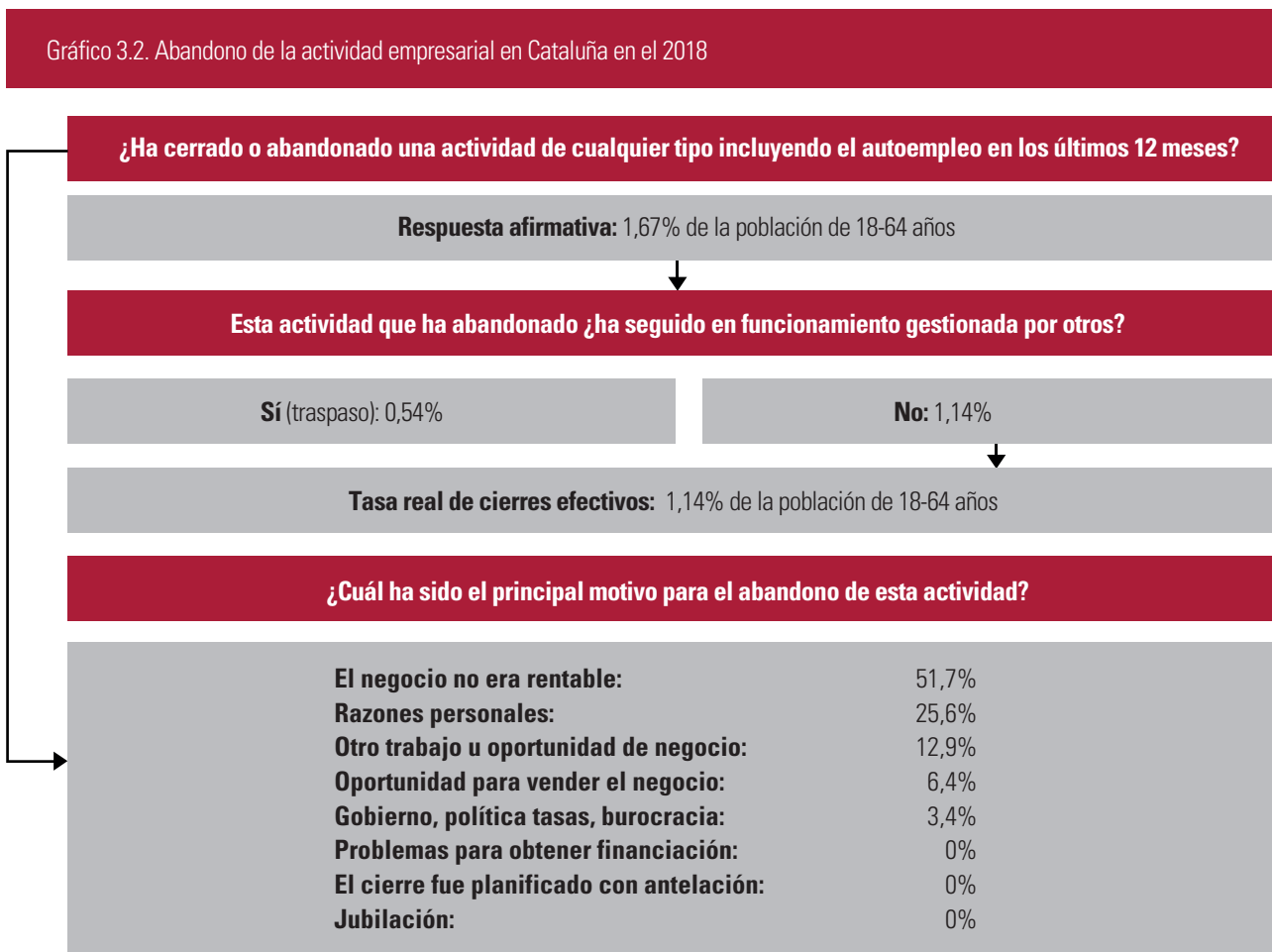


Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2018

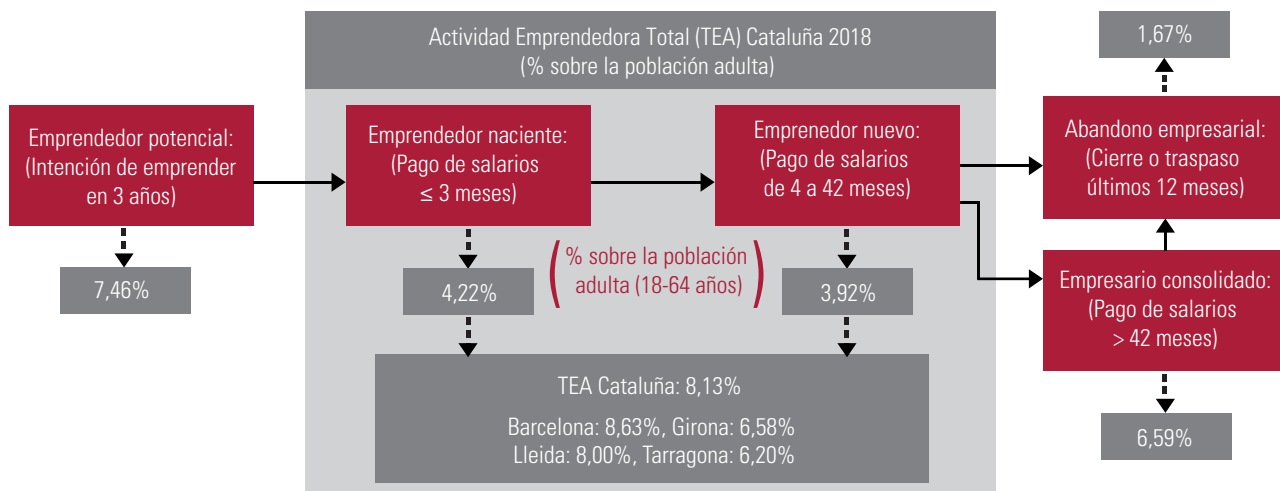


Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2018

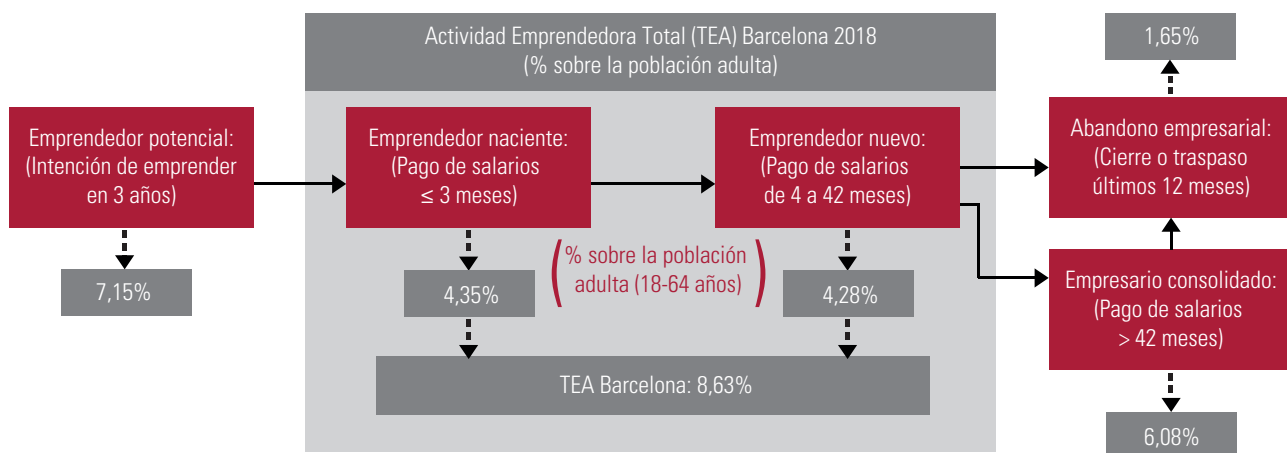


Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2018¹

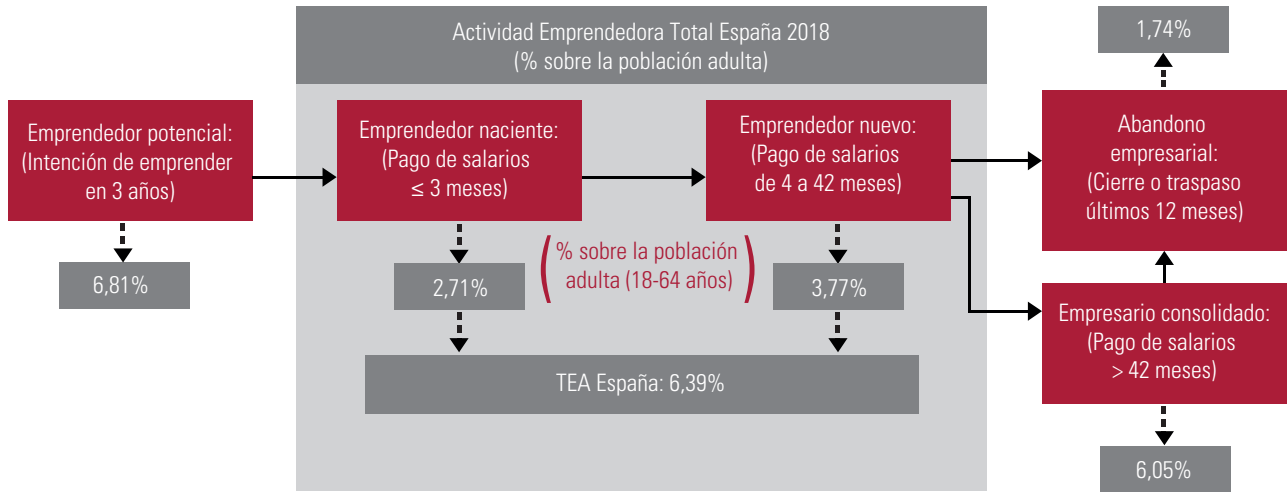
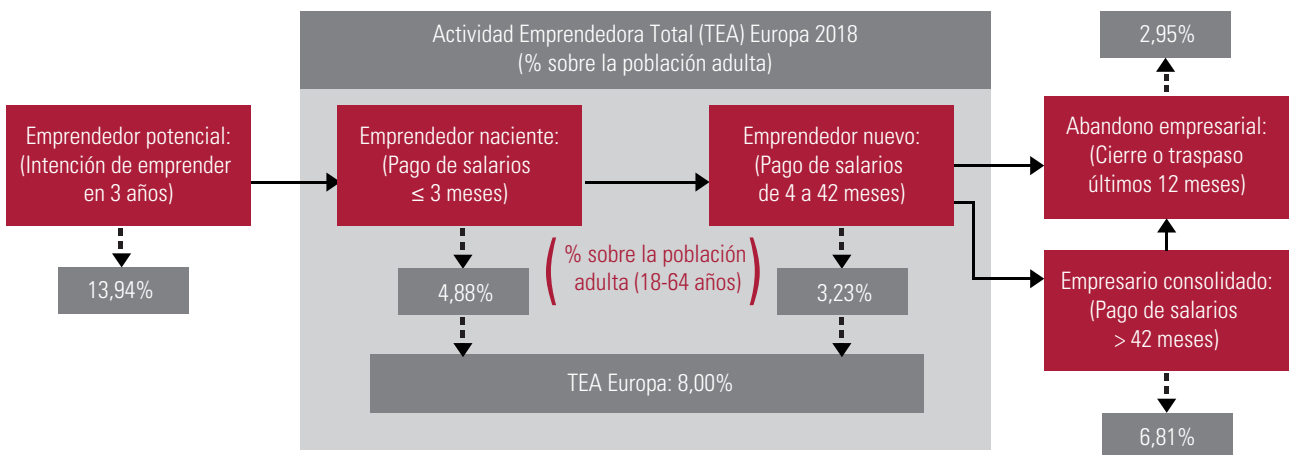


Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2018



¹ En los gráficos 3.5, 3.6 y 3.7 la suma de emprendedores nuevos + nacientes (España: 6,48%, Europa: 8,11% y países de altos ingresos 10,21%) no es exactamente igual que la TEA (España: 6,39%, Europa: 8,00% y países de altos ingresos: 10,02%), sino algo superior, debido a que algunas de las personas encuestadas han sido simultáneamente emprendedores nacientes y nuevos, pero a la hora de calcular la TEA solo están contabilizados como uno. Este hecho también provoca que en los gráficos 3.10, 3.11 y 3.12 la suma de emprendedores nacientes + total de empresarios no sea exactamente igual a la tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo.

Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2018

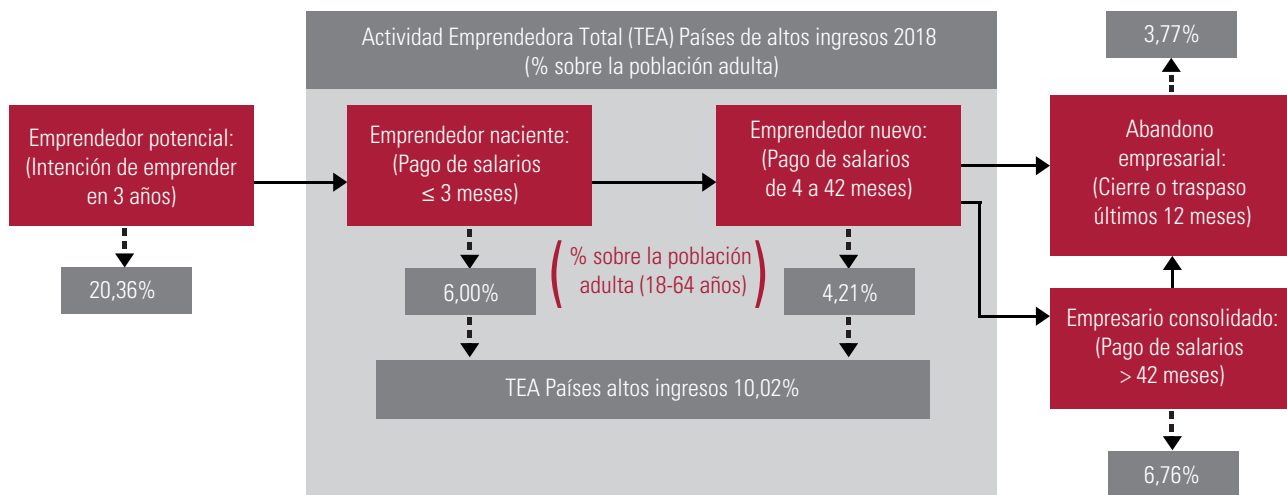


Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales, 2018

Tasa de población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial: 22,18% (Cambio interanual: -6,8%)

Emprendedores potenciales	Emprendedores en fase inicial (TEA Cataluña)		Emprendedores consolidados	Exempresarios, Abandonos:
	Emprendedores nacientes	Emprendedores nuevos		
7,46% (12%)	4,22% (29%)	3,92% (-18%)	6,59% (-28%)	1,67% (-11%)
	Total empresarios			Por cierre
	10,50% (-24%)			1,14% (-8%)
	Tasa de la población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial activo			Por traspaso:
	14,72% (-14%)			0,54% (-17%)

Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales, 2018

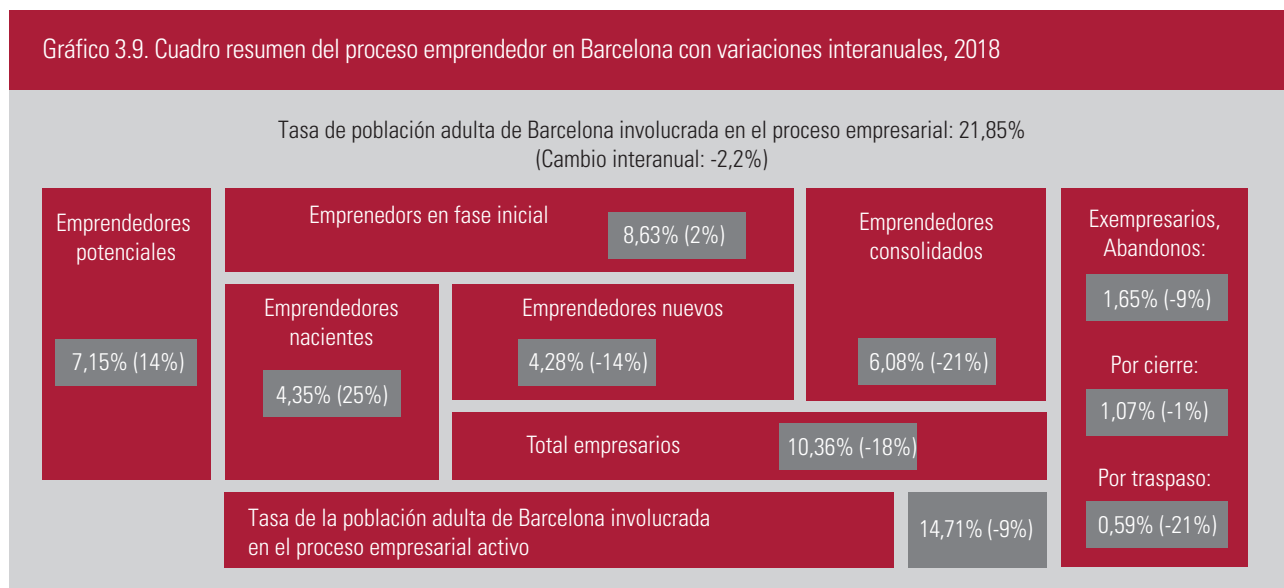


Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales, 2018

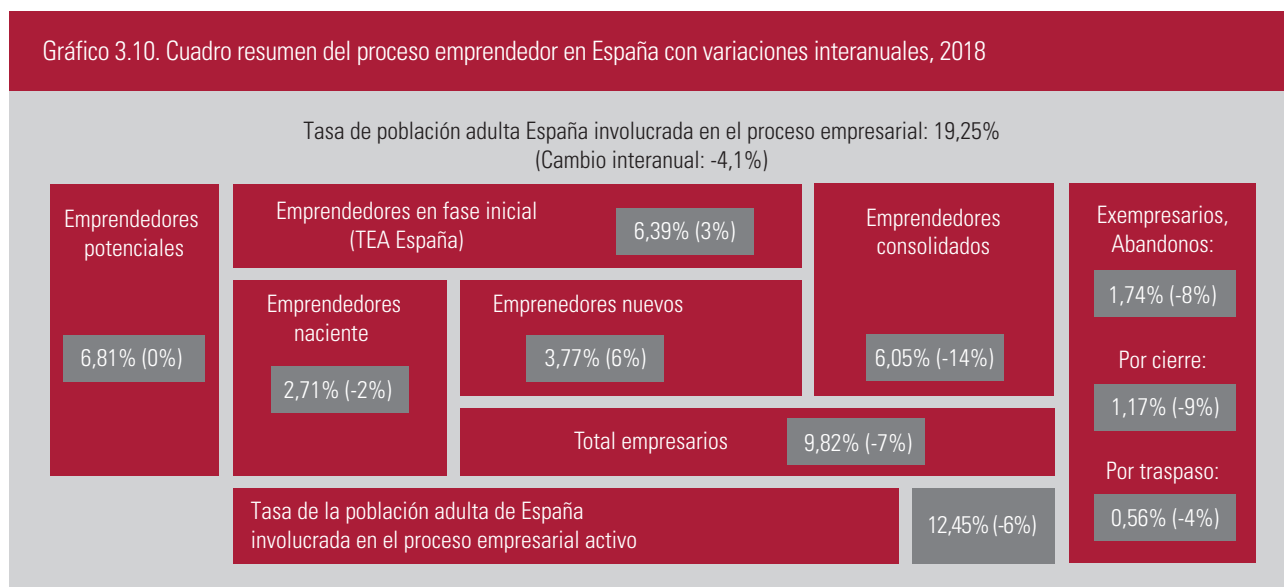


Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos con variaciones interanuales, 2018

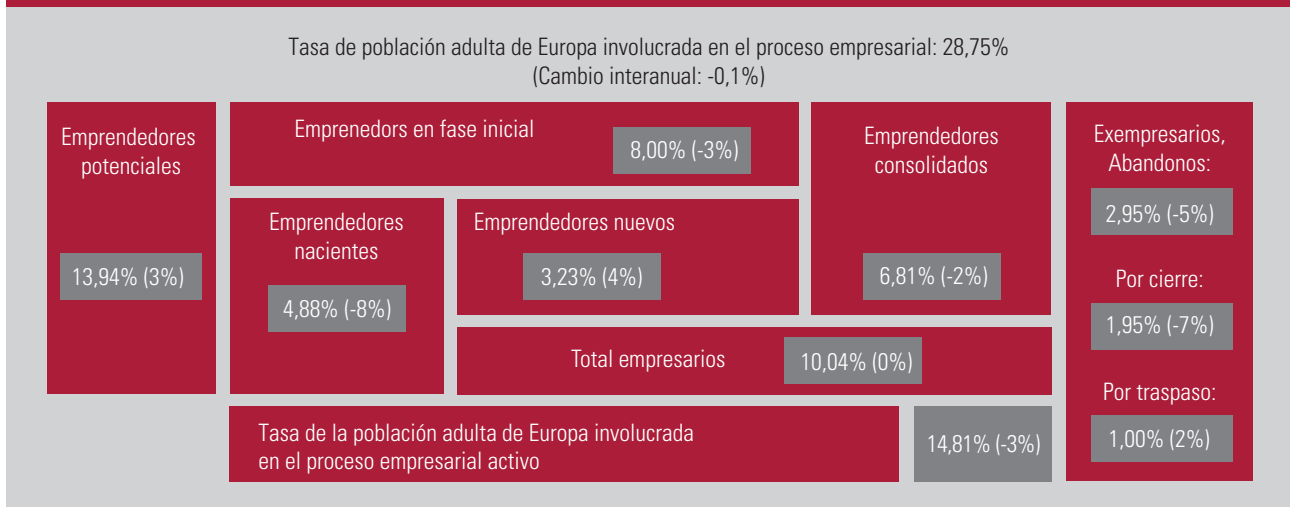
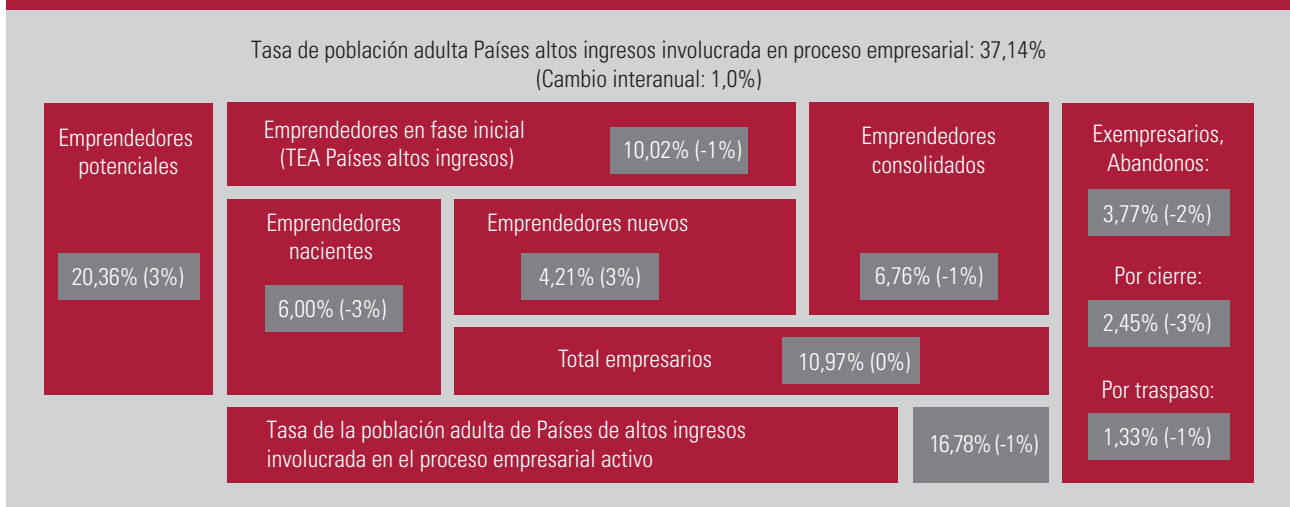


Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales, 2018



3.2. Dinámica de la actividad emprendedora

En este apartado se presentará y analizará la dinámica emprendedora en estos últimos catorce años (2004-2018) desglosando los resultados para Barcelona, Cataluña, España, países GEM de Europa con economías de altos ingresos y países GEM con economías de altos ingresos.

El Gráfico 3.13 muestra como la TEA de Cataluña y Barcelona se ha mantenido siempre por encima de la de España. Durante la década actual la media de Cataluña ha sido de 7,3%, similar a la europea (7,7%), y ampliamente superior a la de España (5,7%). En 2017 la de Cataluña ha superado a la de España en 1,7 pp y a la de Europa en 0,1pp.

La TEA catalana, tras el descenso de 1,1 puntos en 2015, se ha recuperado 1,7 pp en los tres últimos años (0,6 en 2016, 1,0 en 2017 y 0,1 en 2018). En Barcelona esta recuperación ha sido mayor (2,5 pp), pasando de una TEA de 6,1% en 2015 a 8,6% en 2018, valor este último superior a Cataluña, España y Europa.

Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2018

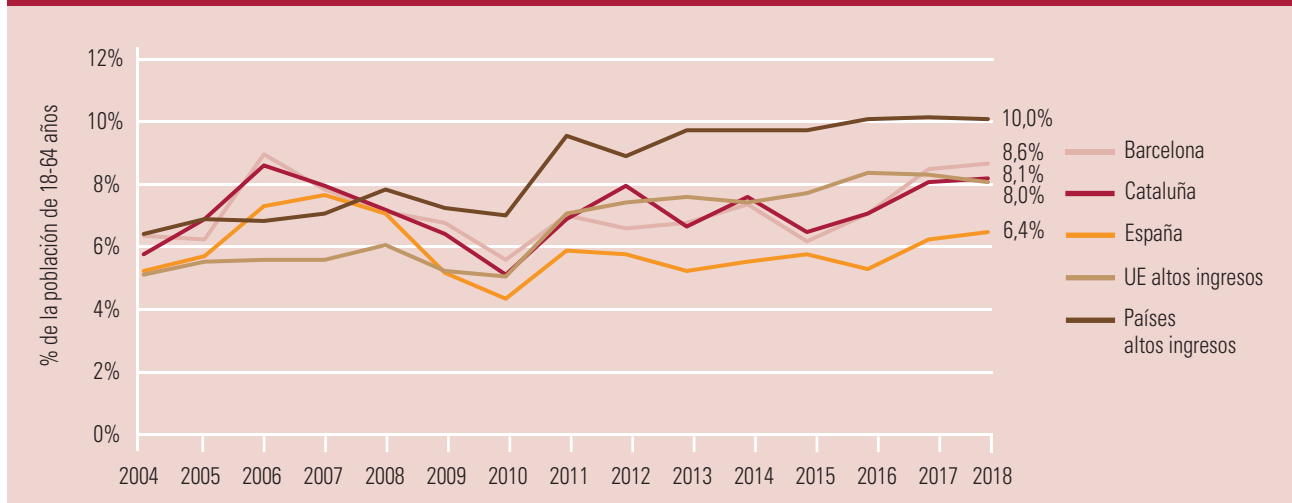
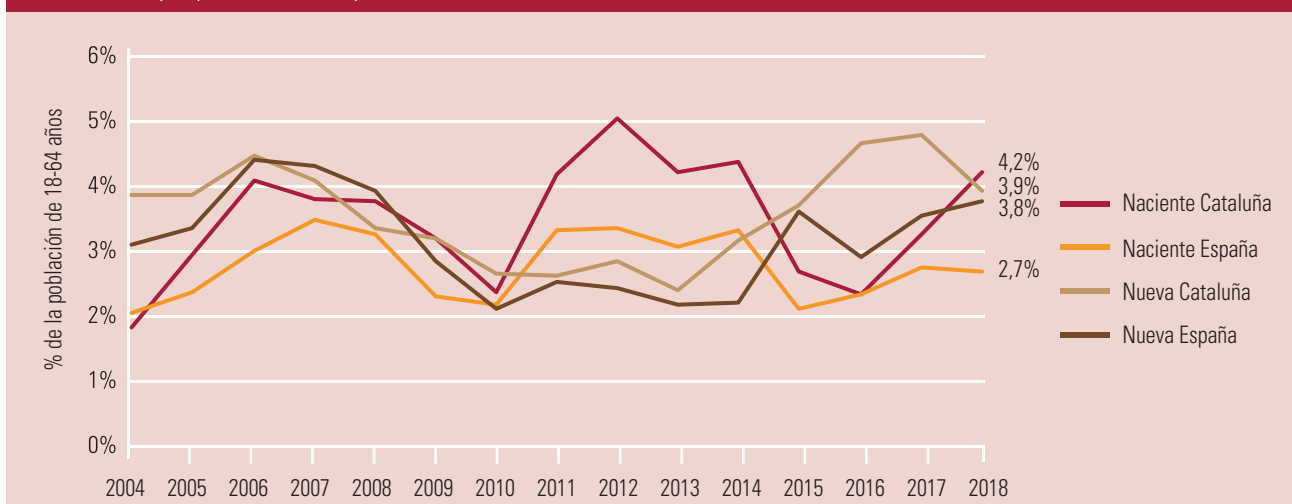


Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España durante el periodo 2004-2018



El ligero incremento de la TEA de Cataluña es fruto del aumento de los emprendedores nacientes (+0,95 pp) y de la disminución de los nuevos (-0,85 pp). Los emprendedores nacientes, desde el valor mínimo de la década en 2016 (2,3%), se han ido recuperando durante estos dos últimos años (3,3% en 2017 y 4,2% en 2018), acercándose a los valores de Europa (4,9%) y con un valor muy superior a España (2,7%). Los nuevos (3,9%), a pesar de su descenso, siguen siendo superiores a España (3,8%) y Europa (3,2%).

Si recordamos la definición que el proyecto GEM realiza de los emprendedores nacientes (personas adultas implicadas en la puesta en marcha de una empresa durante los últimos 12 meses, en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo, y que han tenido hasta tres meses de actividad efectiva), tiene similitudes con la definición de *start up* que realiza Steve Blank en su libro *The Startup Owner's Manual*: "es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable"; o con la de Eric Ries en *El método Lean Startup*: "es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema". Por lo tanto, una *start up* deja de serlo en el momento que logra establecer un modelo de negocio sostenible, rentable y escalable. Son pocas las que lo logran, las que se convierten en empresas rentables y exitosas. Por ese motivo, es muy importante que el número de emprendedores nacientes sea elevado, que haya una potente cantera de futuras empresas exitosas. El incremento de +0,95pp de los emprendedores nacientes en Cataluña durante 2018 (4,2%) es una gran noticia, que ha permitido acortar las distancias frente a Europa (4,9%) y países de altos ingresos (6,0%), volviendo a los valores superiores al 4% del periodo 2011-2014.

Estas distancias también se producían en emprendedores potenciales (Gráfico 2.16): Cataluña, 7,5%; Europa, 13,9%; países de altos ingresos, 13,9%; o Estados Unidos, 20,4%. Ya se señalaba en informes anteriores que el número de emprendedores nacientes es coherente con la intención de emprender (emprendedores potenciales) que se ha producido en los últimos años, que, tal y como se ha indicado en el apartado 2.3, puede considerarse una corrección al comportamiento atípico de tuvo este indicador durante los peores años de la crisis (pasó del 4,3% en 2009 al 14,1% en 2012) y que ha vuelto en 2016 (6,2%), 2017 (6,7%) y 2018 (7,5%) a niveles parecidos a los previos a la crisis (la media de 2004-2008 fue de 6,38%). Los valores altos de emprendedores potenciales durante los años 2011-2014 tenían un elevado componente de motivación de emprender por necesidad, como se verá en el siguiente capítulo (Gráficos 4.6 y 4.11).

Por lo tanto, uno de los retos de Cataluña es incrementar tanto el número de emprendedores potenciales como de emprendedores nacientes, de personas que tienen la intención de emprender una iniciativa emprendedora en los próximos años y de personas que están implicadas en la puesta en marcha de una empresa, que han invertido tiempo y esfuerzo sobre todo en la búsqueda del modelo de negocio de su idea empresarial. En este año se ha logrado, se ha pasado de 9,9% de emprendedores potenciales y nacientes en 2017 a 11,7% en 2018, que supone un aumento considerable de casi dos puntos porcentuales y que hace presagiar un incremento de la TEA el próximo año.

El porcentaje de emprendedores consolidados en Cataluña (6,6%) por primera vez desde 2008 es inferior al de Europa (6,8%) (Gráfico 3.15). La media de emprendedores consolidados en Cataluña durante el periodo 2004-2018 ha sido de 8,6%, la de España 7,4%, la de Europa 6,3% y la de los países GEM de altos ingresos 6,5%. Los 2,3 pp mayores de Cataluña respecto a Europa se explican, en gran medida, por el menor tamaño de nuestras empresas y de un tejido empresarial en el que predomina el autónomo y la micropyme, con una mayor inercia y, por lo tanto, un menor dinamismo en cuanto a las salidas de empresas.

Desde el principio el proyecto GEM medía el fracaso emprendedor mediante la tasa de abandono de un negocio en los últimos 12 meses (dirigido por el emprendedor o autoempleado, aunque sea combinado con otro trabajo), desglosándose ésta desde 2007 entre los que cerraban y los que lo traspasaban. En el análisis longitudinal de estas variables se aprecia una mayor variabilidad en los valores de Cataluña que en los de España y, sobre todo, que en los de Europa. Generalmente en muchos de los indicadores los ciclos en Cataluña se acusan más que el resto de España, tanto en positivo como en negativo, a causa de la diferente estructura

Gráfico 3.15. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2018

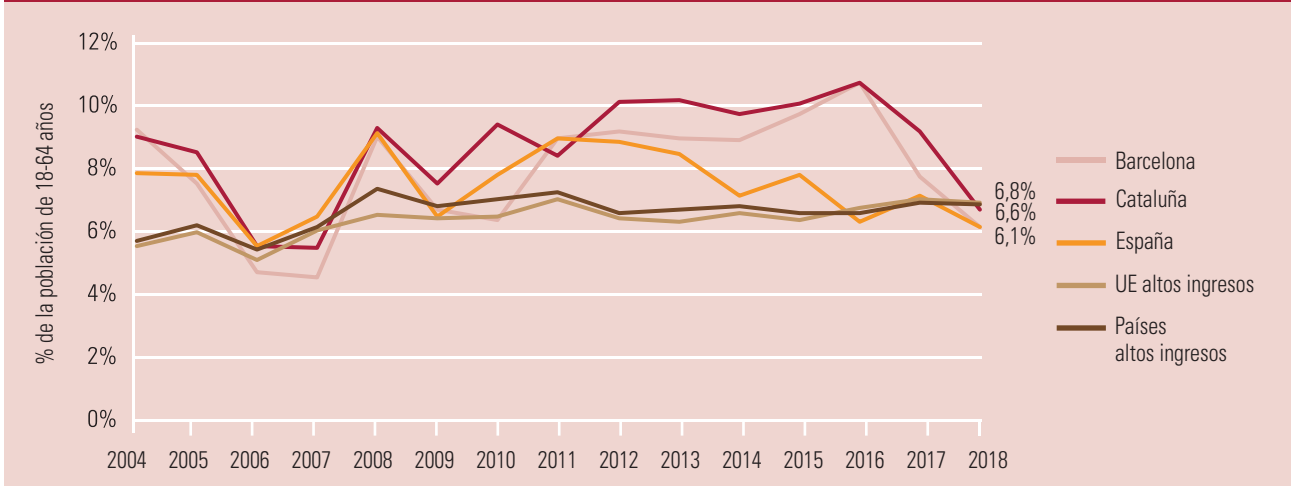
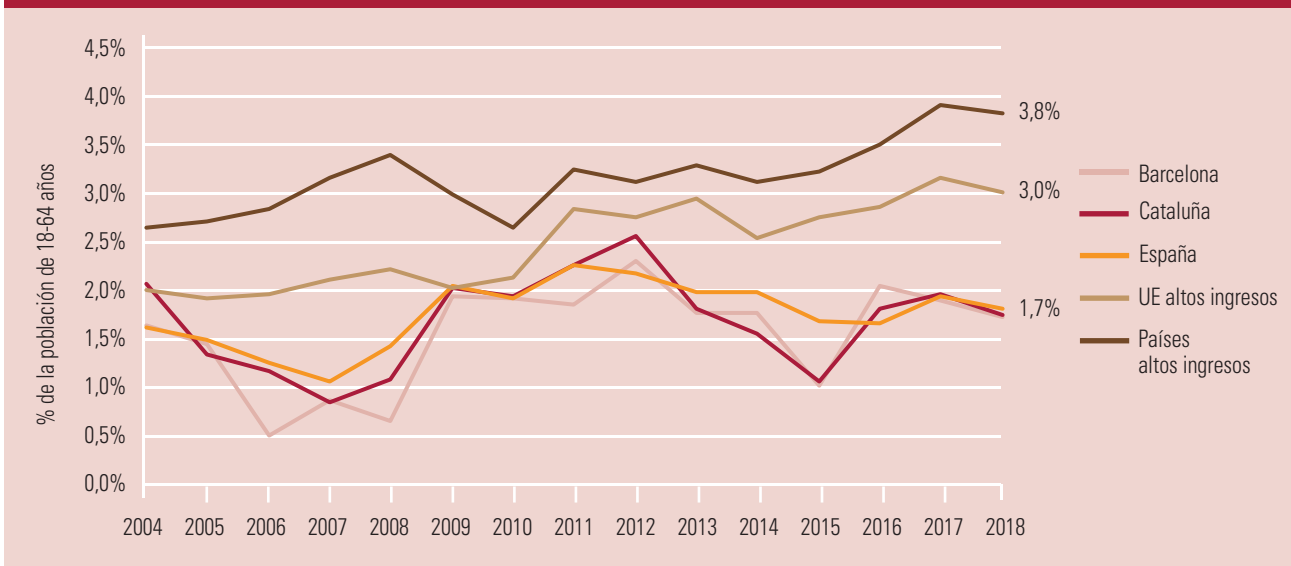


Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses



económica y del menor tamaño de la muestra. Esto es muy evidente en el Gráfico 3.19, especialmente en los últimos 7 años.

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en el último año (1,67%) es muy inferior a Europa (2,95%) y a los países de altos ingresos (3,77%). La media de la serie histórica de Cataluña 2014-18 (1,56%) ha sido casi dos puntos inferior (-1,90) a la de los países basados en la innovación (3,46%) y -1,24pp respecto a Europa. Desde 2012 al 2015 el porcentaje de personas que han abandonado no había dejado de disminuir, tendencia que se rompe desde 2016 y situándose en 1,67% en 2018 (Gráfico 3.16). A pesar de dicho aumento, en 2018 los cierres en Barcelona (1,07%) y Cataluña (1,14%) son ligeramente inferiores a 2017 y, aproximadamente, la mitad que en Europa (1,95%) y en países de altos ingresos (2,45%).

La evolución de los cierres en Cataluña en el periodo 2007-2015 (Gráfico 3.19) dibujaba una U invertida con el máximo en 2012, siendo el valor de 2015 (0,5%) similar al de 2007 (0,4%), año previo a la crisis, y volviendo en 2016 (1,4%), 2017 (1,2%) y 2018 (1,14%) a valores algo menos distantes de los europeos (21,95%). El Gráfico

Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2018, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra

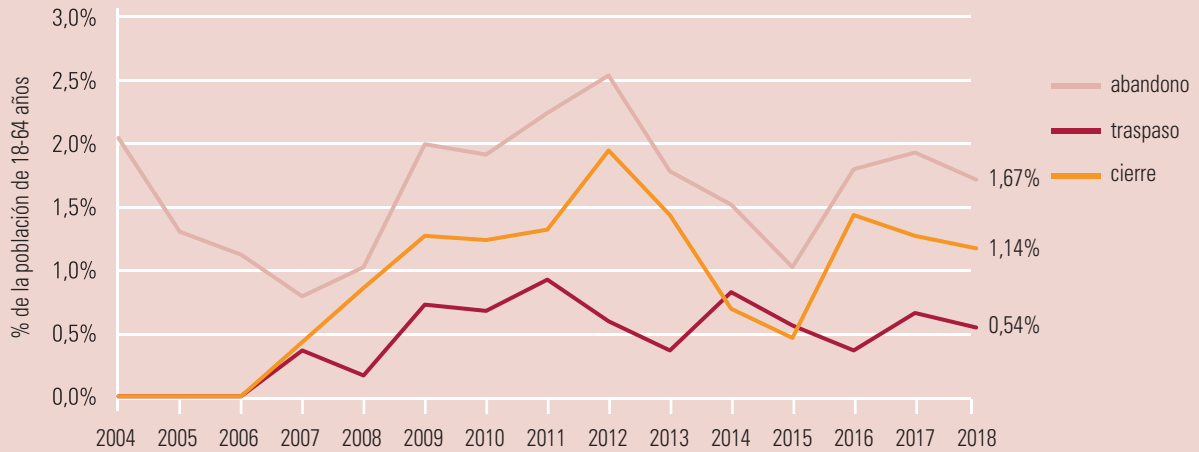


Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018

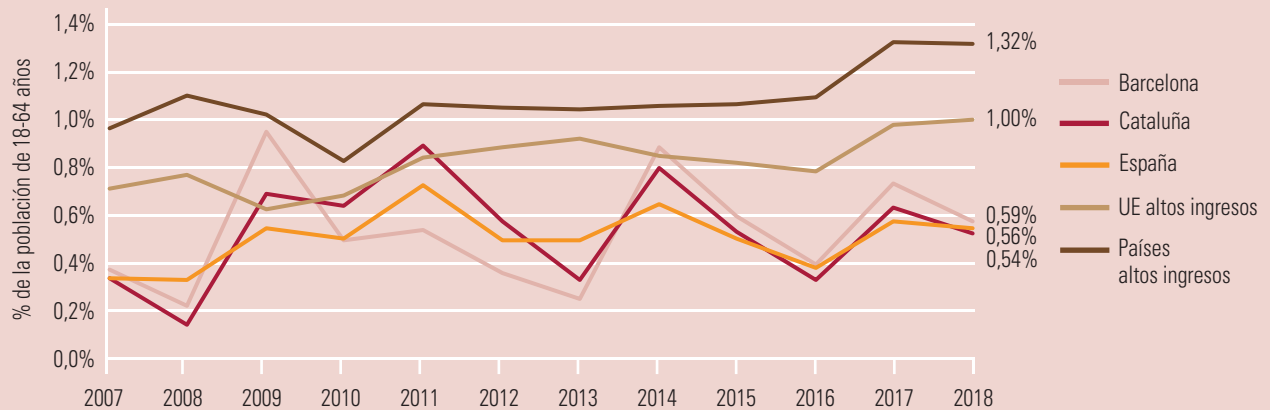


Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018

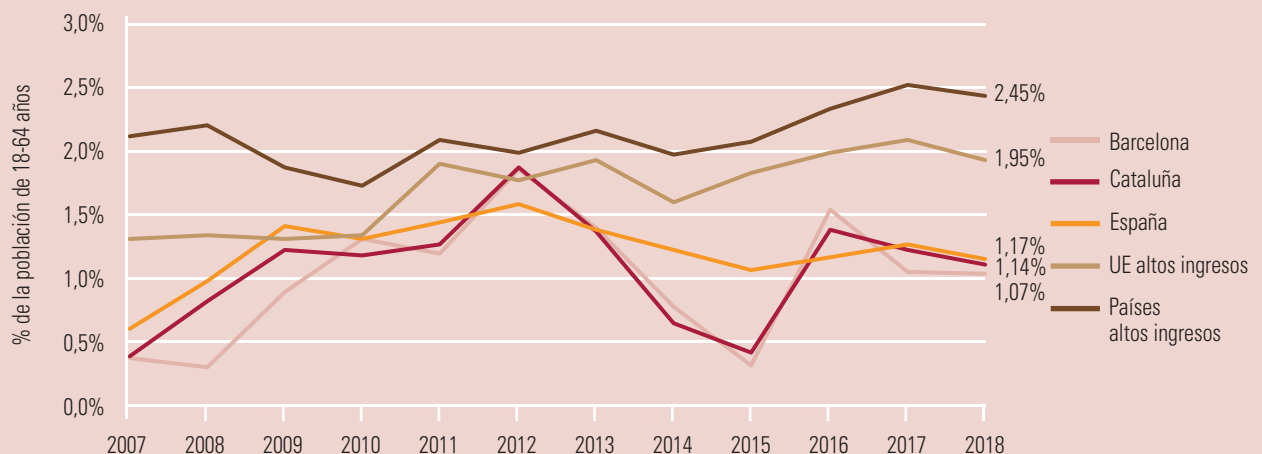
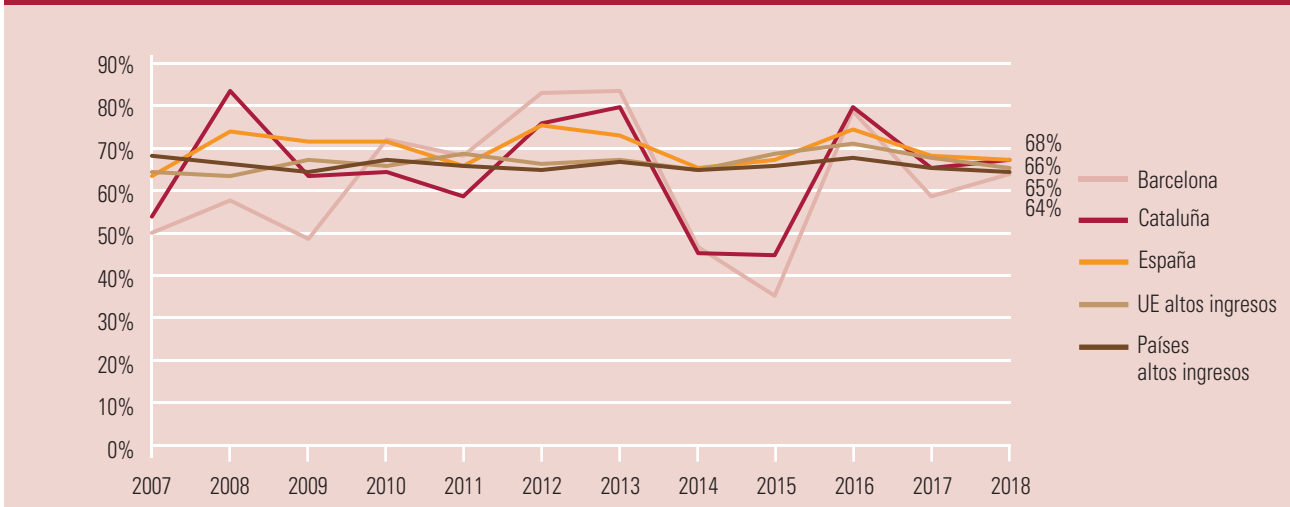


Gráfico 3.20. Evolución del porcentaje de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018



3.20 presenta el tanto por ciento de los abandonos que cierran el negocio, siendo en Cataluña (68%) similar a España (68%) y Europa (66%).

La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,54%), similar a la española (0,56%), es la mitad que la de Europa (1,00%) y a la de los países de altos ingresos (1,32%). Y no es un hecho puntual, como se puede apreciar en el Gráfico 3.18. La media de la serie de 12 años en Cataluña es de 0,55%, mientras que la de Europa es de 0,83% y la de los países de altos ingresos, 1,08%, el doble que la catalana. Las razones pueden ser múltiples, siendo una de ellas la dificultad que algunas personas encuentran para detectar oportunidades o para materializar la compra o traspaso. Para reducir la incidencia de esta barrera es destacable el programa Reempresa, un mercado de compraventa de pequeñas y medianas empresas en el que se plantea una nueva forma de emprender, sin tener que pasar por la fase de creación, comprando un negocio que, por diferentes motivos, alguien tiene la intención de cerrar aunque sea viable. Hasta abril de 2019, este programa ha obtenido unos resultados de 2200 reempresas de éxito, 6500 empresas en cesión, 11650 proyectos de reemprendimiento y más de 6000 puestos de trabajo salvaguardados.

Ya se señalaba en pasados informes que, aunque desde un punto de vista social es deseable tener una tasa de cierre lo menor posible, desde un punto de vista económico la respuesta no es tan sencilla. Las tasas de cierre de Europa (1,95%) o de los países GEM de altos ingresos (2,45%), más altas que las de Cataluña (1,14%) y España (1,17%), también pueden ser expresión de regeneración del tejido empresarial. El abandono puede ser porque el emprendedor ha encontrado una oportunidad de empleo más atractiva o porque ha vendido la empresa exitosamente y ello le permite, por ejemplo, lanzar o reinvertir en otra (de ahí la importancia del número de *exits*, ventas o desinversiones en rondas de financiación, sobre todo en la economía digital).

3.3. Actividad intraemprendedora

Como complemento a los indicadores anteriores, que hacen referencia a las iniciativas emprendedoras con la finalidad de poner en marcha un negocio por una persona autónomamente y de manera independiente, en los cuestionarios de 2011 y en los de los últimos cuatro años (desde la edición de 2014) se incluyeron una serie de preguntas para analizar el comportamiento emprendedor que se realiza en el interior de las organizaciones existentes de forma proactiva e innovadora por parte de los empleados de dichas organizaciones.

GEM define el intraemprendimiento y la tasa de actividad intraemprendedora (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*) de forma amplia, como aquella actividad emprendedora que llevan a cabo algunos empleados en el interior de organizaciones existentes cuando han participado activamente en los últimos tres años liderando el desarrollo de nuevos productos/servicios, y/o creando nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs, spin-outs, start ups*).

El Gráfico 3.21 muestra la evolución de la EEA y de la TEA en los dos últimos años en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos. El 1,7% de la población catalana ha sido intraemprendedora, siendo uno de los menores valores de los últimos años (2,1% en 2014; 1,5% en 2015, 3,2% en 2016 y 2,2% en 2017). Mientras que la TEA de Cataluña es similar a la europea, el valor de intraemprendimiento es un tercio del de Europa (5,2%), incrementándose la distancia a -3,4pp. El incremento de la EEA es necesario para crecer orgá-

Gráfico 3.21. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y del que lo ha hecho en el interior de organizaciones existentes (EEA) en Cataluña, España, Europa y Países GEM con economías de altos ingresos en los años 2017-2018

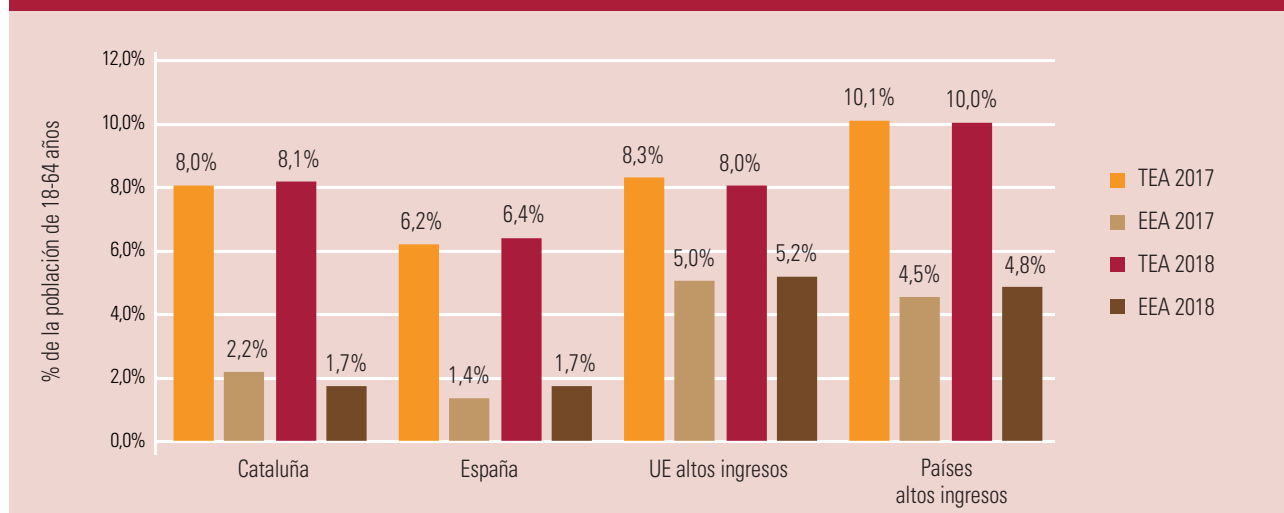


Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2018) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)

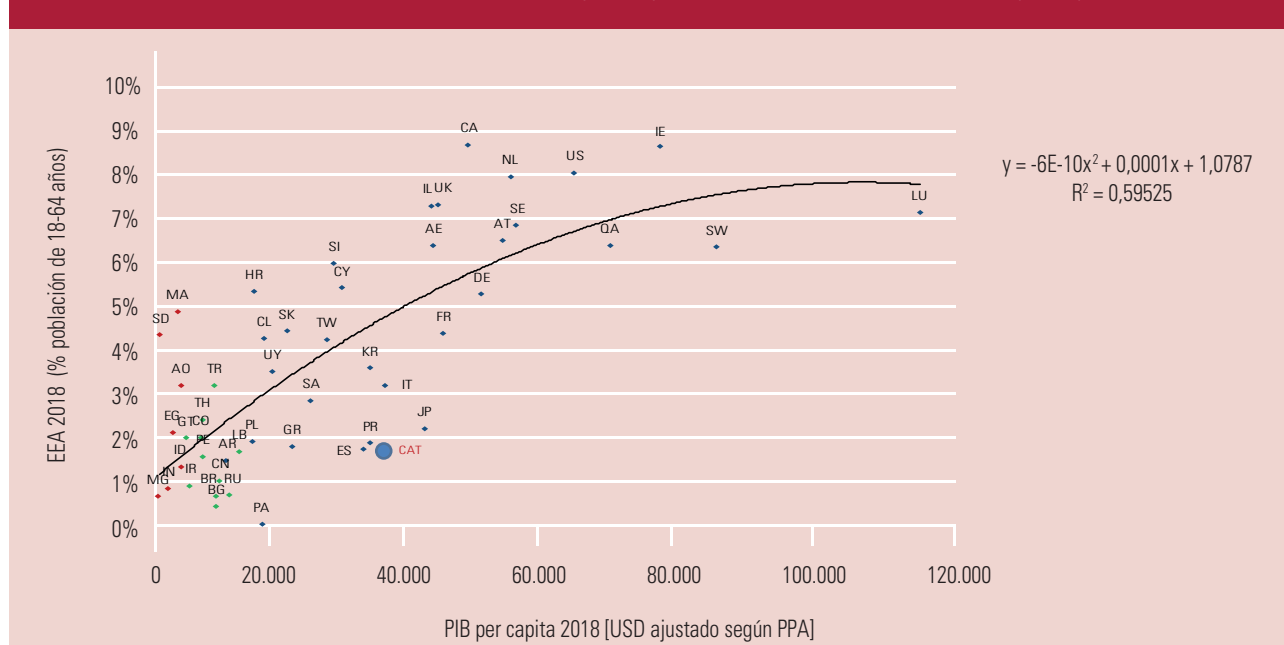
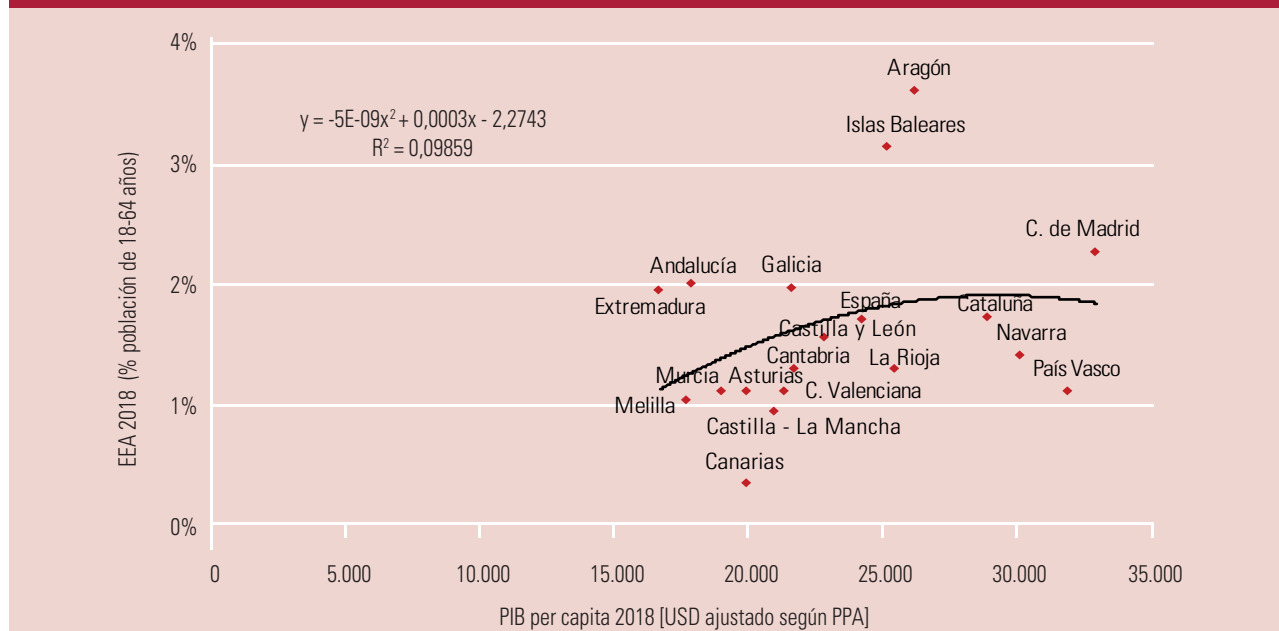


Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2018) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)



nicamente y sigue siendo uno de los grandes retos pendientes de la economía catalana para lograr empresas de mayor dimensión y que operen en sectores en crecimiento.

El Gráfico 3.22 muestra la relación existente entre el nivel de desarrollo y la actividad emprendedora de los empleados de los países participantes en el proyecto GEM, que no adopta una forma de “U” como en el caso de la TEA (Gráfico 3.24) sino una tendencia creciente, que confirma la estrecha relación entre la actividad intraemprendedora y uno de los indicadores asociados al crecimiento económico. Y el Gráfico 3.23 el de las diferentes comunidades autónomas, en el que Cataluña tiene un valor inferior a varias comunidades, entre las que destacan Aragón (3,6%), Islas Baleares (3,1%) y la Comunidad de Madrid (2,3%).

Entre los países GEM de economías de altos ingresos, destaca, por una parte, un grupo con tasas de EEA muy altas, por encima del 7%: Canadá (8,6%), Irlanda (8,6%), Estados Unidos (8,0%), Países Bajos (7,9%), Reino Unido (7,2%), Israel (7,2%) y Luxemburgo (7,1%). Y, por otra, un grupo con tasas EEA lejanas a la media (4,8%), inferiores al 2%: Argentina (1,5%), España (1,7%), Cataluña (1,7%), Grecia (1,8%), Puerto Rico (1,8%) y Polonia (1,9%). De acuerdo al PIB per cápita de Cataluña, su EEA debería ser entre un 4 y un 5%.

3.4. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de la actividad emprendedora

La dimensión internacional del proyecto GEM posibilita la comparación de la situación en Cataluña con los indicadores de otros entornos. Aunque en los apartados anteriores ya se han ido introduciendo datos de España, Europa y países GEM con economías de altos ingresos, para contextualizar mejor los resultados obtenidos de Cataluña en este apartado se presentarán los resultados detallados del proceso emprendedor en los países GEM en función de su grado de desarrollo (índice de competitividad global) y de las comunidades autónomas del Estado español.

En la Tabla 3.1 se puede apreciar que la TEA suele ser mayor cuanto menor es el nivel de desarrollo del país. En los países en vías de desarrollo la población adulta tiene más necesidad de emprender debido a la falta de

otras oportunidades, como, por ejemplo, de empleo por cuenta ajena en empresas o en la función pública. En los países de economías de ingresos bajos la media es de 18,0%, pasando a 16,2% en los de ingresos medios y a 10,0% en los de altos ingresos. Es importante recordar que el impacto económico del emprendimiento depende más de su calidad que de su cantidad.

El Gráfico 3.24 muestra la relación existente entre la tasa de actividad emprendedora y el nivel de desarrollo, medido por el PIB per cápita, de los países participantes en el proyecto GEM, que adopta una forma de “U” con un coeficiente de determinación en 2018 del 0,1981. Se puede apreciar la homogeneidad existente entre los grupos de países según los tres tipos de economías. En las economías de altos ingresos destacan por encima de la media las tasas de Chile (25,1%), Canadá (18,7%), Uruguay (15,7%), Estados Unidos (15,6%), Corea (14,6%), Panamá (13,8%), Países Bajos (12,3%), Eslovenia (12,1%), Arabia Saudita (12,1%), Puerto Rico (11,6%), Austria (10,9%), Luxemburgo (10,7%) o Emiratos (10,7%), que son los que “tiran” de la curva hacia arriba. Y en la parte baja, con tasas inferiores al 5%: Italia (4,2%) y Chipre (3,9%). España se encuentra por debajo de la línea que marca la media de su nivel de desarrollo y Cataluña cerca de dicha media.

En la comparación autonómica Cataluña y Barcelona aparecen en los primeros puestos en emprendedores nacientes, nuevos, y en fase inicial y los consolidados por encima de la media (Gráficos 3.25 y 3.26). No obstante, en la comparación internacional con los países GEM de altos ingresos Cataluña aparece en los últimos puestos en emprendedores potenciales. Así como en menor número de cierres.

Si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa, se detecta un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es similar (0,13pp mayor la catalana, 8,13% vs 8,00%), la media de Europa casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (13,94% vs 7,46%), es superior en nacientes (4,88% vs 4,22%), inferior en nuevos (3,23% vs 3,92%), similar en consolidados (6,81% vs 6,59%) y casi la duplica en abandonos (2,95% vs 1,67%) y triplica en intraemprededores (5,2% vs 1,7%). Valores que reflejan comportamientos y estructuras empresariales muy diferentes.

Gráfico 3.24. Relación entre el indicador TEA (2018) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)

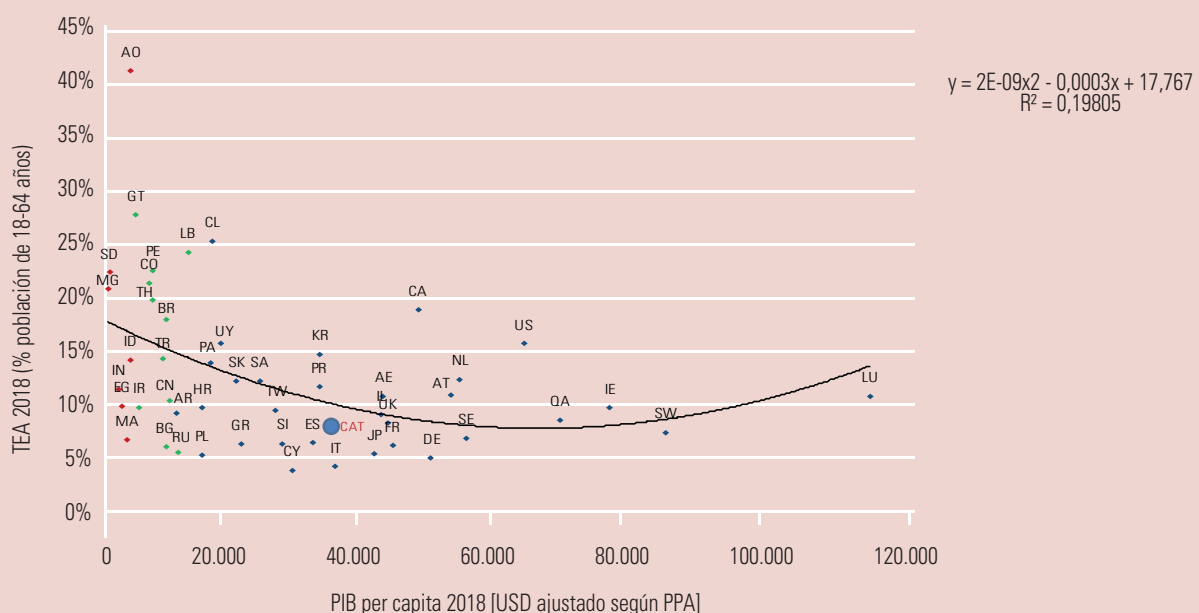


Tabla 3.1. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados, abandonos y cierres de actividad empresarial en 2018 clasificados por nivel de ingresos

		Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial	Cierres efectivos	Negocios que continúan
	Media	48,7	17,5	9,4	18,0	10,7	10,2	6,7	3,5
Economías de ingresos bajos	Angola	83,4	36,5	19,5	40,8	15,2	25,5	18,8	6,7
	Egipto	60,2	6,6	5,9	9,8	4,5	7,6	6,1	1,5
	India	24,8	13,2	2,7	11,4	7,0	4,9	3,8	1,1
	Indonesia	24,1	13,3	11,1	14,1	11,8	1,4	0,8	0,6
	Madagascar	35,5	21,1	10,9	20,7	22,4	4,3	3,3	0,9
	Marruecos	43,9	11,3	3,5	6,6	4,2	10,1	6,1	4,0
	Sudán	69,1	20,4	12,6	22,2	10,2	17,3	7,8	9,5
	Media	31,7	12,6	9,0	16,2	11,3	5,2	3,7	1,5
Economías de ingresos medios	Brasil	26,2	3,3	16,4	17,9	20,2	4,3	3,2	1,0
	Bulgaria	5,0	5,0	3,7	6,0	8,3	1,8	1,6	0,2
	China	17,6	9,8	5,9	10,4	3,2	2,5	1,7	0,8
	Colombia	50,2	20,5	5,8	21,2	6,5	4,7	3,3	1,4
	Guatemala	49,2	15,9	15,0	27,5	11,2	7,4	5,1	2,3
	Irán	37,4	6,6	5,7	9,7	12,3	6,1	4,1	2,0
	Líbano	39,4	22,8	17,6	24,1	21,6	8,0	4,5	3,4
	Perú	47,3	23,9	5,8	22,4	8,4	7,6	6,6	1,0
	Rusia	5,1	4,3	2,8	5,5	4,9	1,6	1,5	0,1
	Tailandia	35,6	13,8	13,2	19,7	19,6	8,1	5,5	2,6
Turquía	35,5	12,6	7,1	14,2	8,6	5,1	3,2	1,9	
	Media	20,4	8,2	4,2	10,0	6,8	3,8	2,5	1,3
	Media EU28	14,1	5,7	3,2	7,7	6,8	2,9	1,9	1,0
Economías de ingresos altos	Alemania	7,6	3,4	2,4	5,0	7,5	1,6	1,1	0,5
	Arabia Saudita	33,3	11,5	6,9	12,1	3,1	8,5	5,3	3,2
	Argentina	17,7	6,6	4,3	9,1	9,1	3,9	2,5	1,4
	Austria	16,3	10,3	4,4	10,9	6,5	5,0	3,1	1,9
	Canadá	24,0	19,1	8,9	18,7	7,5	8,5	4,6	3,8
	Cataluña	7,5	4,2	3,9	8,1	6,6	1,7	1,1	0,5
	Chile	50,2	22,3	10,1	25,1	8,5	7,1	5,3	1,8
	Corea	32,6	9,5	7,9	14,6	12,5	2,5	1,5	1,0
	Chipre	16,4	4,3	2,7	3,9	6,1	2,3	1,7	0,6
	Croacia	22,4	10,3	3,9	9,6	4,1	3,4	2,2	1,2
	Emiratos	43,5	11,2	3,8	10,7	2,6	5,0	3,2	1,8
	Eslovenia	19,2	10,2	3,1	12,1	4,6	3,6	2,5	1,1
	Eslovaquia	16,3	3,0	3,6	6,4	6,8	2,4	1,6	0,8
	España	6,8	2,5	3,8	6,4	6,1	1,7	1,2	0,6
	Estados Unidos	18,5	14,2	5,3	15,6	7,9	4,7	2,8	1,9
	Francia	20,4	3,5	2,3	6,1	2,5	2,9	1,9	1,0
	Grecia	9,1	3,7	2,3	6,3	10,8	3,4	2,8	0,6
	Irlanda	19,1	9,0	3,2	9,6	6,8	3,8	1,9	1,9
	Israel	31,9	10,3	2,3	9,0	0,5	4,9	3,6	1,3
	Italia	10,9	3,0	1,6	4,2	6,4	1,6	1,1	0,5
	Japón	8,8	5,7	2,1	5,3	6,2	1,8	0,9	0,9
	Luxemburgo	20,3	9,4	3,7	10,7	3,4	3,6	1,9	1,7
	Países Bajos	10,9	4,6	6,5	12,3	12,0	2,5	1,9	0,6
	Panamá	20,4	7,3	6,6	13,8	6,4	3,4	3,1	0,3
	Polonia	10,2	3,9	1,1	5,2	13,0	2,4	1,4	1,1
	Puerto Rico	28,8	11,2	2,6	11,6	1,9	3,1	2,2	0,9
Qatar	31,1	8,5	3,6	8,5	4,2	3,0	1,9	1,0	
Reino Unido	8,3	5,4	4,2	8,2	6,4	2,7	1,9	0,8	
Suecia	11,4	5,0	2,5	6,8	5,3	3,7	2,8	0,9	
Suiza	9,8	4,8	3,4	7,4	11,5	2,0	1,0	1,0	
Taiwán	27,4	7,1	6,5	9,5	13,9	5,4	2,2	3,1	
Uruguay	27,8	14,1	4,9	15,7	5,6	6,6	4,9	1,7	

Gráfico 25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos en el 2018

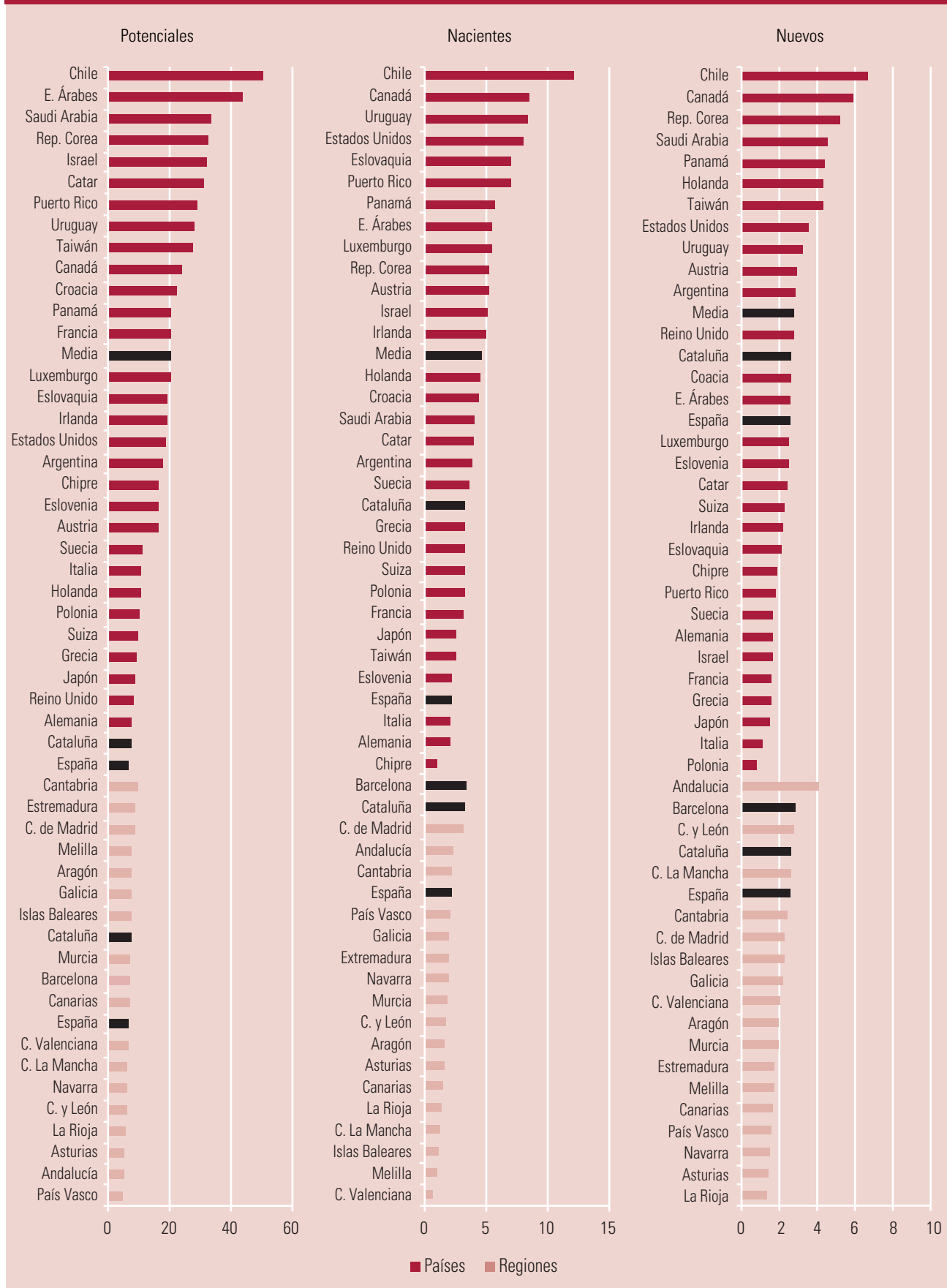
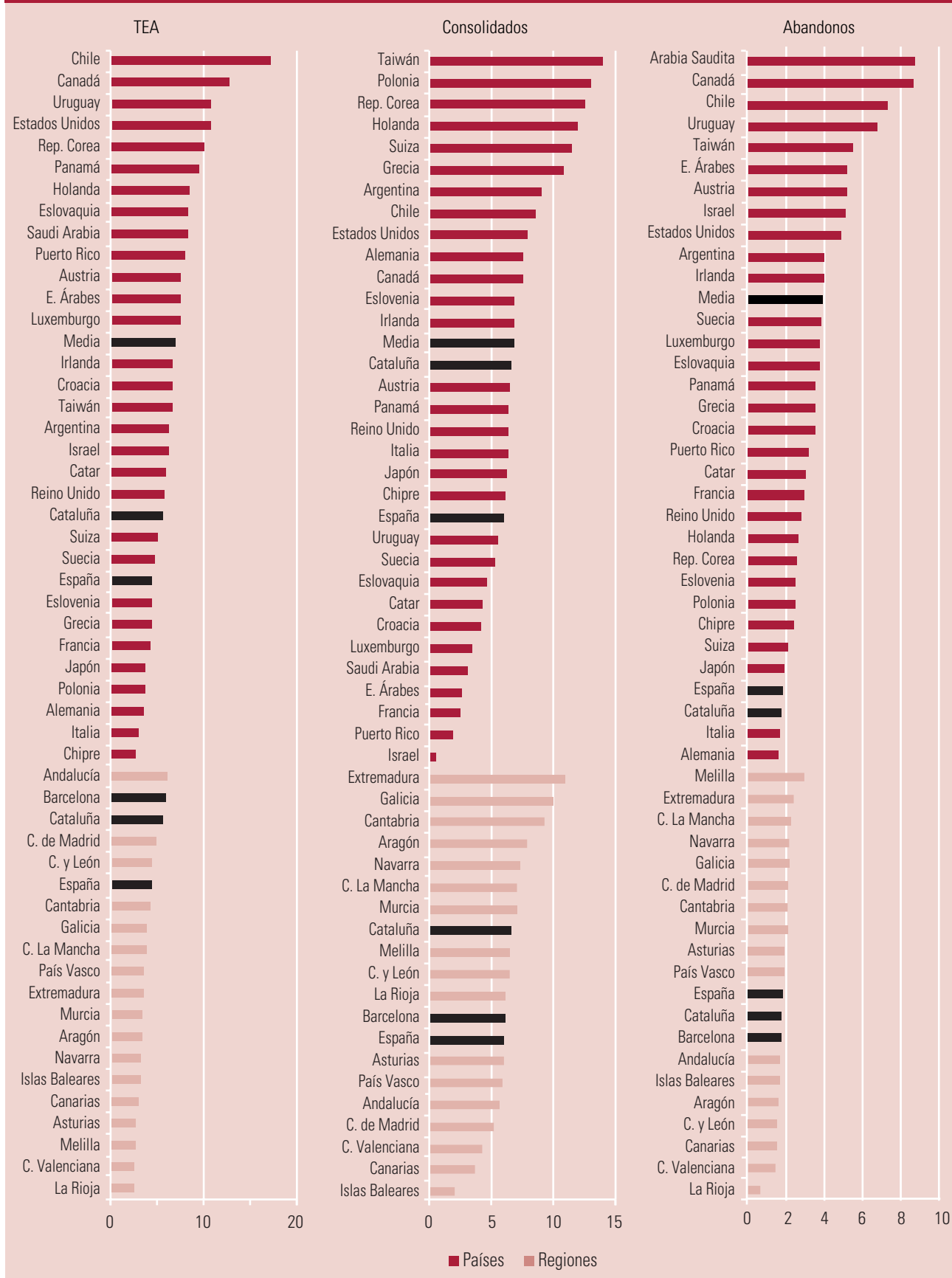


Gráfico 26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas en el 2018



4. Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña

En los dos primeros apartados de este capítulo estudiamos dos de las características que definen el perfil del emprendedor: la motivación que ha determinado la decisión de emprender, de crear una nueva empresa y el nivel de formación del empresario. En el capítulo cinco se estudiarán otras características relevantes definitorias del perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor: género, edad, nivel de renta,... Hemos optado por incluir en este capítulo el análisis de la motivación del emprendedor en fase inicial (TEA) y su nivel de formación porque en la mayor parte de las investigaciones, artículos y libros que tratan este tema se concluye que los principales factores determinantes de las características de un proyecto empresarial y de su éxito y calidad son precisamente la motivación y la formación del emprendedor. Así, por ejemplo, en los estudios sobre las denominadas empresas gacela (empresas nuevas que muestran de forma sostenible altos niveles de crecimiento en ventas y empleo) se observa que frecuentemente éstas han sido creadas por personas con un buen nivel de formación cuya motivación para crear la empresa fue la percepción de que existía una buena oportunidad de negocio. En las investigaciones relativas a las denominadas empresas “born globals” o empresas de pronta y rápida internacionalización se llega a conclusiones similares.

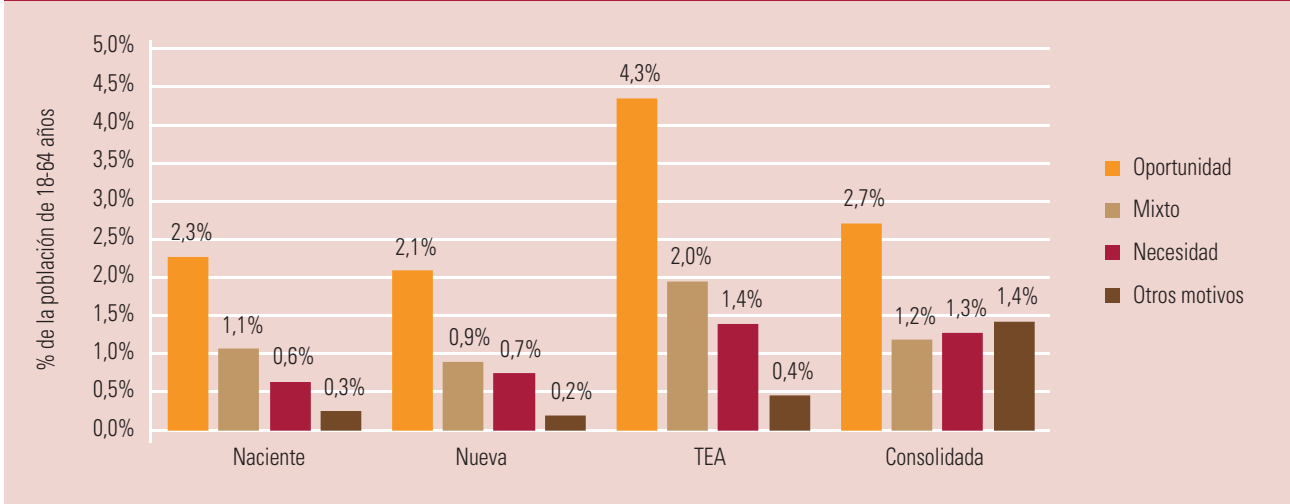
A continuación, en el apartado 4.3., se estudian las características principales de las empresas nuevas, de las empresas recién creadas en Catalunya (de las TEA). En concreto, las características estudiadas son el sector de actividad, la dimensión y crecimiento, el grado de innovación en productos y procesos, la competencia percibida y, finalmente, la internacionalización. Estos factores son precisamente los que definen el nivel de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial, los cuales en último término determinan el potencial que tienen los nuevos negocios en Cataluña para crear empleo, innovar e internacionalizarse. El modelo conceptual de este capítulo es, de forma resumida, el siguiente: la calidad del emprendimiento, de la empresa recién creada, de la nueva empresa es función, entre otras variables, del nivel de formación y del perfil motivacional del emprendedor.

4.1. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

La decisión de crear una empresa propia, de emprender, puede ser consecuencia de factores positivos como, por ejemplo, aprovechar una oportunidad de negocio, poner en práctica las propias ideas o lograr una mayor realización personal. En estos casos, el emprendedor se ve “atraído” hacia el emprendimiento por estas perspectivas y, por ello, hablamos de creación por oportunidad o “pull”. En otras ocasiones o circunstancias los motivos para crear una empresa propia arrancan de hechos que tienen ciertas connotaciones negativas como pueden ser un despido, el desempleo o la marginación social y así, es la falta de otras alternativas personales la que “empuja” a las personas a establecer su propia empresa como medio de subsistencia. En este caso hablaremos de emprendimiento por necesidad o “push”. Los trabajos sustentados por las teorías del capital humano y el capital relacional, que estudian de manera multidimensional los determinantes del crecimiento en diferentes países, sugieren que las motivaciones del empresario influyen sobre el nivel de crecimiento del nuevo negocio. Así, la creación por oportunidad, en oposición a la creación por necesidad, constituye uno de los principales determinantes de la probabilidad de crecimiento de las nuevas empresas.

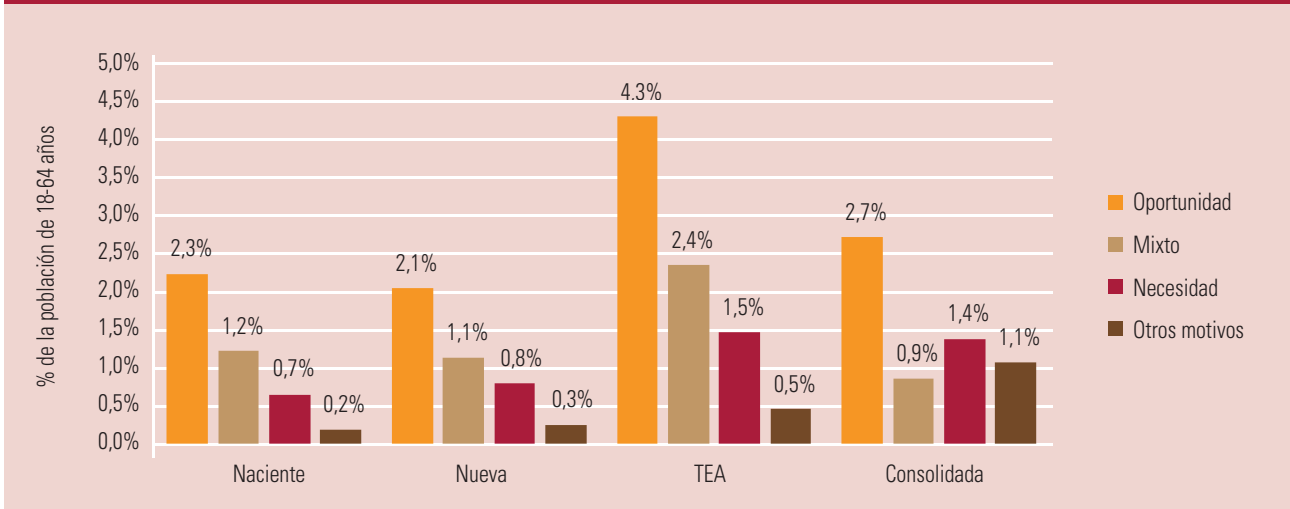
Los resultados del GEM Cataluña 2018-2019 muestran que la mayoría de los encuestados declaran que su principal motivación para la creación de su empresa fue por oportunidad. En este aspecto la conclusión es parecida a la del informe anterior. En los Gráficos 4.1. y 4.2. se ve que tanto en Barcelona como en Cataluña, el porcentaje de personas adultas involucradas en la puesta en marcha de una empresa de reciente creación (TEA) que declaran que el motivo para emprender es por oportunidad es muy superior al de aquellos que declaran que es por necesidad. En el caso de los empresarios establecidos (EB) la situación es análoga.

Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2018 según el motivo para emprender



Nota: En las dos últimas ediciones se ha introducido el ajuste metodológico siguiente: las respuestas que declaran que el motivo es por oportunidad pero que lo único que se pretende es mantener los ingresos actuales se han reclasificado dentro del motivo de necesidad. Por ello, las cifras que figuran en los cuatro gráficos siguientes no son directamente comparables con las que figuraban en los gráficos homólogos de las ediciones anteriores.

Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2018 según el motivo para emprender



En los Gráficos 4.3. y 4.4. se puede ver que el porcentaje de los emprendedores en fase inicial (TEA) que declara que el principal motivo para crear la empresa fue para aprovechar una oportunidad de negocio es del 53,4% en Catalunya, que se desglosa en un 31,1% para conseguir mayor independencia y un 22,3% para aumentar ingresos. Para Barcelona, estos porcentajes son respectivamente del 50%, 35,7% y 14,3%. Por su parte, la motivación por necesidad es del 17,1% de los emprendedores en fase inicial (TEA) tanto en Barcelona como en Catalunya.

El análisis efectuado hasta aquí se refiere exclusivamente al año 2018 y permite obtener una visión general relativa a Catalunya y Barcelona de los motivos que, según los encuestados, les impulsaron a crear una empresa propia. A continuación, completamos este análisis estático incorporando, por una parte, la evolución temporal de estas variables y, por otra, comparando los valores relativos a Catalunya y Barcelona con los de España, Países de la UE y Países del mundo de alto nivel de ingreso según la clasificación del WEF, adoptada este año por el GEM a nivel global.

Gráfico 4.3. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Cataluña en función del principal motivo para emprender, 2018

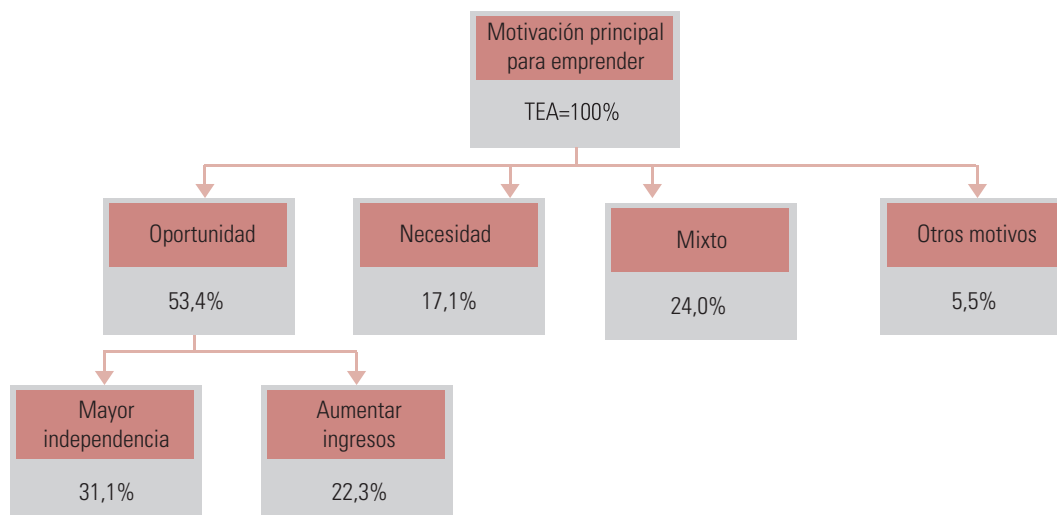
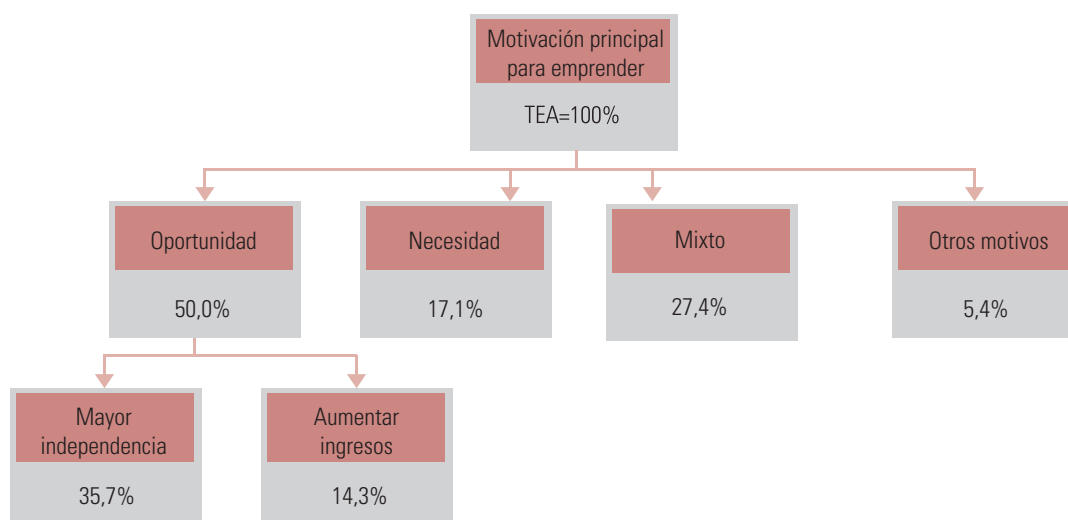


Gráfico 4.4. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Barcelona en función del principal motivo para emprender, 2018



El porcentaje de población adulta catalana que en 2018 fue identificada como emprendedor en fase inicial (TEA) (8,1%) se clasifica en un 4,3% motivado por oportunidad, un 1,4% por necesidad, un 2% por una combinación de ambas y un 0,4% son emprendedores por otros motivos. En Barcelona la TEA por oportunidad se sitúa en el 4,3% de la población adulta. Si observamos la evolución de los últimos años de este índice (Gráfico 4.5) vemos que en el año 2017 la motivación por oportunidad crece fuertemente tanto en Barcelona como en Cataluña, doblando este año el valor más bajo de la serie (2013). En 2018 se observa tanto en Barcelona como en Catalunya una ligera reducción respecto del elevado nivel alcanzado en 2017 manteniéndose, no obstante, en niveles muy superiores a los de los ejercicios anteriores. Los valores de Cataluña y Barcelona son 1,5 puntos porcentuales superiores a los de España y superan ya en este aspecto los niveles de los países europeos de altos ingresos.

En los Gráficos 4.6 y 4.7 puede verse la evolución comparada de la TEA por necesidad y por el que hemos denominado motivo mixto. En el primer Gráfico y en el 4.10. observamos que en el último ejercicio la TEA por necesidad disminuye fuertemente en Barcelona y Catalunya (-0,6 puntos porcentuales) y también lo hace en

Gráfico 4.5. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es por oportunidad

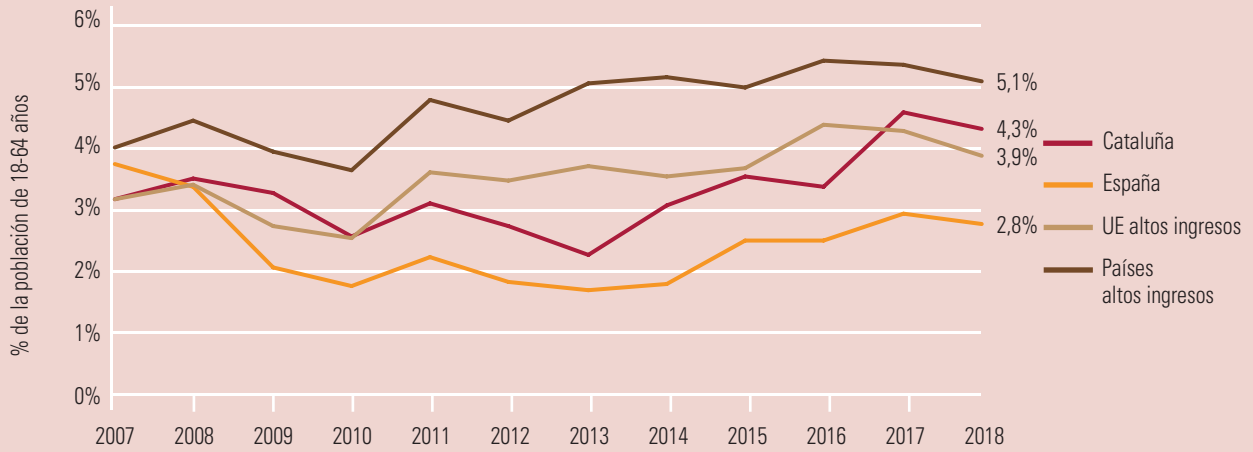


Gráfico 4.6. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es por necesidad

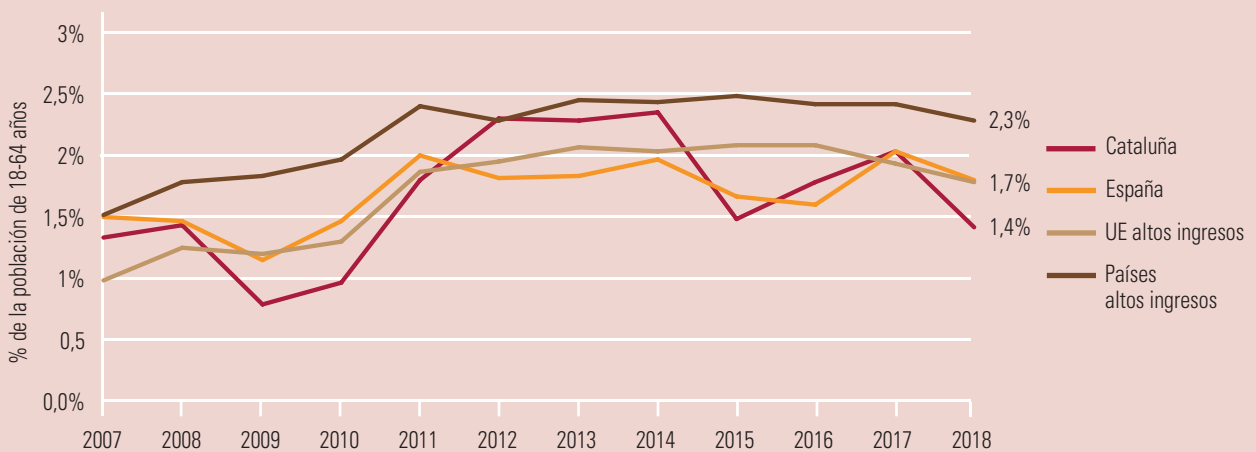
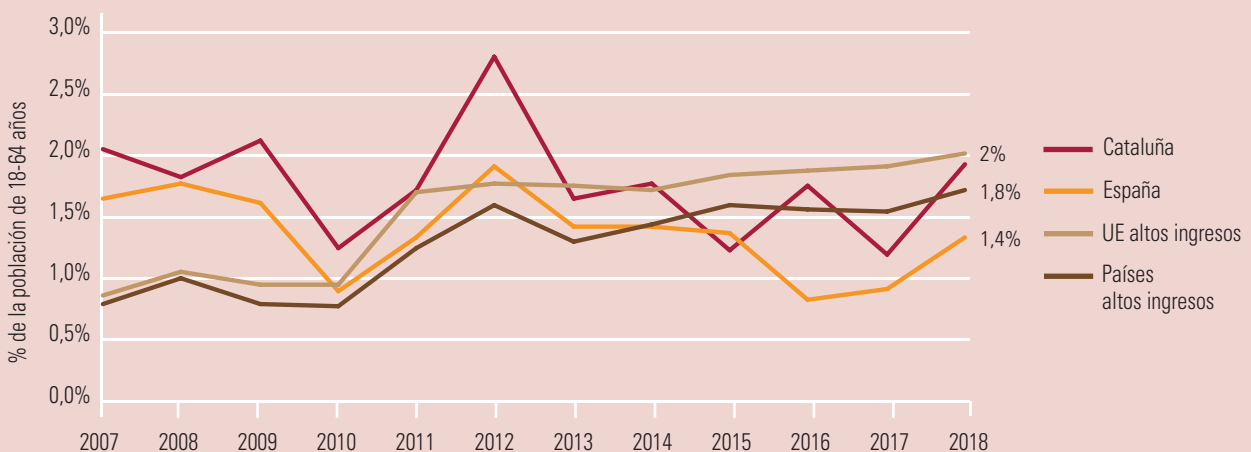


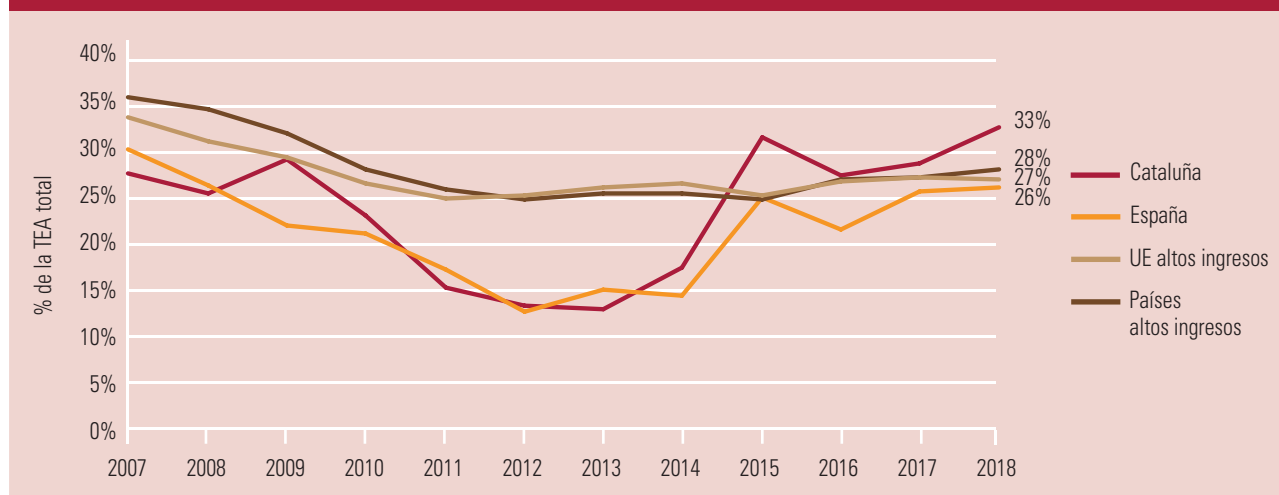
Gráfico 4.7. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es mixto (oportunidad y necesidad)



España, aunque con menor intensidad (-0,2 puntos). Su nivel (1,4% de la población adulta) es muy inferior al de España y en este último año también algo inferior al de los países de alto ingreso. Nuestro criterio es que, en este caso, además de seguir manifestándose una cierta tendencia a la disminución respecto de los años de crisis, ésta se ha amplificado por razones de tipo muestral. Analizando el Gráfico 4.10. en que los datos están en porcentaje respecto del total de TEA se llega, obviamente, a las mismas conclusiones.

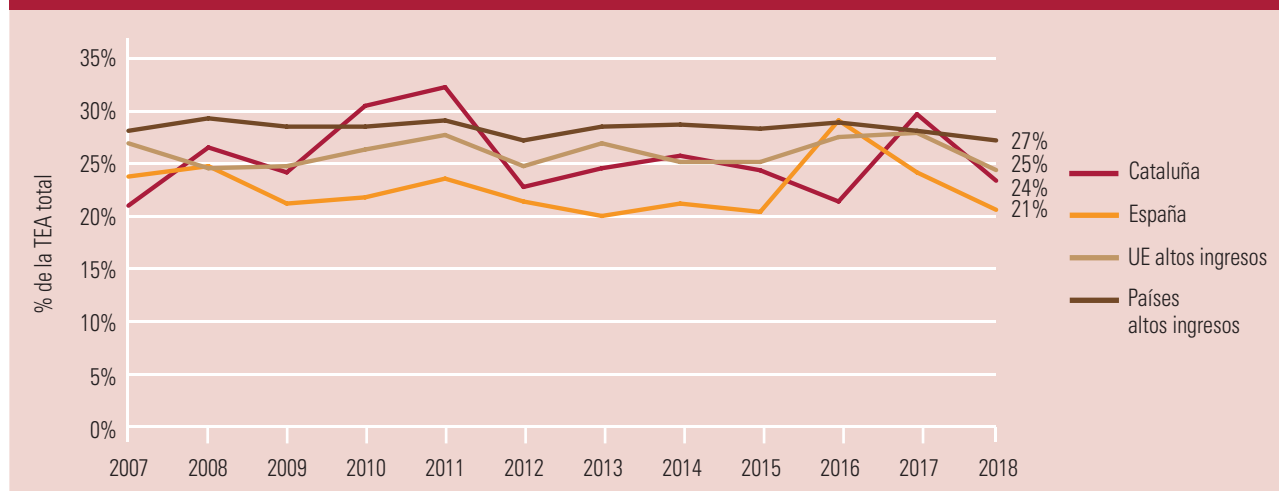
Si se desglosan las razones dadas por los encuestados para la creación de empresas por oportunidad (Gráfico 4.8) se observa que crece la proporción de emprendedores motivados por obtener una mayor independencia personal, llegando a alcanzar un 33% del total. Este porcentaje está muy por encima del que se observó en los años de crisis y se sitúa en niveles superiores a los de hace diez años y también superiores a España y al resto de países de altos ingresos.

Gráfico 4.8. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de tener más independencia personal



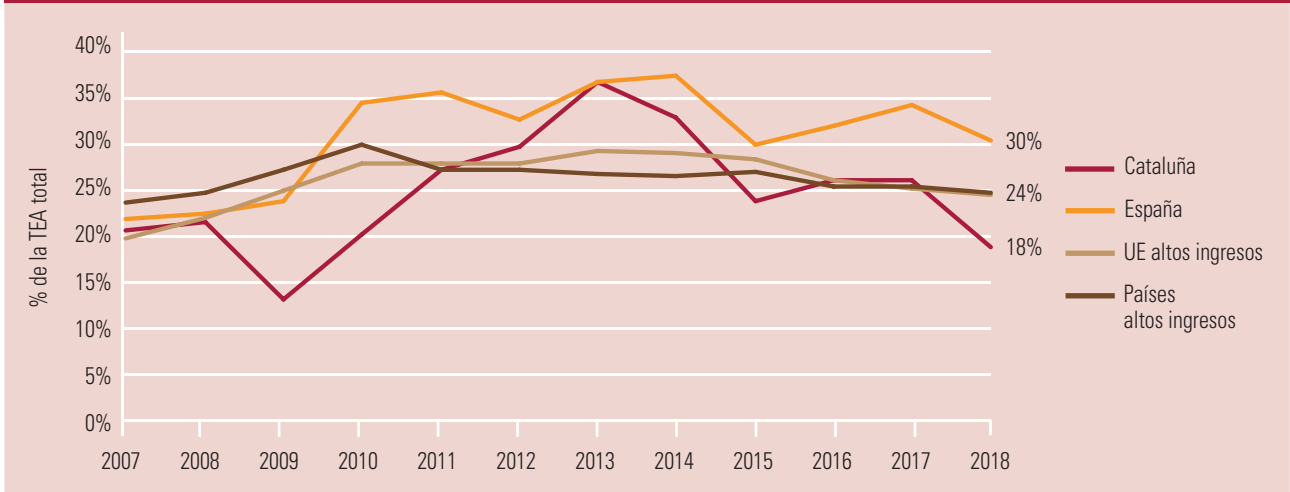
Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.3, 1.4 y 1.5.

Gráfico 4.9. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de obtener más ingresos



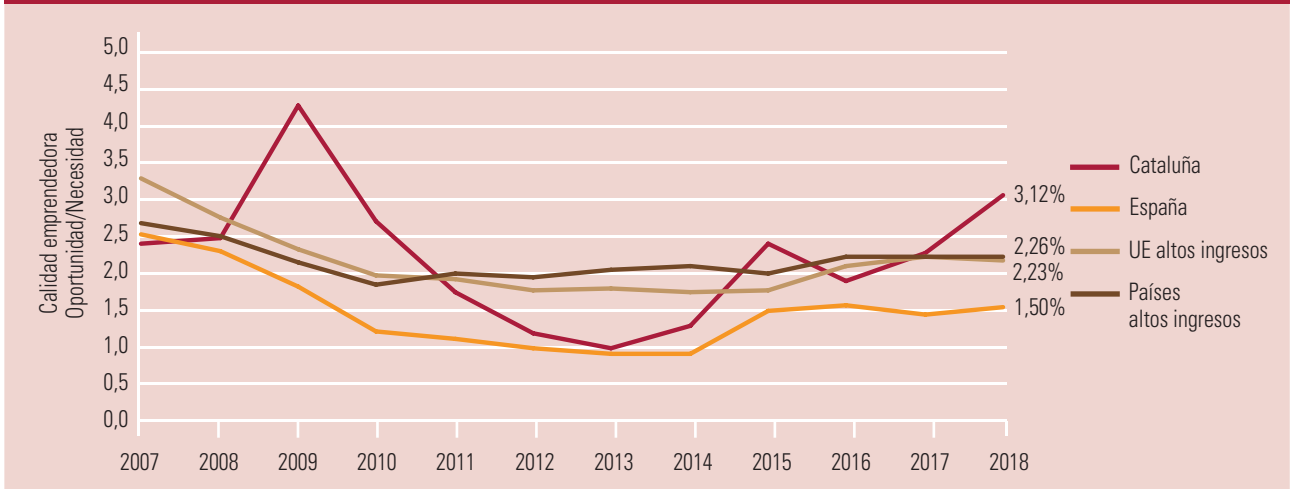
Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.3, 1.4 y 1.5.

Gráfico 4.10. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de emprender por necesidad



Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.3, 1.4 y 1.5.

Gráfico 4.11. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicador de la calidad emprendedora en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018



Contrariamente, en el último ejercicio disminuye el porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) que manifiesta que el principal motivo para emprender por oportunidad es obtener más ingresos. Su nivel, no obstante, es superior al de España y prácticamente igual al de los países europeos de altos ingresos.

En el Gráfico 4.11. se sintetiza, por medio de un único indicador, lo que hasta aquí hemos expuesto sobre el peso y evolución de las motivaciones para emprender. Este indicador es precisamente la ratio entre la motivación por oportunidad y la motivación por necesidad, prescindiendo tanto de las respuestas de los que no contestan a esta cuestión como de los que lo hacen de forma poco precisa, dando como motivo una combinación de ambas. En lo que a Cataluña se refiere, en el análisis de este gráfico es aconsejable prescindir de los valores de los años 2009 y 2010 por estar notoriamente sesgados. En este gráfico vemos de forma sintética que en los peores años de la crisis (2011-2014) la ratio Oportunidad/Necesidad disminuye fuertemente por las razones expuestas en este mismo capítulo. En el 2015 se recuperan los valores del 2007 y en el 2017 se

Gráfico 4.12. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Cataluña en 2007-2018 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor

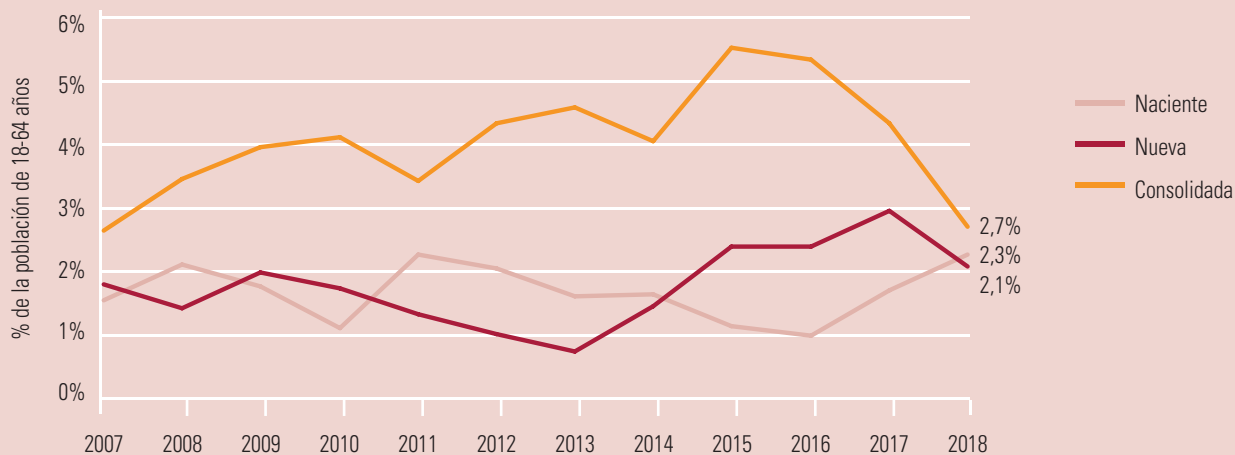
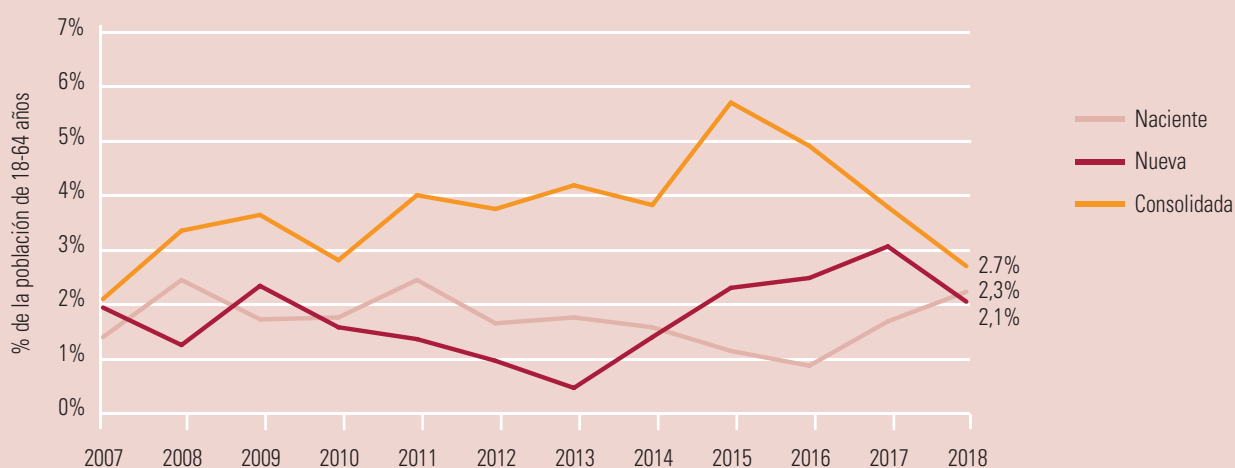


Gráfico 4.13. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Barcelona en 2007-2018 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor



consolida esta recuperación. El dato del 2018 consolida el avance del ejercicio anterior siguiendo la misma tendencia. No obstante, a nuestro juicio, se halla sobrevalorado por la reducción de la motivación por necesidad que en párrafos anteriores se ha atribuido en parte a problemas de tipo muestral. Haciendo abstracción de ellos se observa que en los últimos ejercicios se consolida un importante aumento del peso de la motivación por oportunidad, que se mantiene por encima de España y a niveles homologables o ligeramente superiores a los de los países de altos ingresos, lo cual debería redundar en una mejora de la calidad del emprendimiento.

En este gráfico se evidencia con claridad que en los años de crisis disminuyó fuertemente la creación de empresas por oportunidad y aumentó en términos absolutos y aún más en términos relativos la creación de empresas por necesidad, debido a las dificultades para acceder a un empleo. Este ciclo es claramente más acusado en Cataluña y España. En los cuatro últimos ejercicios este patrón cambia de signo observándose un claro aumento en términos relativos del emprendimiento por oportunidad, alcanzándose en relación a esta variable niveles claramente superiores a España y parecidos o ligeramente superiores a los de los países de altos ingresos.

La disminución del peso relativo de la creación de empresas por necesidad en Cataluña indica que hay una menor proporción de emprendedores catalanes en fase inicial que se ven obligados a crear su propio negocio porque no tienen otras alternativas. Los resultados en Barcelona están en la misma línea que los de Cataluña. En ambos casos, la tendencia creciente del emprendimiento por necesidad que se observó durante la crisis no solo se ha frenado, sino que está revirtiendo.

Para acabar este apartado vemos en los Gráficos 4.12 y 4.13 la evolución en el periodo 2007-2018 del porcentaje que sobre la población adulta tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor: en los últimos años se observa una tendencia al aumento de la creación por oportunidad en los emprendedores nacientes y nuevos y la disminución en los consolidados tanto en Barcelona como en Cataluña.

4.2. Nivel de formación del emprendedor

La educación formal del emprendedor es un componente clave de su capital humano y, por extensión, de la calidad del emprendimiento. Las investigaciones señalan que, en entornos con información incompleta como suele suceder al crear una nueva empresa, el nivel de estudios tiene un valor importante como señal de habilidad productiva (Riley, 2002). El conocimiento previo adquirido desempeña un papel muy relevante en el desarrollo del proyecto del emprendedor, siendo de gran utilidad para identificar y valorar oportunidades de negocio (Shepherd y Detienne, 2005; Haynie *et al.*, 2009) y para adaptarse a nuevas situaciones (Weick, 1996). Ello justifica la importancia de la educación, sobre todo en el momento de la puesta en funcionamiento de una empresa en el que la incertidumbre es elevada. Pero no sólo es relevante en el momento de la puesta en marcha del proyecto empresarial, sino que también lo es como determinante de la orientación al crecimiento (Colombo y Grili, 2010) o a la innovación (Koellinger, 2008; Ucbasaran *et al.*, 2008).

En el Gráfico 4.14 se puede ver, referido a Cataluña, cómo se distribuyen los distintos grupos de emprendedores según su nivel de educación. En 2018 los emprendedores en fase inicial (TEA) y, especialmente, los nuevos muestran unos niveles de formación superiores a los potenciales, los consolidados y los abandonos. Así, más de un 90% de los empresarios en fase inicial tienen estudios secundarios o superiores y un 62% estudios de grado o de postgrado, alcanzando este último porcentaje en el caso de los empresarios nuevos el 66%. En el caso de los empresarios potenciales y abandonos estos porcentajes son, respecto a los TEA, sustancialmente inferiores.

Gráfico 4.14. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2018

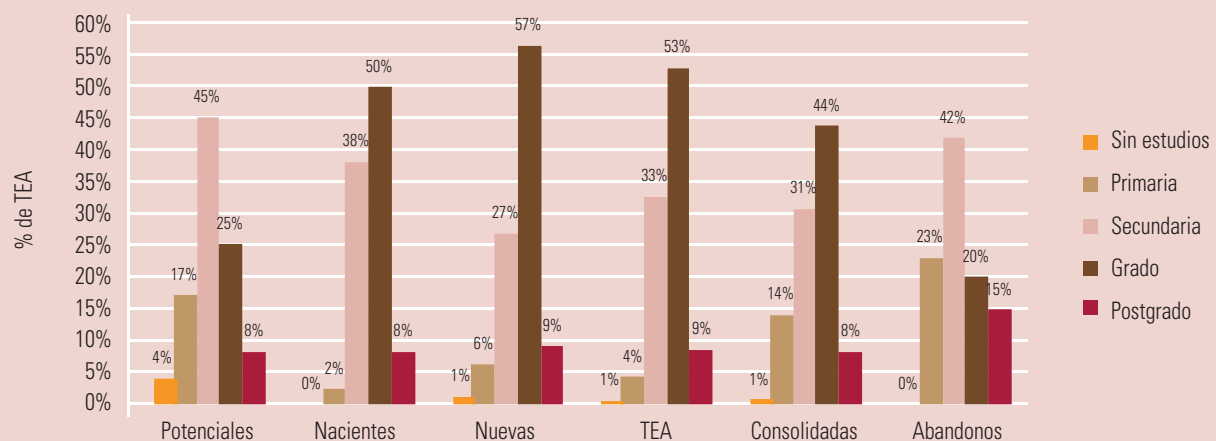
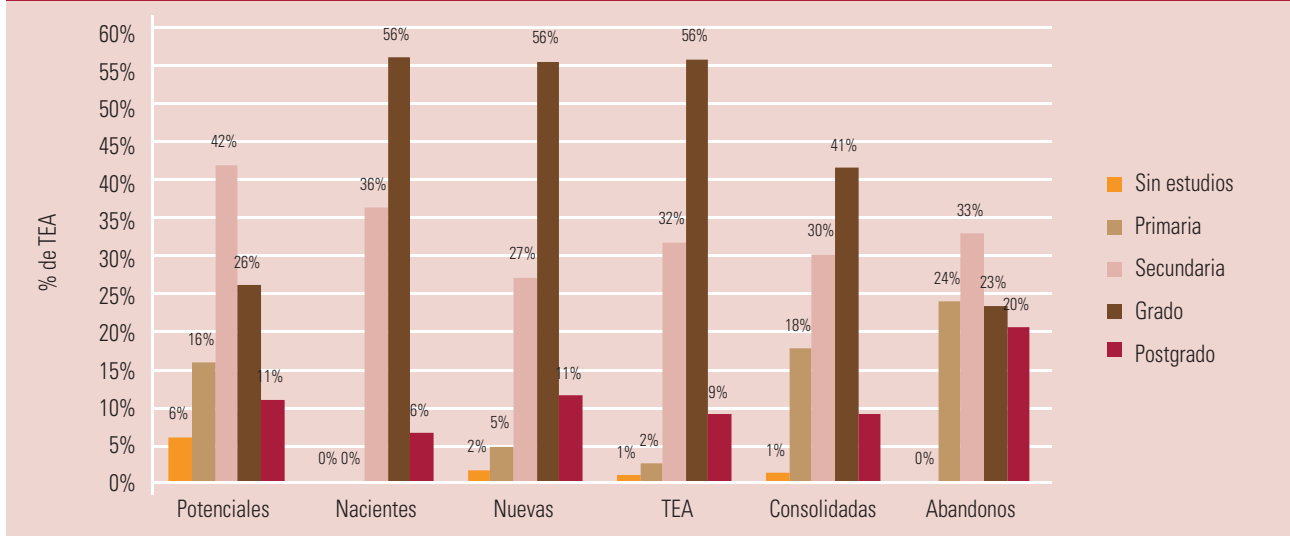


Gráfico 4.15. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2018

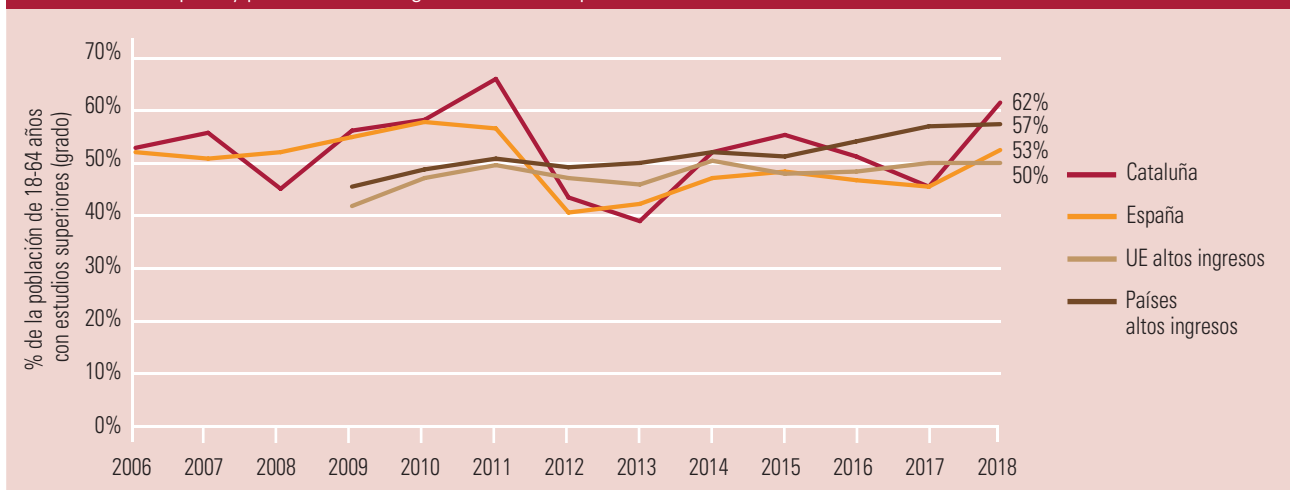


Los resultados obtenidos en la demarcación de Barcelona son ligeramente superiores a los del conjunto de Cataluña (Gráfico 4.15). En Barcelona el porcentaje de TEA con estudios superiores alcanza el 65% y el de los que tienen estudios secundarios o superiores el 97%.

En el Gráfico 4.16 puede verse la evolución histórica y la comparación internacional de la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios superiores (Grado y Postgrado). En 2018, tanto en Cataluña como en España, se corrige la tendencia a la baja observada en este indicador desde 2015 que, según apuntamos en el informe anterior podía deberse a sesgos o distorsiones muestrales. La corrección en Cataluña lleva este indicador a valores superiores a los de España y demás países de altos ingresos lo cual, de acuerdo con nuestros planteamientos iniciales debería reflejarse en un aumento de calidad de las empresas nuevas, de las empresas de reciente creación.

Una forma alternativa de analizar el nivel de educación formal de los emprendedores en fase inicial es a través del índice TEA específico de cada colectivo. Este es igual a la proporción, que sobre la población adulta de un

Gráfico 4.16. Evolución de la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios post secundarios (Grado y Postgrado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018



determinado nivel de formación, representan aquellos que han iniciado un proyecto empresarial, en los últimos tres años y medio. En el Gráfico 4.17 puede verse la evolución para Cataluña del nivel de los TEA correspondientes a cada nivel de educación formal. En él se aprecia que la propensión a emprender ha sido durante la última década mayor en las personas con un nivel de educación superior (grado y posgrado). A nuestro juicio, las tendencias más relevantes de estas series son el aumento del índice TEA de las personas con estudios superiores (grado), especialmente acusado en 2018, y la persistente disminución desde 2014 del TEA relativo a las personas con estudios primarios y en 2018 también de la TEA de las personas con estudios secundarios.

Complementariamente a este análisis de los índices TEA según nivel de formación, en los Gráficos 4.18 y 4.19 se compara la evolución con España y países basados en la innovación para los dos niveles de educación superior. En el caso del Grado se observa, para Cataluña en 2018, un incremento excepcional. Con ello su valor queda a niveles netamente superiores a los de los demás países de altos ingresos. El fuerte incremento que se produce en el último año se debe, en parte, a un reforzamiento de la tendencia que ya venía observándose desde 2010 y probablemente, también en parte, a cierta distorsión de tipo muestral. En el caso del Postgrado se observa también en el último año un repunte que lleva su valor ligeramente por encima de los países de altos ingresos.

Gráfico 4.17. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2018

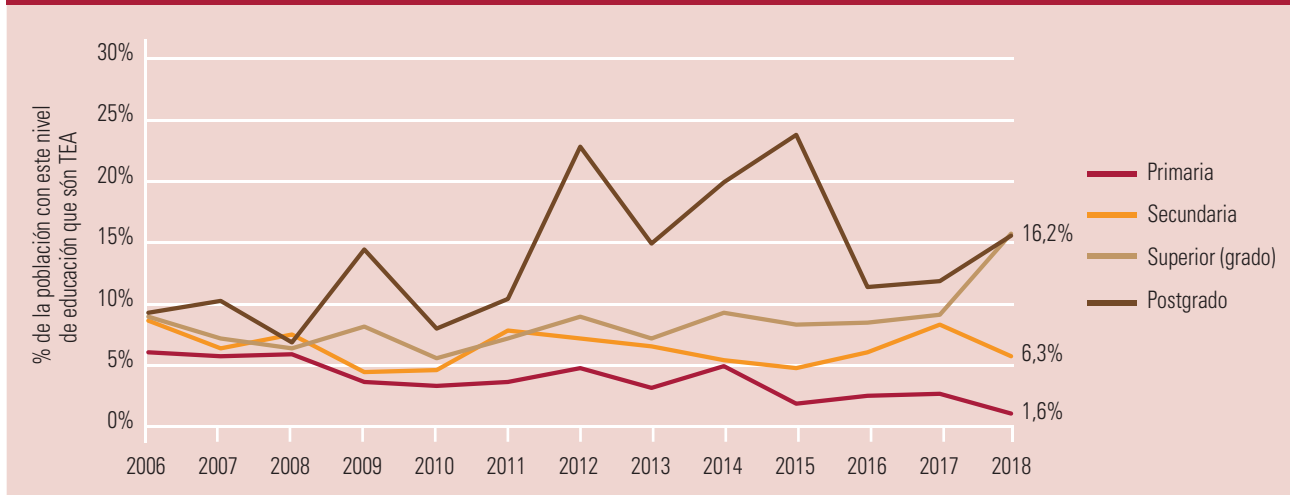


Gráfico 4.18. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

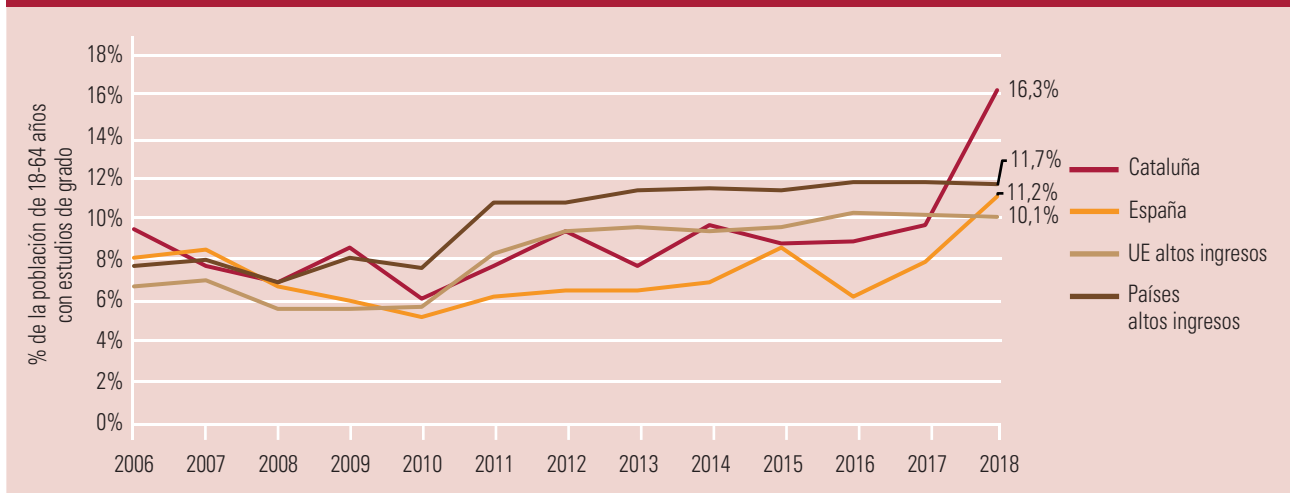


Gráfico 4.19. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

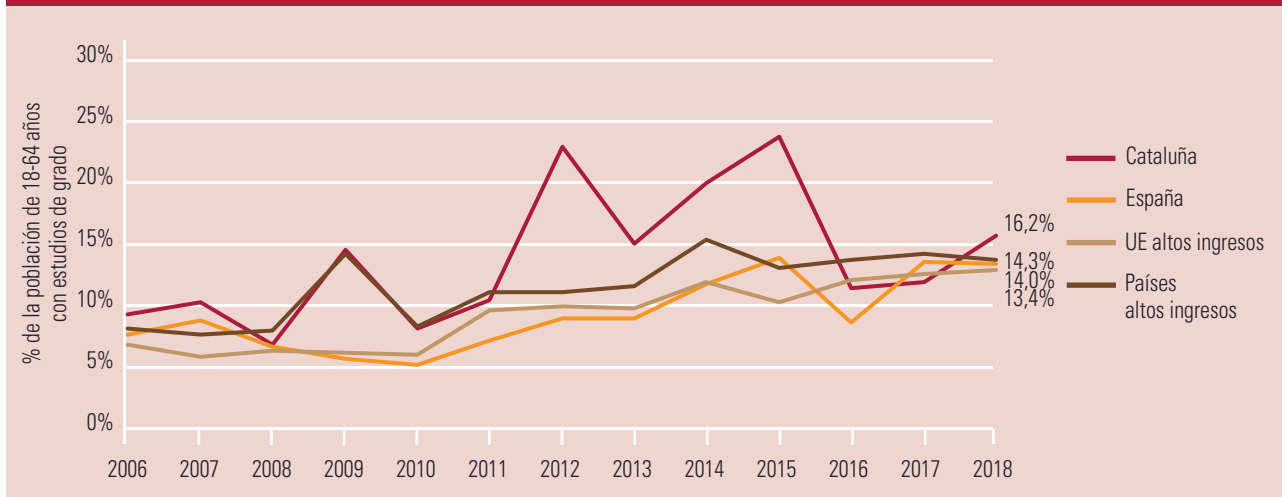
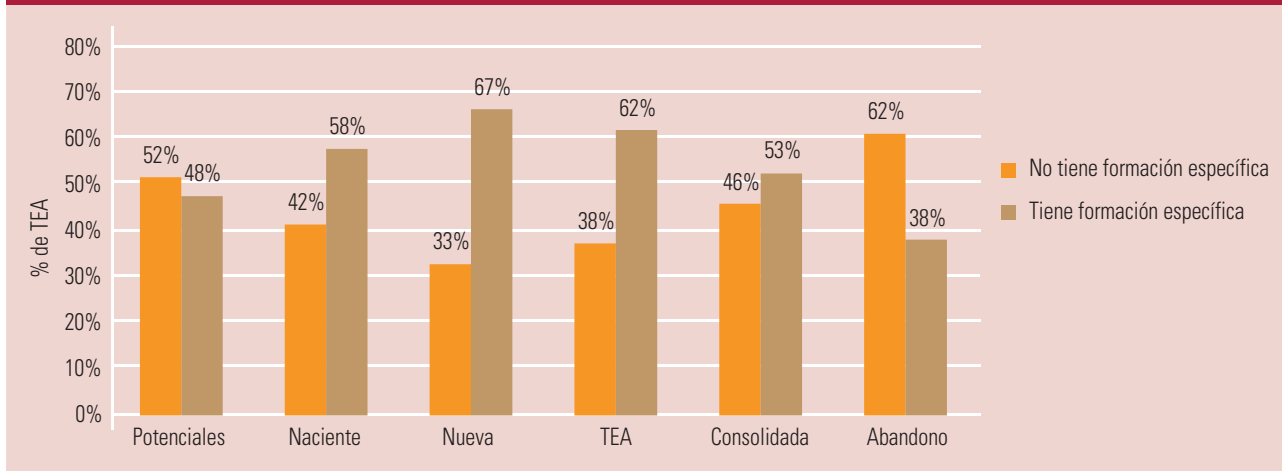


Gráfico 4.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018, según si cuenta con educación específica para emprender



En este apartado nos referimos también a la formación específica para emprender (formación en creación de empresas, función directiva, etc.) que han recibido aquellos que han sido identificados como emprendedores potenciales, en fase inicial, consolidados o abandonos (Gráfico 4.20.). El colectivo que declara estar mejor formados en temas de emprendimiento son los emprendedores en fase inicial (TEA), tanto los nacientes (58%) como los nuevos (67%). En cambio, el porcentaje en los potenciales (48%, emprendedores consolidados (53%) y abandonos (38%) es claramente inferior. En la provincia de Barcelona se observan proporciones similares a las de Cataluña: 64% para los TEA y 44% para los consolidados.

4.3. Características de las empresas en fase inicial: calidad del emprendimiento

4.3.1. Sector de actividad

Hasta aquí se ha analizado en este capítulo el perfil motivacional de los emprendedores y su nivel de formación. A continuación, estudiaremos las características de las empresas que éstos han creado. En primer lugar, examinamos la distribución sectorial de estos nuevos proyectos empresariales. En el marco del GEM se contemplan cuatro agrupaciones sectoriales: actividades económicas de carácter extractivo, sectores transformadores, actividades de prestación de servicios a empresas y, finalmente, prestación de servicios dirigidos al consumidor.

En 2018 pasan a ocupar el primer lugar con un 41% los nuevos proyectos empresariales en el sector de servicios orientados a las empresas (Gráfico 4.21). Por el contrario, los servicios al consumo pasan en las empresas de reciente creación (TEA) del 51% al 34%. Las actividades transformadoras (como la industria manufacturera) alcanzan en las nuevas empresas un notorio 24%. Parece que la coyuntura económica actual y los esfuerzos de promoción que por distintas vías y orígenes se están haciendo (como por ejemplo el impulso para constituir el “Pacte per la Indústria”) se reflejan en los resultados. En 2018 se refuerza claramente la tendencia iniciada en 2016 de intensificar la creación de empresas en sectores que exigen mayor inversión y compromiso que, en general, tienen mejores perspectivas de crecimiento, productividad e innovación.

Por el contrario, en el caso de los emprendedores consolidados (Gráfico 4.22) aumenta en 2018 la proporción de empresas creadas hace años ubicadas en el sector de servicios al consumo, alcanzando un 45% del total. La participación de los demás sectores muestra una ligera tendencia a la baja.

A continuación, comparamos la participación sectorial de las empresas de reciente creación (TEA) de Cataluña con España y también con los otros países de altos ingresos. En el Gráfico 4.23 podemos ver que la tendencia a la pérdida de peso del sector transformador es hasta 2016 común a todos los países de altos ingresos. Con el repunte que en 2017 y 2018 se produce en Cataluña el peso que este sector tiene, en lo que a nuevas empresas se refiere, es aquí superior a los países de altos ingresos. Ello es relevante ya que las empresas industriales suelen, en general, tener mayor potencial de crecimiento, de innovación y de internacionalización. En los próximos ejercicios veremos si se consolida este cambio de tendencia.

Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el período 2006-2018

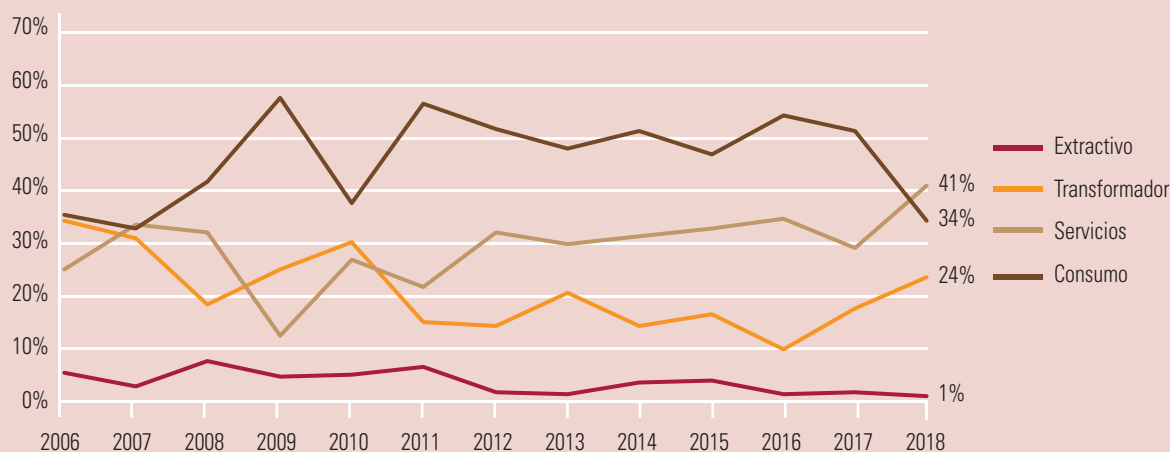


Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

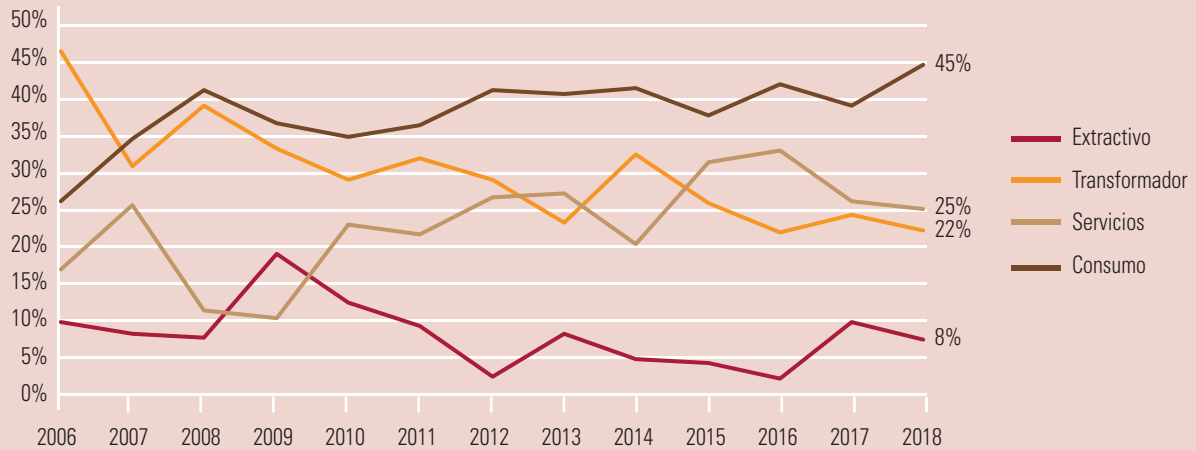
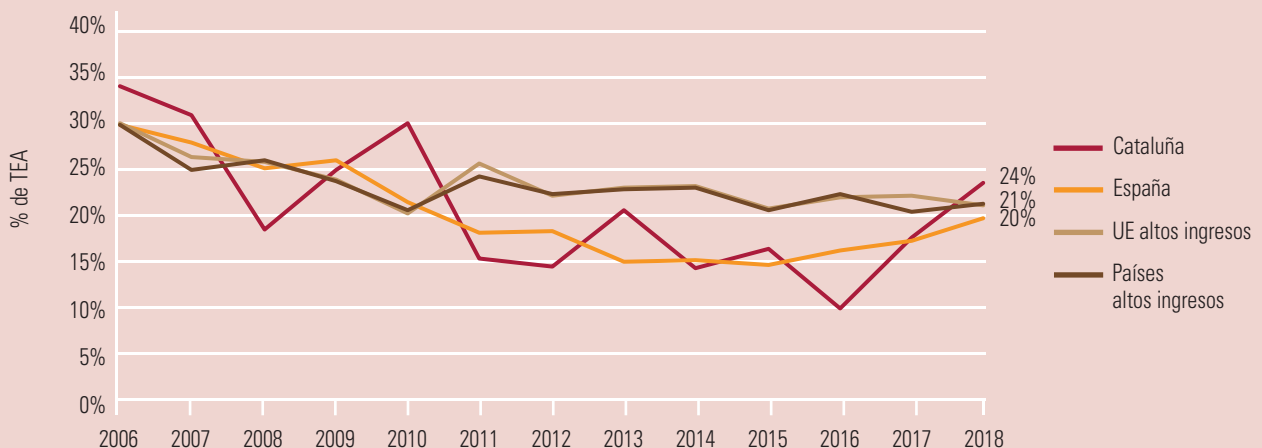


Gráfico 4.23. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018



En 2018 también crece la participación del sector de servicios a empresas, tanto en Cataluña como en España (Gráfico 4.24), excediéndose en ambos casos el nivel de los países de altos ingresos. En este caso y especialmente en relación a Cataluña la magnitud del incremento nos hace pensar que, en parte, puede deberse a cierta distorsión de tipo muestral, que contrastaremos con datos de próximos estudios.

Finalmente, observamos en el Gráfico 4.25 una disminución, tanto en Cataluña como en España, del porcentaje que representa el sector de servicios al consumidor que es correlativa a los incrementos producidos en los otros dos sectores analizados. Con ello, el peso del sector servicios al consumidor en lo que a nuevas empresas se refiere, queda en Cataluña por debajo de España y del resto de países de altos ingresos. A pesar de que el cambio de estructura sectorial que se ha producido en los dos últimos ejercicios pueda deberse en parte a distorsiones de carácter muestral, su magnitud y persistencia hace pensar que es en buena medida genuino. Ello es relevante, por cuanto es normalmente en el sector de servicios al consumidor donde se acumulan las empresas con menor inversión, potencial de crecimiento e internacionalización mientras que en el transformador y de servicios a las empresas se puede observar un mayor compromiso y calidad del emprendimiento.

Gráfico 4.24. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios a empresas en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

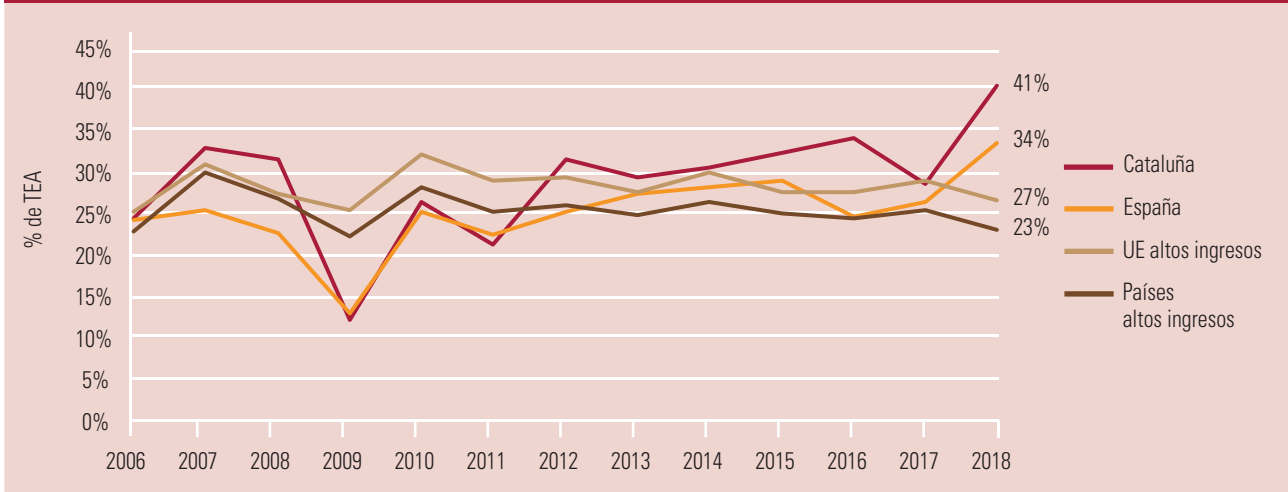
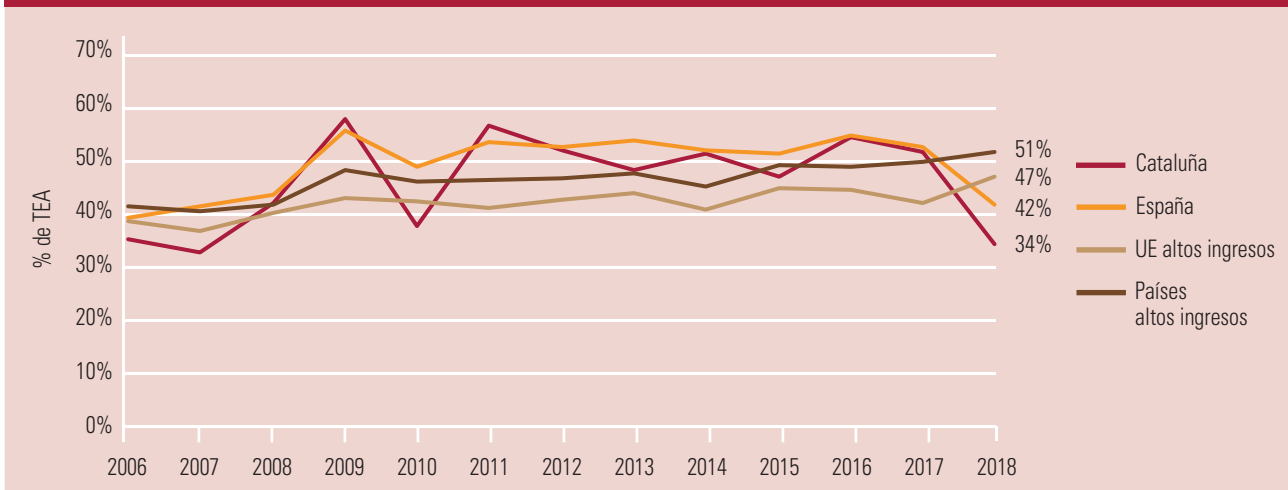


Gráfico 4.25. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios al Consumidor en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018



4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años

Las variables sector de actividad, tratada en el apartado anterior, y tamaño que estudiamos en éste están relacionadas. En términos generales, el tamaño inicial suele ser más elevado en los sectores industriales que en el caso de empresas de servicios a las empresas o al consumidor. La variable tamaño inicial de las nuevas empresas, en términos de número de trabajadores, supone un indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores (Audretsch *et al*, 1999; Falck, 2007), condiciona su supervivencia y consolidación. En relación al tamaño de los nuevos negocios, el proyecto GEM da información sobre el número de trabajadores en el momento de la entrevista. En el Gráfico 4.26 puede observarse que en 2018 se refuerza la tendencia al aumento de la dimensión actual de las nuevas empresas catalanas que se manifiesta desde 2014. Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 59% al 40% y las de 1 a 5 trabajadores de 34% al 44%. Las de 6 a 19 trabajadores alcanzan el 11% y las de 20 o más el 5%. El tamaño inicial de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio, no obstante, la línea de tendencia que se dibuja en los últimos años es claramente positiva.

Gráfico 4.26. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

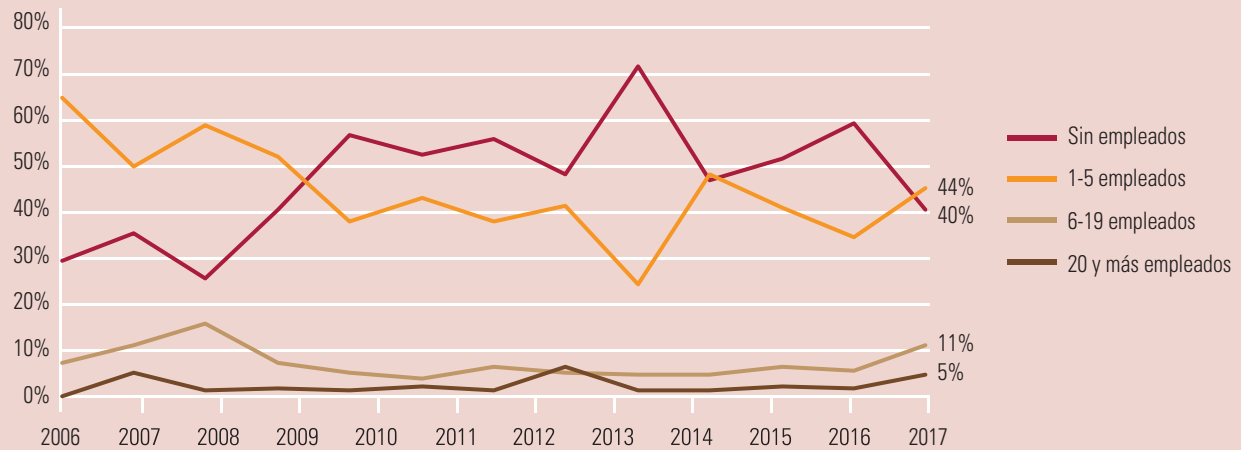
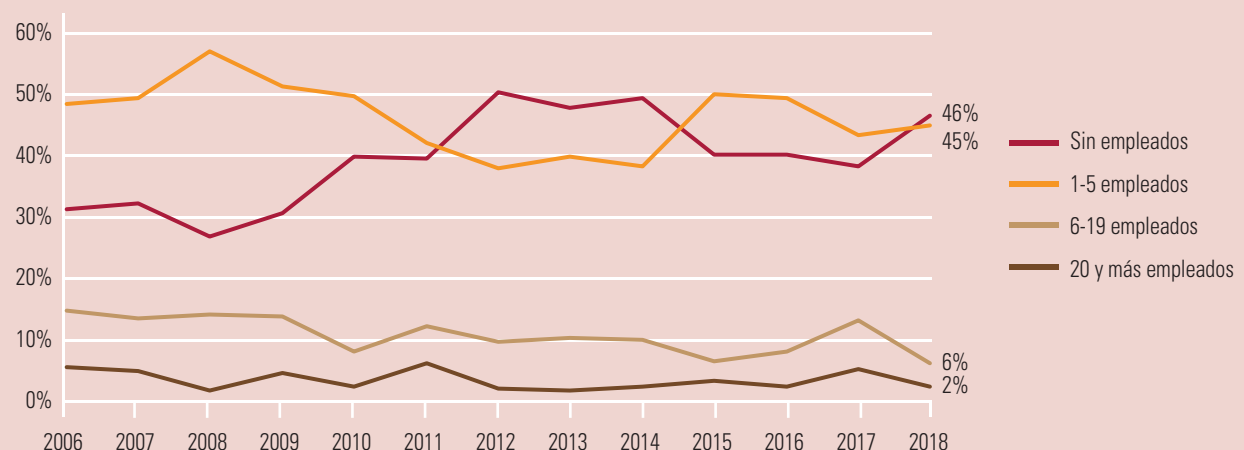


Gráfico 4.27. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018



Las empresas consolidadas, por el contrario, muestran en el último año un cierto deterioro respecto de la tendencia que se apuntaba en los últimos años (Gráfico 4.27): aumenta en ocho puntos el peso de las empresas sin trabajadores y disminuye en siete puntos el peso de las empresas de 6 a 19 trabajadores. Tal como veremos más adelante, en términos relativos a otros países, el tamaño medio de las empresas catalanas sigue siendo bajo por lo que es de esperar que este cambio de tendencia, que se ha producido en la muestra de empresas consolidadas (antigüedad superior a los tres años y medio) sea puntual.

Se incluyen en el cuestionario del proyecto GEM algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años. Ello nos permite cuantificar las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores nuevos y de los consolidados. La orientación hacia el crecimiento es una característica importante del comportamiento emprendedor. Los individuos involucrados en actividades de creación de empresas que tienen elevadas aspiraciones de crecimiento suelen mostrar un alto compromiso con el éxito empresarial. Aunque la proporción de emprendedores en fase inicial con aspiraciones altas de crecimiento tiende a ser reducida, la evidencia empírica muestra que un reducido número de nuevas empresas de alto crecimiento pueden tener una influencia muy positiva en la creación de empleo y en el desarrollo económico (Henrekson y Johanson, 2010; Storey

y Greene, 2010). Por ello, los emprendedores con una orientación hacia el crecimiento tienen especial interés para políticos y académicos.

En el Gráfico 4.28 pueden verse los resultados relativos a la dimensión esperada dentro de cinco años por parte de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA). Observamos también aquí una mejora de expectativas en 2018: las empresas sin empleados disminuyen trece puntos y aumentan todas las demás categorías, en especial las que esperan tener entre 6 y 19 trabajadores dentro de cinco años.

En el Gráfico 4.29 pueden verse los datos relativos a los emprendedores consolidados. En este caso, las diferencias entre el empleo actual y el esperado son menores que en los emprendedores en fase inicial. En el 2018 se observa un cierto deterioro de las expectativas, sobre el que volveremos.

A fin de sintetizar lo expuesto hasta aquí hemos calculado la dimensión media actual y esperada en número de trabajadores, tanto para las empresas nuevas como para las consolidadas (Gráficos 4.30 y 4.31, respectivamente). En lo que a las empresas catalanas de reciente creación se refiere, en 2018 la dimensión media

Gráfico 4.28. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2018

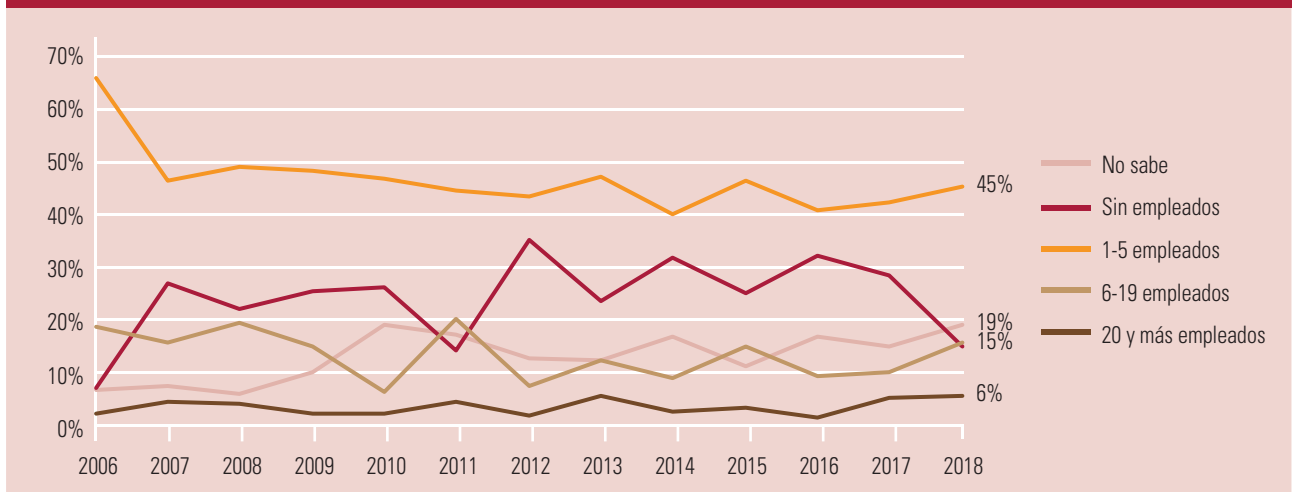


Gráfico 4.29. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2018

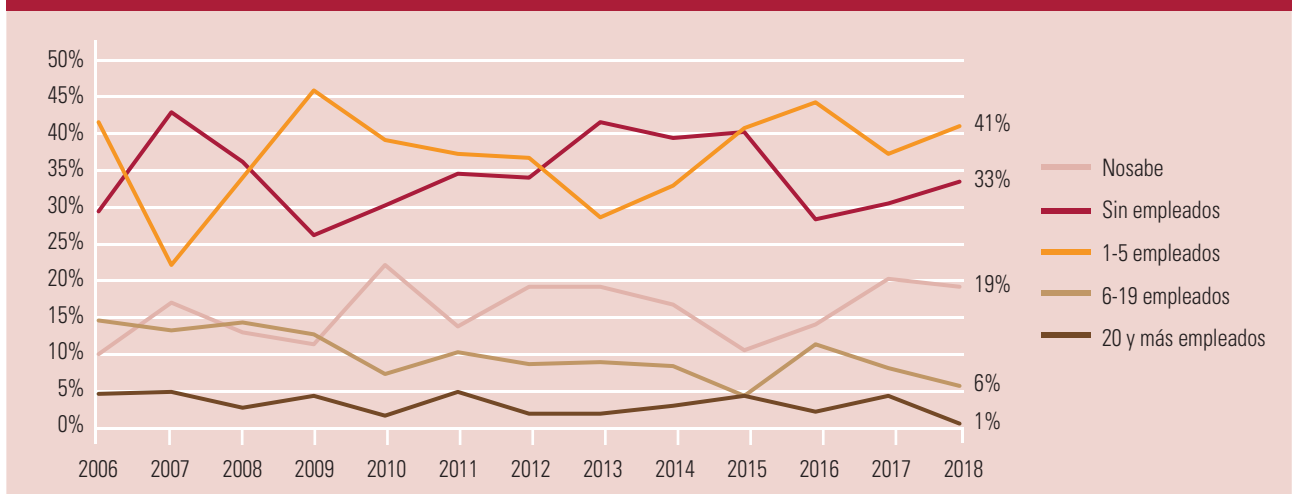


Gráfico 4.30. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2018

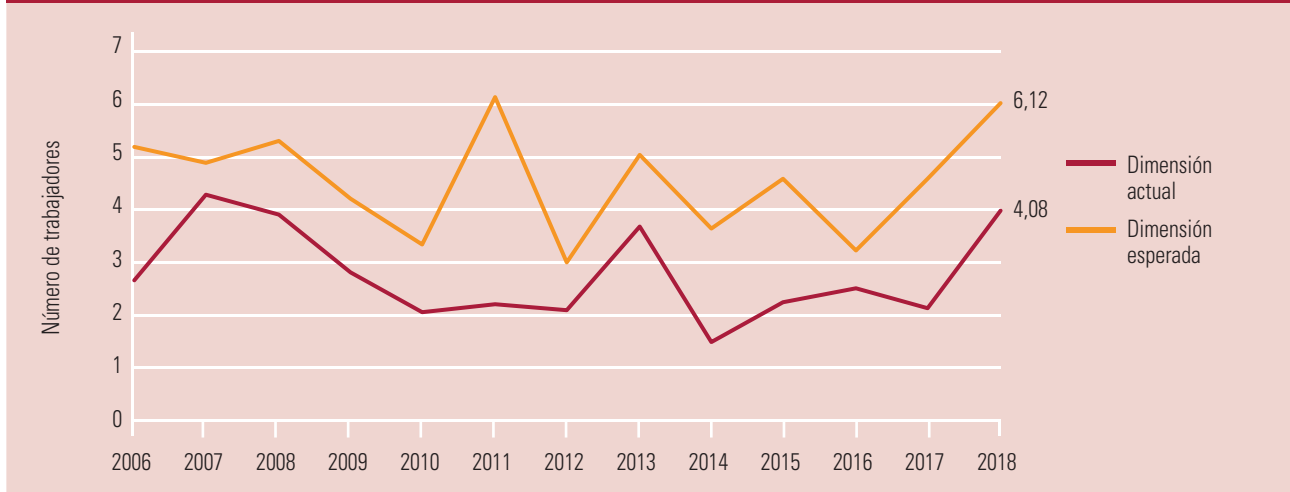
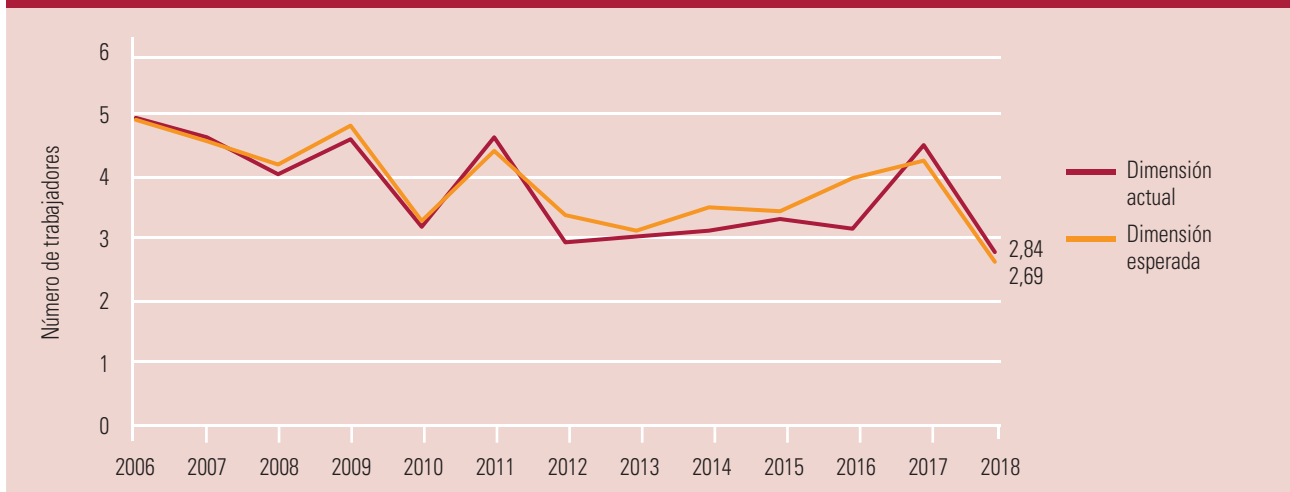


Gráfico 4.31. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2018



actual ha pasado de 2,26 a 4,08 y la esperada de 4,69 a 6,12. Este es un dato muy positivo que, a pesar de que pudiera estar en parte debido a distorsiones de carácter muestral, confirma las tendencias que venimos observando en los últimos años. En el caso de las empresas consolidadas se observa, por el contrario, una importante disminución tanto del valor esperado como de las expectativas que rompe la tendencia al crecimiento de los últimos años, aspecto que por su importancia debemos seguir en próximos informes.

A continuación, vamos a contextualizar el análisis de la variable dimensión empresarial (actual y esperada) comparando los datos de Cataluña con los de España y resto de países de altos ingresos para algunos indicadores clave de los que se dispone de información. Efectuamos en primer lugar la comparación relativa a la variable proporción de empresas de reciente creación (TEA) que bien sea actualmente bien sea dentro de cinco años esperan tener algún trabajador (Gráfico 4.32). En 2018 este indicador ha aumentado casi 15 puntos porcentuales en Cataluña con lo que se alcanza el nivel de los países de altos ingresos.

El segundo indicador en el que basamos la comparación internacional se refiere a la proporción de empresarios en fase inicial (TEA) que en los próximos cinco años espera tener más de cinco trabajadores. Aquí, de

Gráfico 4.32. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

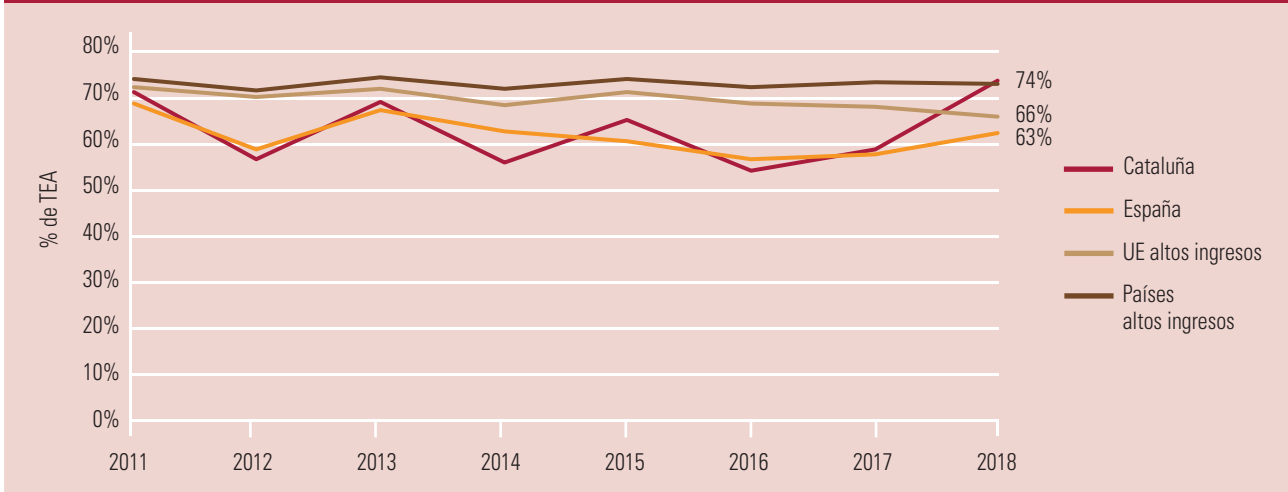
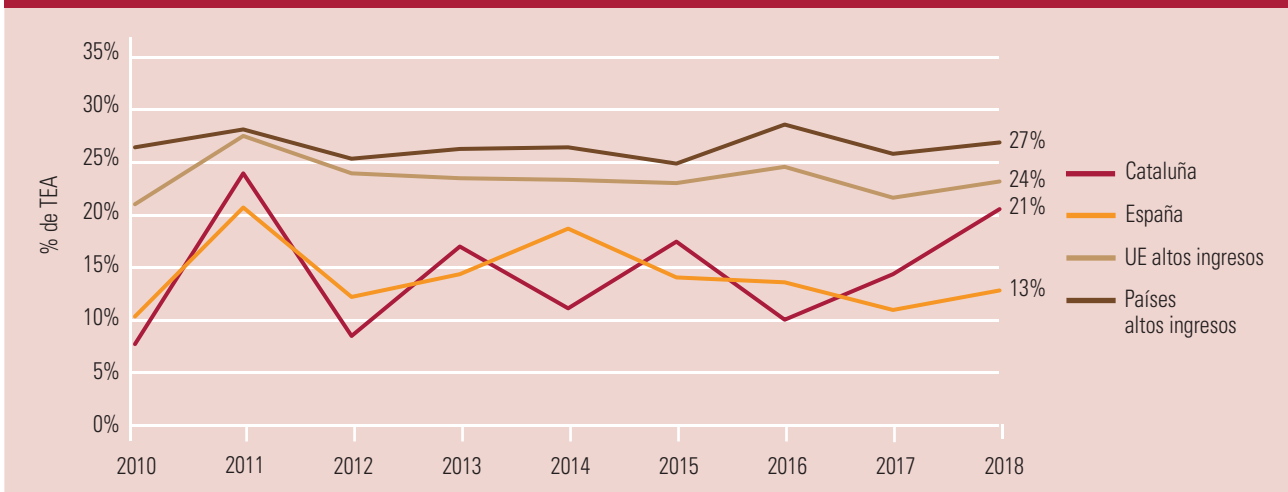


Gráfico 4.33. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018



nuevo, el crecimiento que se produce en 2018 es excepcional. La conclusión a la que llegamos es similar al caso anterior: en 2018 este indicador ha mejorado en Cataluña seis puntos, quedando más de 8 puntos por encima de España y a tan solo seis puntos por debajo de los países de altos ingresos.

El tercer indicador utilizado es el relativo a los emprendedores en fase inicial que esperan tener en los próximos años más de 19 trabajadores. En este caso también se observa una importante mejora en 2018 (+2 puntos), pero su nivel queda aún por debajo de los otros países de altos ingresos: 6% en Cataluña, versus 11% para los países de altos ingresos y 15% para USA.

Los dos últimos indicadores estudiados en este apartado se refieren al crecimiento esperado que, tal como hemos dicho al principio de este apartado, constituye una buena aproximación de la variable "aspiraciones de crecimiento" la cual es a su vez un elemento clave de la calidad del emprendimiento. Estos indicadores son, en concreto, el porcentaje de los emprendedores en fase inicial (Gráfico 4.35) y de los consolidados (Gráfico 4.36) que en los próximos cinco años esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y que ello suponga más de un 50% de aumento. Las conclusiones que se obtienen del análisis de estos nuevos indi-

Gráfico 4.34. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

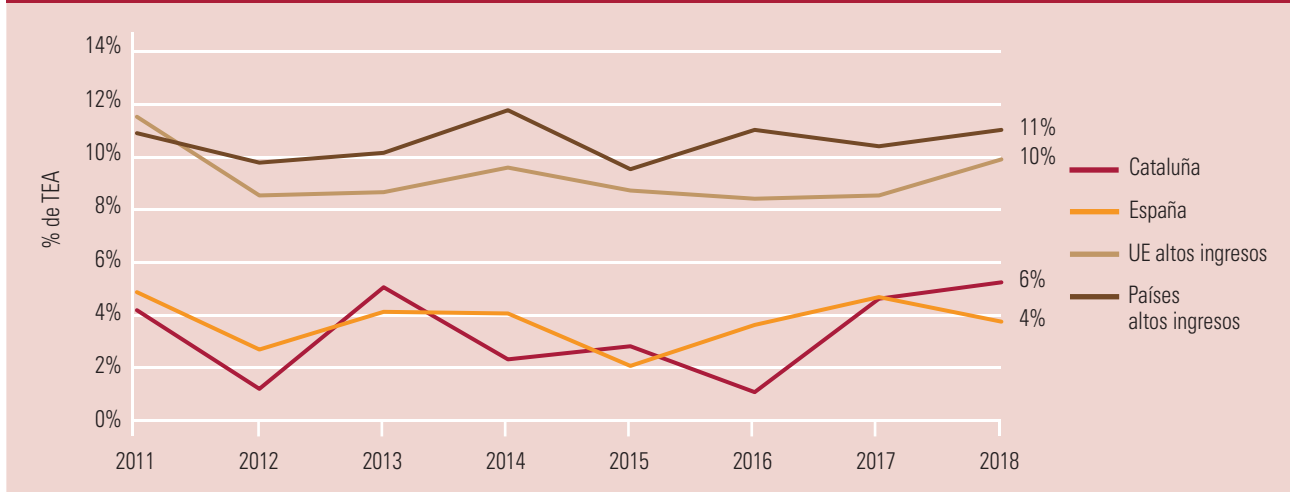
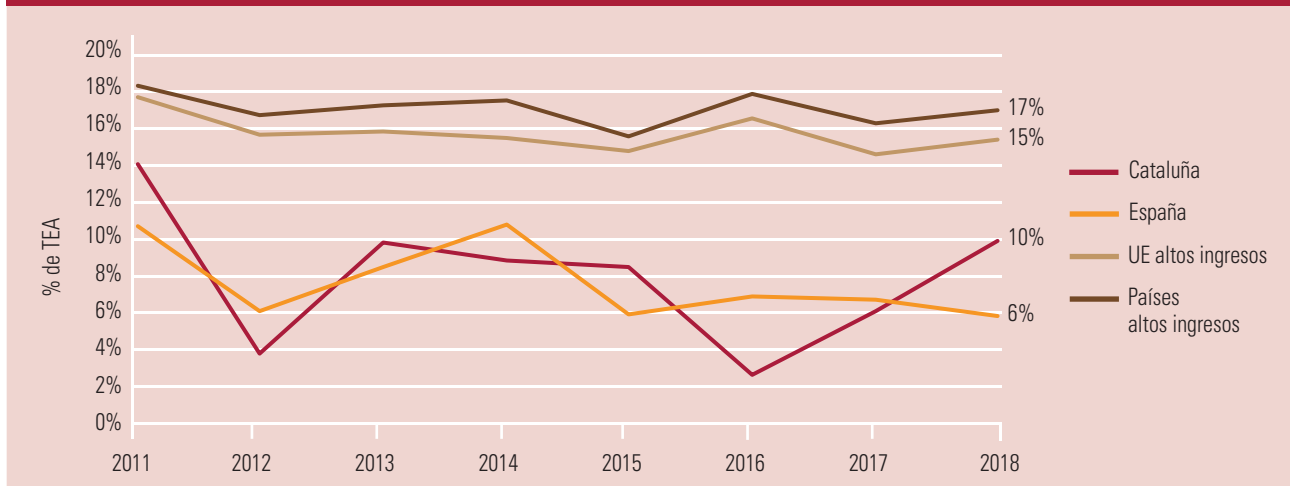


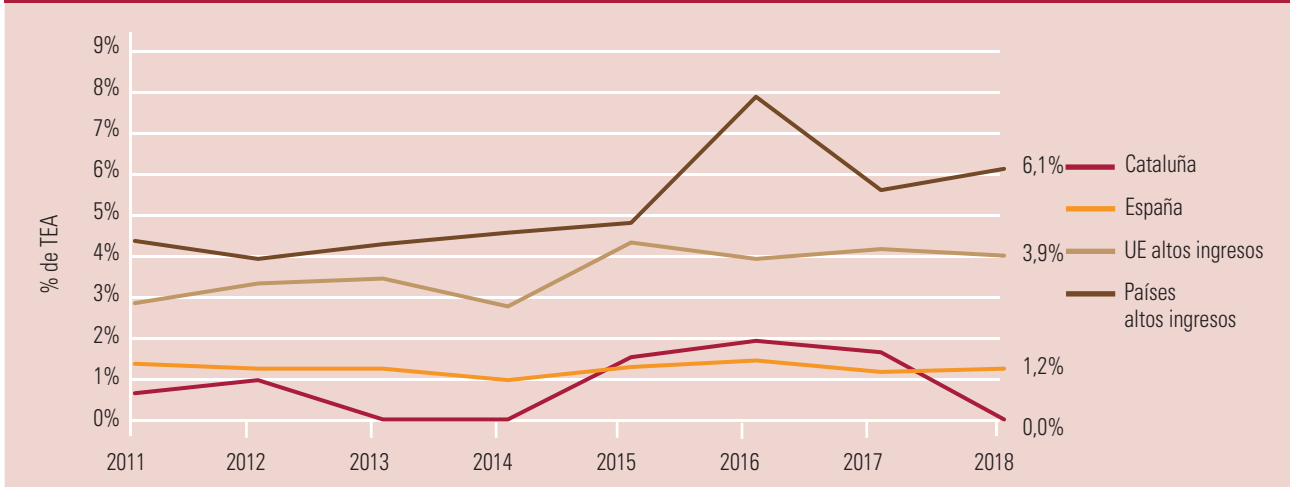
Gráfico 4.35. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018



cadres son parecidas a las obtenidas anteriormente. Así, para el caso de los emprendedores en fase inicial, en 2018 este indicador aumenta casi 4 puntos y queda cuatro puntos por encima de España, siete puntos por debajo del resto de países de altos ingresos y 16 puntos por debajo de EEUU. En síntesis, a pesar de la mejora que se observa en los dos últimos años seguimos constatando una significativa distancia en dimensión y expectativas de crecimiento respecto de los países de altos ingresos. El camino para seguir mejorando estos indicadores de calidad empresarial es, a nuestro juicio, la mejora en formación y motivación de los emprendedores y la de las condiciones del entorno en que nacen y se desarrollan estas nuevas empresas.

Finalmente, el Gráfico 4.36 concreta y confirma las conclusiones a las que en este apartado de dimensión empresarial y expectativas de crecimiento hemos llegado en páginas anteriores en relación a las empresas consolidadas (edad mayor de tres años y medio): importante deterioro del indicador en 2018 que habrá que ver en ulteriores estudios si indica un cambio de tendencia o es de carácter muestral y que lleva sus valores a niveles muy inferiores a los países de altos ingresos.

Gráfico 4.36. Proporción de los emprendedores consolidados (EB) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018



4.3.3. Orientación innovadora de productos

En el cuestionario del proyecto GEM hay también unas preguntas relativas al grado de novedad del producto ofrecido y de los procesos y tecnologías utilizadas por las nuevas empresas. La capacidad de innovar es también una característica clave del emprendimiento de calidad. La supervivencia y crecimiento de los nuevos negocios dependen de su capacidad de innovación. En 2018 se observa también en este aspecto una notable mejora de los indicadores (Gráfico 4.37): aumento de siete puntos porcentuales de las respuestas “completamente innovadores” y “algo innovadores”. Ello determina que los indicadores de innovación de productos de las empresas nuevas de Cataluña queden muy por encima de España y solamente dos puntos por debajo de los países de altos ingresos (Gráfico 4.38). En este mismo gráfico podemos observar que la tendencia en los últimos años del indicador de novedad de productos es en los países de altos ingresos ligeramente creciente y muy estable. En Cataluña también se observa desde el 2010 una tendencia al aumento pero sus valores tienen, debido al tamaño de la muestra, una mayor variabilidad.

Gráfico 4.37. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el grado de novedad de sus productos y servicios en el periodo 2006-2018

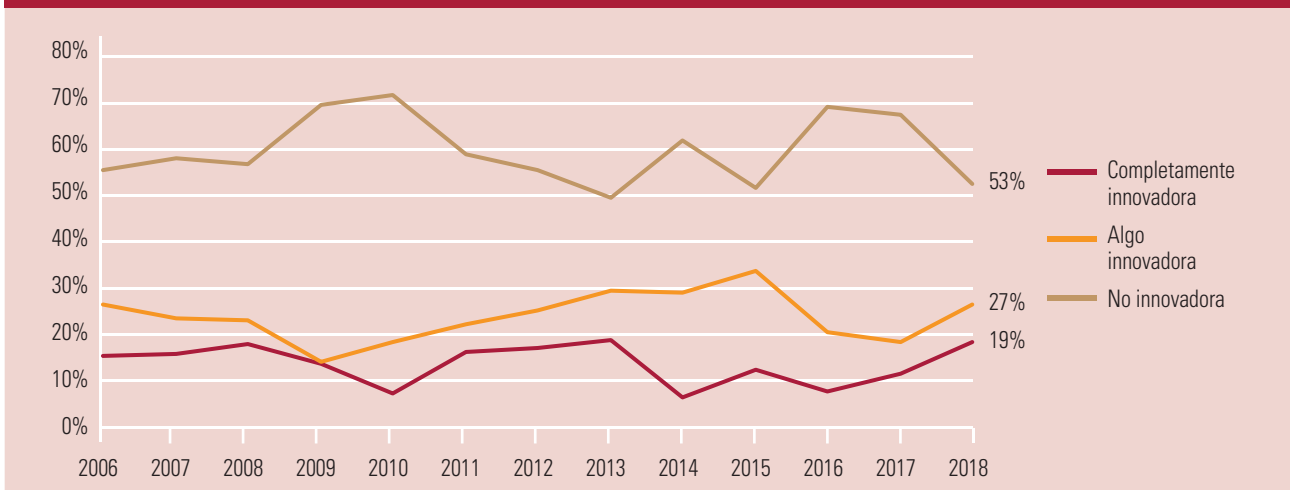


Gráfico 4.38. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora). Periodo 2006-2018

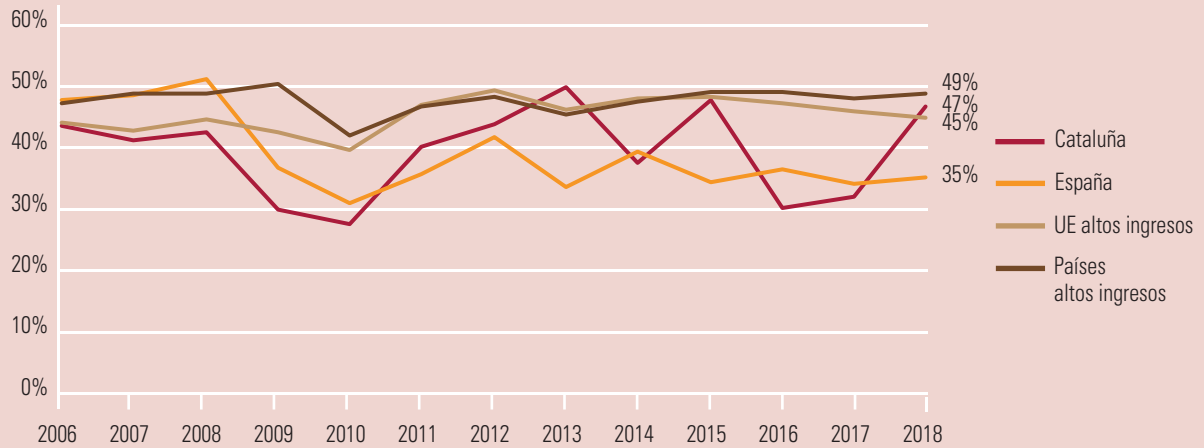
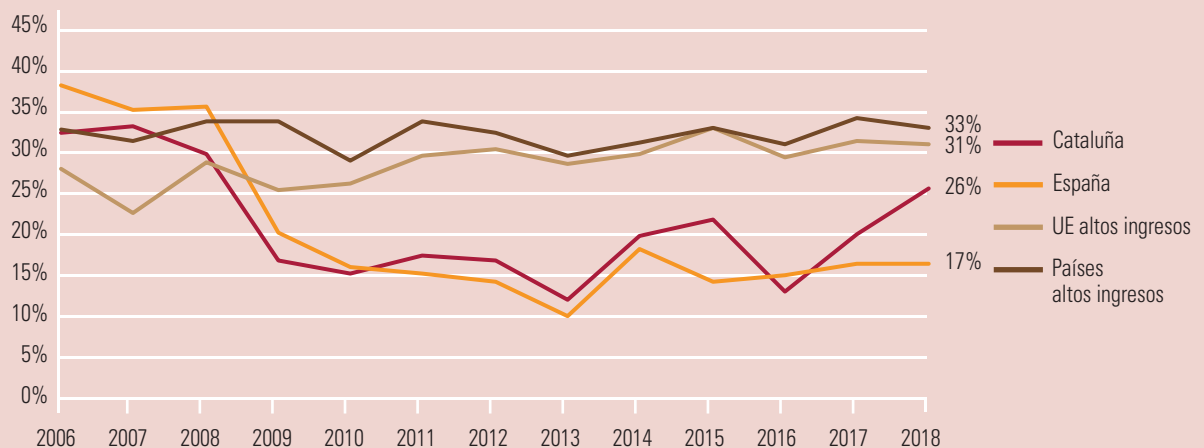


Gráfico 4.39. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora). Periodo 2006-2018



En el caso de los emprendedores consolidados de Cataluña (Gráfico 4.39) se observa también el repunte de este indicador de novedad de productos en los dos últimos años con lo que su nivel queda nueve puntos por encima de España y siete por debajo de los países de altos.

4.3.4. Orientación innovadora de procesos y tecnologías

Otro aspecto vinculado a la innovación es el relativo a la adopción de nuevos procesos y tecnologías. En el Gráfico 4.40 puede verse que la mayoría de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA) declaran utilizar tecnologías de más de 5 años (68%).

En el Gráfico 4.41 la variable estudiada es la complementaria a la anterior: uso de tecnologías de cinco años o menos de antigüedad. En lo que respecta a los emprendedores nuevos (TEA) de Cataluña se observa que el indicador de novedad de proceso es dos puntos superior a España y seis puntos inferior a los países de altos ingresos, manifestándose desde 2009 una clara tendencia al acercamiento de ambas series.

En el caso de los emprendedores consolidados (Gráfico 4.42), en 2018 se produce en Cataluña un aumento de este indicador de casi catorce puntos. Cabe observar, no obstante, la importante volatilidad de esta serie.

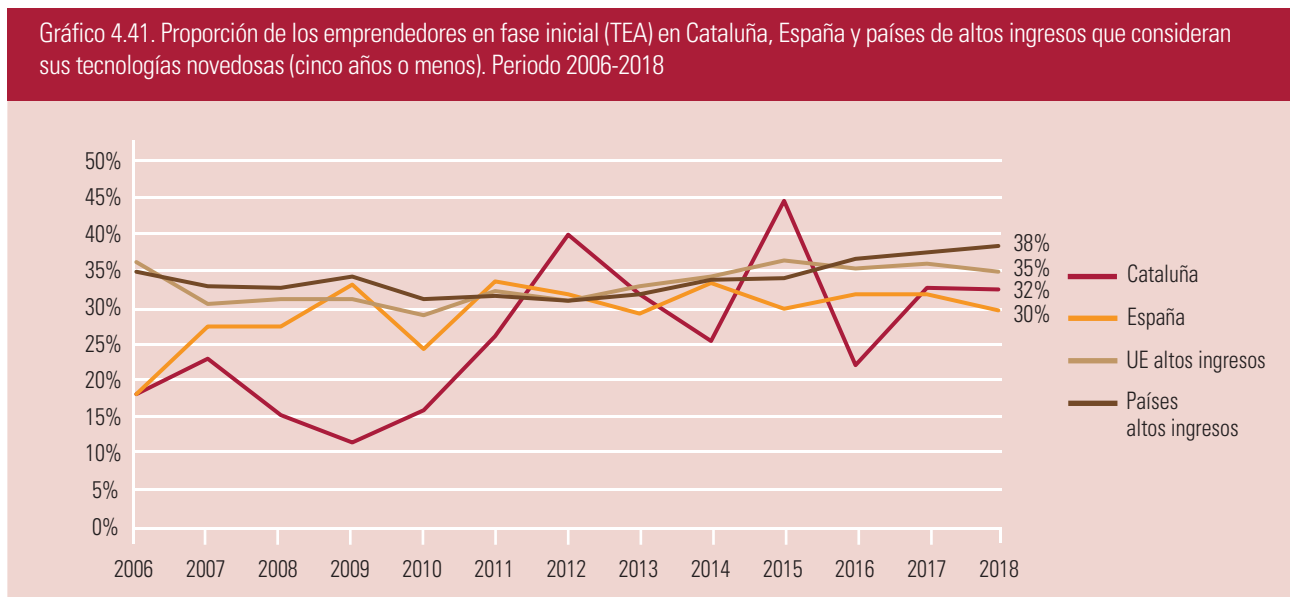
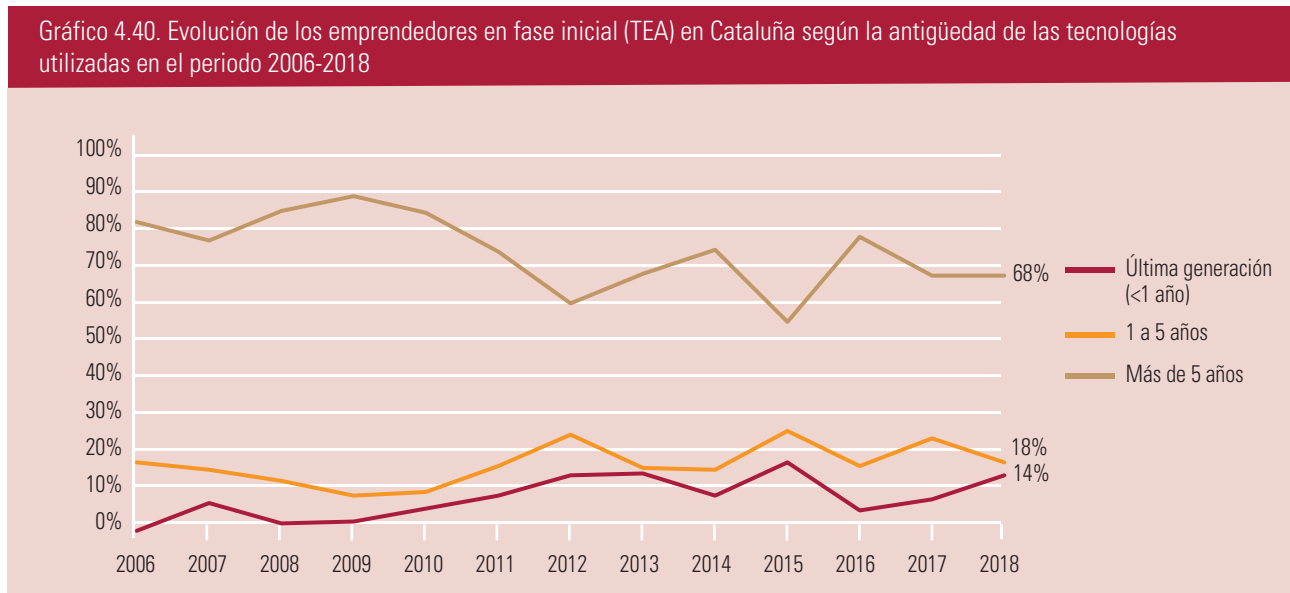
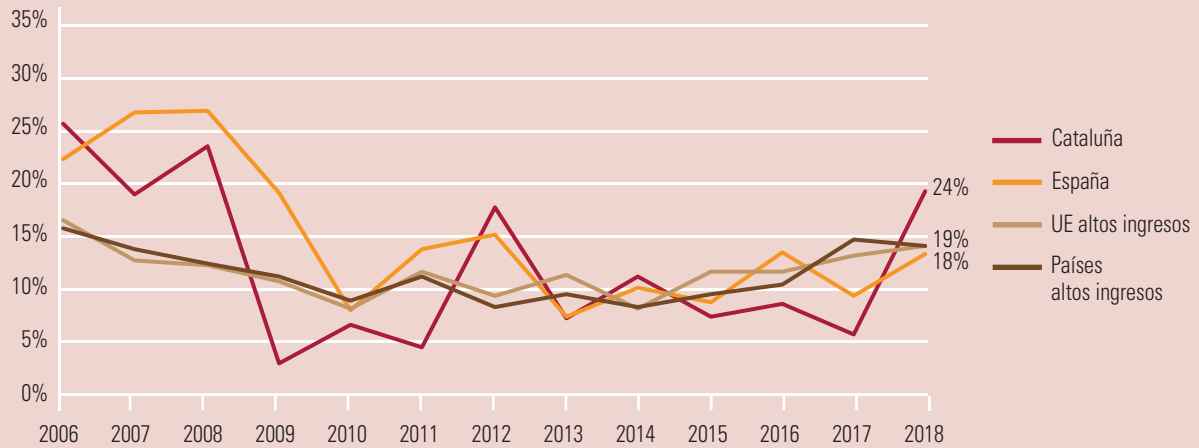


Gráfico 4.42. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos). Periodo 2006-2018



4.3.5. Competencia percibida

Las respuestas al Cuestionario del proyecto GEM también permiten valorar el nivel de competencia que los emprendedores nuevos o consolidados perciben que hay en el mercado. Este es un factor relevante para explicar la supervivencia y éxito de los nuevos negocios. En concreto, se contemplan tres categorías de competencia percibida: mucha, poca o ninguna. La serie correspondiente a Cataluña muestra, con la excepción de los años 2011 a 2013, que la percepción de mucha competencia por parte de los emprendedores nuevos (TEA) está cerca del 60% (Gráfico 4.43). En 2018 este indicador baja seis puntos o lo que es lo mismo, la percepción de tener poca competencia por parte de los emprendedores nuevos catalanes aumenta seis puntos porcentuales. Ello determina, tal como puede verse en el Gráfico 4.44, que los indicadores catalanes relativos a esta variable son cuatro puntos superiores a España y prácticamente iguales a los demás países de altos ingresos.

Gráfico 4.43. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la competencia percibida en el mercado en el periodo 2006-2018

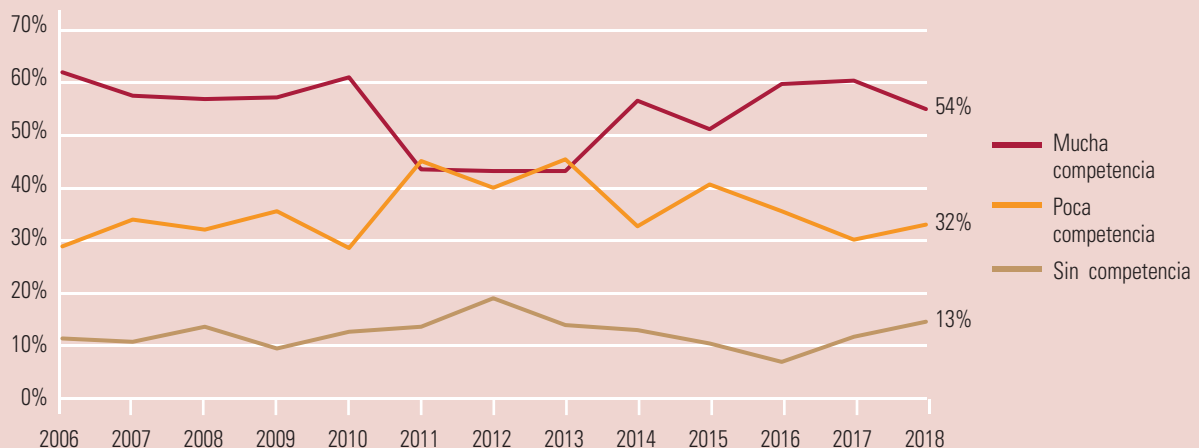


Gráfico 4.44. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2018

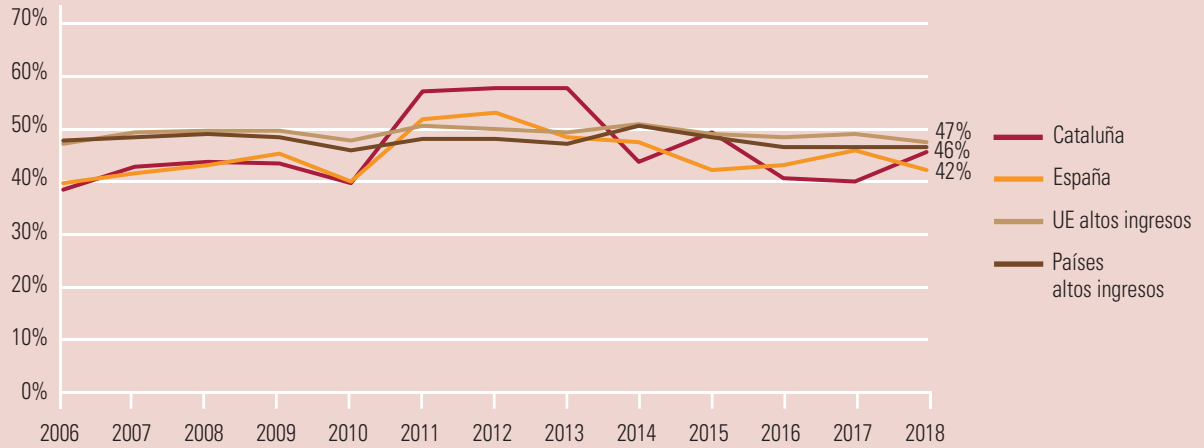
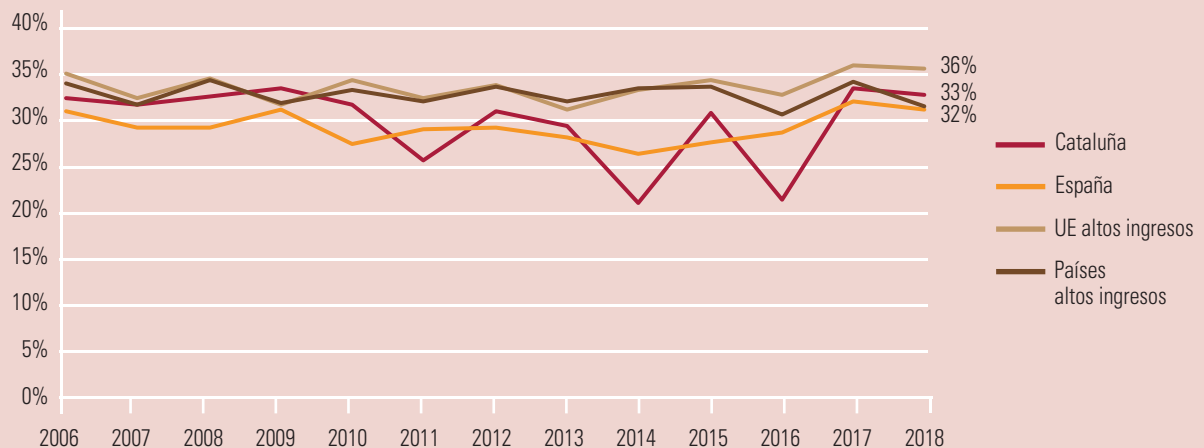


Gráfico 4.45. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2018



Los indicadores relativos a las percepciones de los emprendedores consolidados catalanes sobre el nivel de competencia (Gráfico 4.45) son muy parecidos a España y demás países de altos ingresos.

4.3.6. Orientación internacional

La orientación internacional de los nuevos negocios es también una característica inherente a la calidad del emprendimiento. En algunos artículos e investigaciones se constata que cada vez con mayor frecuencia y a partir de las fases iniciales de su creación se conciben las nuevas empresas desde una perspectiva internacional (son las llamadas empresas “born global”). Estas empresas, que ya nacen con vocación global, (Hisrich, 2013) acostumbran a alcanzar un crecimiento y desempeño considerables en edades muy tempranas.

En el proyecto GEM se mide la orientación internacional de los emprendedores a través del porcentaje de ventas de su empresa a clientes extranjeros. Los resultados son, para Cataluña, bastante estables: desde el

año 2009 hasta la actualidad los emprendedores en fase inicial (TEA) que se centran en el mercado doméstico (esto es, que no exportan) representan entre el 70% y el 80% del total (Gráfico 4.46). En los últimos ejercicios, no obstante, este porcentaje ha pasado del 79% del 2016 al 69% del 2018, es decir, el porcentaje de empresas nuevas que exportan ha aumentado en los dos últimos años diez puntos. Esta mejora se refleja también en el Gráfico 4.47 donde vemos que el porcentaje de empresas nuevas con una intensidad exportadora superior al 25% pasa en Cataluña del 7% al 13% en los dos años últimos años. Este porcentaje es 4 puntos superior a España, pero aun queda 11 puntos por debajo de los países de altos ingresos.

A partir de las marcas de clase de cada categoría considerada hemos estimado la intensidad exportadora media de Cataluña, España y los demás países de altos ingresos (Gráfico 4.48). En este gráfico observamos también la mejora que en este indicador se produce en los dos últimos años en las empresas nuevas de Cataluña: en 2018 la intensidad exportadora media (porcentaje medio de ventas realizadas a clientes extranjeros) alcanza el 11%, tres puntos más que en España y diez puntos por debajo de los países de altos ingresos.

Gráfico 4.46. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2018

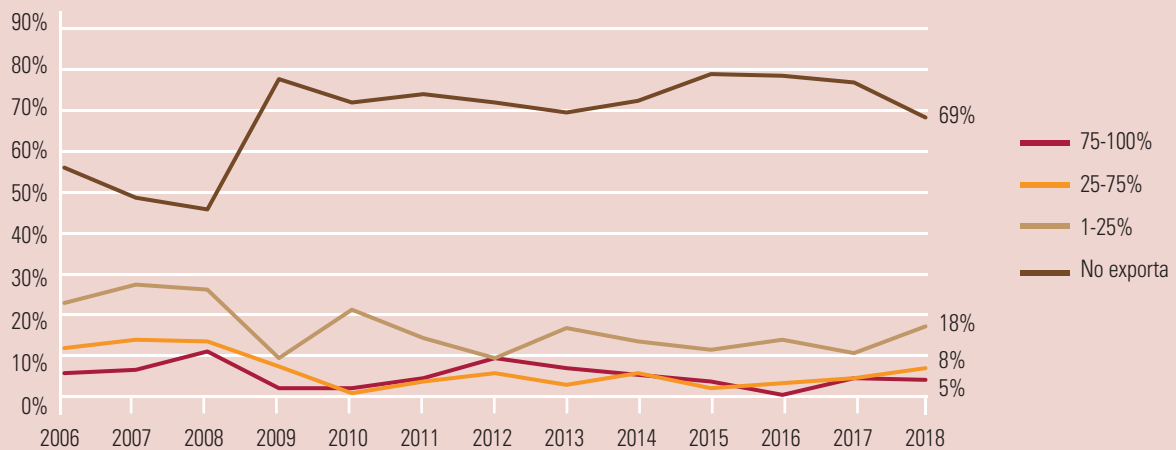


Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2018

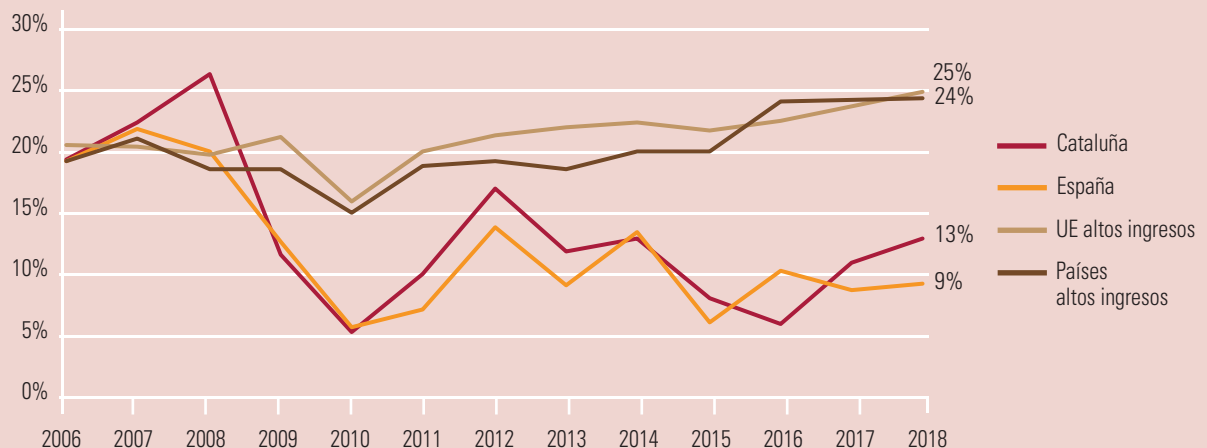


Gráfico 4.48. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018

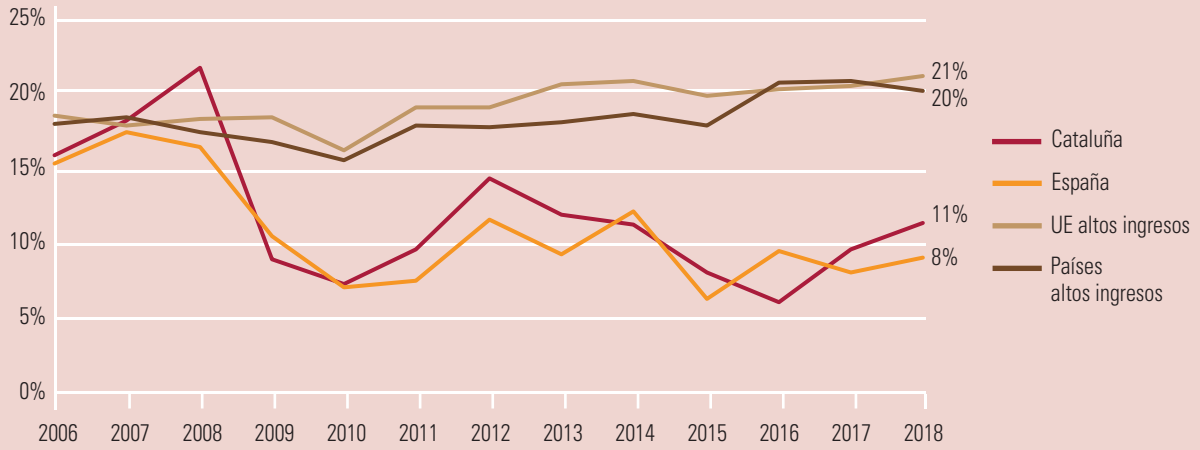
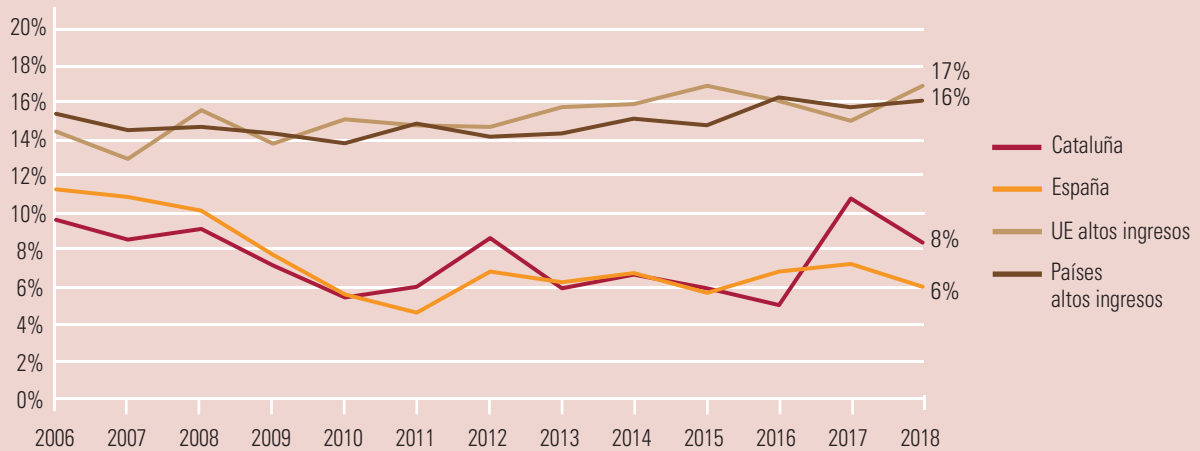


Gráfico 4.49. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018



En el Gráfico 4.49 figura la estimación de la intensidad exportadora media calculada para los emprendedores consolidados siguiendo el mismo procedimiento que en el caso de los TEA. En 2018 la intensidad exportadora de las empresas consolidadas (más de 3,5 años de antigüedad) catalanas es en la muestra del GEM del 8%, dos puntos porcentuales más que España y ocho puntos menos que los países de altos ingresos.

4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

Un aspecto clave de la puesta en marcha de un nuevo negocio es el relativo a su financiación. Los ahorros personales, la familia o los amigos suelen ser las fuentes de financiación más comunes. La mayoría de los emprendedores tienen dificultades para acceder a la financiación bancaria por falta de historial o de garantías. Así pues, el desarrollo de mercados alternativos de capital adquiere un papel importante para facilitar el lanzamiento de nuevos negocios y su consolidación posterior.

El proyecto GEM incorpora datos sobre la inversión necesaria para poner en marcha un nuevo negocio. En el año 2018 el capital semilla necesario para cada uno de los proyectos nacientes fue en promedio de 153.000 euros en Cataluña (Tabla 4.1). Este valor medio es superior al de los dos ejercicios anteriores. La mediana es de 20000 euros, cuantía análoga a los ejercicios anteriores. Su valor indica que un 50% de los nuevos proyectos empresariales ha requerido una inversión inferior a 20000 euros y un 50% una inversión superior a este importe. La inversión máxima requerida en los proyectos de la muestra alcanza los 3 millones de euros. El coeficiente de variación (desviación estándar/media) es muy elevado (3,1) lo cual indica la existencia de una gran dispersión en las necesidades de capital de los distintos proyectos que integran la muestra. En la demarcación de Barcelona la media (108.000 euros) es algo inferior al conjunto de Cataluña, la mediana (20.000 euros) igual y el coeficiente de variación algo superior (4).

En lo relativo a la oferta de financiación se observa que, en 2018, el porcentaje de población que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años ha aumentado ligeramente (0,1 puntos en Barcelona y 0,5 puntos en Cataluña) (Gráfico 4.50), alcanzando unos valores del 3,7% de la muestra en Barcelona y un 4,1% de la muestra en Cataluña.

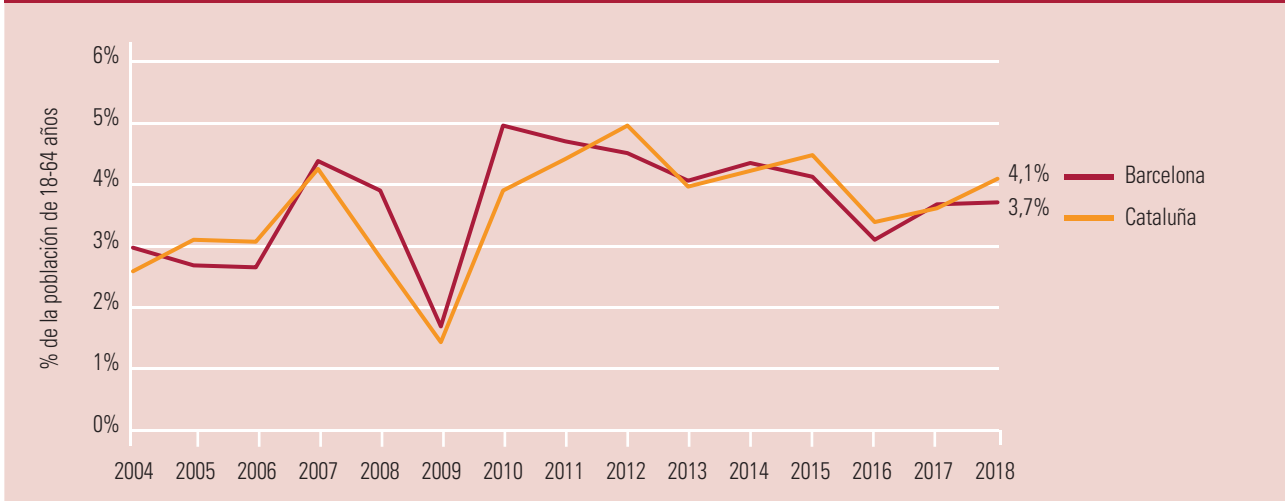
Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2016-2018

	2018	2017	2016
Media	153.102,02	69.372,48	101.064,02
Desviación estándar	474.642,46	156.367,61	447.853,88
Mínimo	300	90	1.000
Percentil 05	4.000	2.500	2.000
Percentil 10	5.000	3.000	2.500
Percentil 25	8.000	7.000	3.500
Mediana	20.000	19.000	20.000
Percentil 75	50.000	70.000	40.000
Percentil 90	250.000	150.000	70.000
Percentil 95	1.000.000	500.000	150.000
Máximo	3.000.000	1.000.000	3.000.000

Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona 2016-2018

	2018	2017	2016
Media	107.874,34	76.671,55	139.388,51
Desviación estándar	434.861,63	168.446,04	536.262,29
Mínimo	300	90	2.200
Percentil 05	3.000	2.500	2.500
Percentil 10	4.500	3.000	2.500
Percentil 25	6.000	6.000	10.000
Mediana	20.000	20.000	25.000
Percentil 75	50.000	72.000	50.000
Percentil 90	200.000	150.000	120.000
Percentil 95	300.000	500.000	300.000
Máximo	3.000.000	1.000.000	3.000.000

Gráfico 4.50. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2018



4.5. Benchmarking internacional y por comunidades autónomas de las características de la actividad emprendedora

En la Tabla 4.3. se comparan por tipo de economía y país y con datos del 2018 la distribución sectorial, las expectativas de dimensión a cinco años, la orientación innovadora y la orientación internacional de las nuevas empresas. En Cataluña la proporción de emprendedores nuevos dedicados a servicios a empresas es superior a España y a la media de las economías de altos ingresos; los dedicados a servicios al consumidor son en términos relativos inferiores a España y países de altos ingresos y, finalmente, el porcentaje de nuevas empresas en actividades transformadoras es superior a España y a la media de los países de altos ingresos. Las expectativas de dimensión en número de empleados dentro de cinco años de las nuevas empresas catalanas son seis puntos inferiores a las de las economías de altos ingresos y siete puntos superiores a España. En lo que respecta al grado de novedad de los productos y servicios ofertados, el porcentaje de emprendedores en fase inicial que declaran ofrecer un producto completamente o algo novedoso es del 48.9% en las economías de altos ingresos, 46,6% en Cataluña y 35.1% en España. Finalmente, respecto a la orientación internacional de los nuevos negocios, la proporción de emprendedores catalanes en fase inicial (TEA) que no exportan es, pesar de la mejora que se produce en 2018, aun más elevada que la media de los países de altos ingresos (68.7% por 44,8%).

Los Gráficos 4.51 a 4.53 muestran el posicionamiento en 2018 de Barcelona y Cataluña respecto de los demás países y comunidades autónomas, en relación a ocho de las principales características de las empresas de reciente creación. Veamos en primer lugar cual es la posición de Cataluña en relación al resto de países de altos ingresos. En lo que respecta a la distribución sectorial de las empresas de reciente creación (TEA), Cataluña está en 2018 en una posición por encima de la media de los países de altos ingresos en lo que respecta a la proporción de nuevas empresas transformadoras, ocupa el primer lugar en cuanto a proporción de empresas nuevas dedicadas a Servicios a empresas y el penúltimo lugar en Servicios al consumidor. El porcentaje de emprendedores en fase inicial con negocios que ofrecen un producto completamente o algo novedoso está inmediatamente debajo de la media de los países de altos ingresos. También está debajo de la media en el uso de tecnologías de menos de cinco años y en la percepción de que hay poca competencia en el sector en que ha creado la nueva empresa. Finalmente, está también por debajo de la media de los países de altos ingresos en cuanto a intensidad exportadora, medida como la proporción de emprendedores en fase inicial con negocios que en 2018 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior, y también queda por debajo de la media en

expectativas de dimensión (emprendedores en fase inicial que esperan tener más de cinco empleados dentro de cinco años). En relación a las Comunidades Autónomas, Cataluña se encuentra por debajo de la media en proporción de empresas nuevas dedicadas a servicios al consumidor y por encima de la media en todas las demás características de calidad del emprendimiento consideradas.

En relación a estas mismas variables, el Gráfico 4.54 presenta el posicionamiento de Cataluña con respecto a España, la UE y las economías de altos ingresos. Las conclusiones son análogas a las apuntadas en los párrafos anteriores. Finalmente, la comparación de Barcelona con el resto de Cataluña que se muestra en el Gráfico 4.55 indica menor intensidad de servicios a los consumidores, menores expectativas de crecimiento y, por el contrario, tecnologías más novedosas en Barcelona.

Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2018. Análisis por tipo de economía

		Distribución sectorial				Expectativas crecimiento + de 5 empleados en 5 años	Orientación innovadora			Orientación internacional			
		Extrac- tivo	Trans- formación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor		Completament	Algo	Nin- guna	No exporta	1-25%	25- 75%	75- 100%
	Media	7,8	26,5	4,2	61,4	15,6	26,0	23,6	50,4	68,9	12,5	14,0	4,7
Economías de ingresos bajos	Angola	0,8	15,5	5,7	77,9	26,6	14,3	23,3	62,4	93,1	5,1	0,8	0,9
	Egipto	8,3	35,0	3,2	53,5	22,7	26,9	22,6	50,5	56,8	20,9	18,3	4,0
	India	5,9	18,6	4,4	71,1	12,1	44,4	27,6	27,9	58,6	16,0	17,6	7,8
	Indonesia	2,5	16,4	4,9	76,3	3,5	30,4	18,9	50,6	91,8	2,5	4,6	1,1
	Madagascar	22,3	20,3	1,8	55,6	3,0	10,5	18,7	70,8	94,4	4,5	0,6	0,5
	Marruecos	4,4	42,1	4,0	49,5	12,6	35,5	34,5	30,0	23,5	21,5	41,7	13,2
	Sudán	10,2	37,9	5,8	46,1	28,8	19,6	19,8	60,6	63,7	17,1	14,1	5,0
	Media	5,6	23,7	11,6	59,0	27,6	15,7	32,2	52,1	67,1	20,6	9,1	3,1
Economías de ingresos medios	Brasil	0,5	29,6	11,9	58,0	6,5	5,9	2,5	91,6	99,3	0,4	0,3	0,0
	Bulgaria	11,6	18,4	14,1	55,8	3,4	4,1	18,3	77,6	70,0	22,6	6,5	0,9
	China	1,4	20,1	13,4	65,2	30,7	11,4	70,0	18,6	62,8	28,4	5,8	3,0
	Colombia	3,8	27,6	16,5	52,1	53,7	12,3	26,1	61,6	57,5	33,0	6,8	2,8
	Guatemala	2,9	15,9	9,8	71,4	32,9	35,3	36,5	28,3	95,6	2,1	1,8	0,5
	Irán	7,4	19,2	25,1	48,4	43,7	6,0	24,5	69,5	69,6	25,4	4,6	0,3
	Líbano	1,9	15,2	5,0	77,9	10,4	18,9	43,4	37,8	11,7	29,0	47,4	11,9
	Perú	1,8	24,6	5,2	68,4	20,7	13,7	25,8	60,6	69,3	22,6	4,2	3,9
	Rusia	8,9	37,4	11,8	42,0	20,7	12,5	12,6	74,9	94,0	4,4	0,8	0,8
	Tailandia	13,7	17,2	4,2	64,9	25,6	16,3	44,6	39,1	54,5	26,9	13,4	5,2
	Turquía	8,1	35,5	11,1	45,4	55,2	36,0	50,0	14,0	53,6	32,2	9,1	5,0
	Media	3,7	21,4	23,5	51,4	27,4	18,9	30,0	51,1	44,8	30,7	15,2	9,3
	Media EU28	4,5	20,7	27,1	47,7	24,6	16,4	29,3	54,3	39,8	34,3	15,7	10,2
Economías de ingresos altos	Alemania	6,9	16,5	24,2	52,4	33,0	16,6	27,9	55,5	47,6	33,5	13,5	5,4
	Arabia Saudita	0,0	13,7	5,9	80,4	28,6	8,5	28,4	63,1	36,2	23,9	23,1	16,8
	Argentina	2,6	23,1	11,5	62,8	13,8	12,5	28,2	59,3	88,6	8,4	2,4	0,5
	Austria	2,9	8,7	23,3	65,1	19,6	13,1	46,8	40,2	24,7	32,3	22,5	20,4
	Canadá	6,3	17,9	26,9	49,0	28,2	29,6	37,5	32,9	23,9	32,3	26,2	17,7
	Cataluña	1,2	23,5	40,9	34,3	21,1	19,3	27,4	53,4	68,7	18,2	8,0	5,2
	Chile	3,7	28,1	17,3	50,8	39,9	30,9	46,1	22,9	99,0	0,6	0,3	0,2
	Corea	0,3	35,4	6,9	57,4	20,7	23,7	38,4	37,8	77,8	11,7	8,4	2,1
	Chipre	0,0	14,3	25,8	59,9	38,6	32,2	26,9	40,8	35,3	26,6	22,0	16,1
	Croacia	8,3	22,8	30,3	38,5	31,4	13,7	17,9	68,3	11,4	48,3	24,5	15,8
	Emiratos	0,0	17,5	28,7	53,8	59,4	26,6	29,7	43,7	20,1	33,2	36,4	10,4
	Eslovenia	2,6	30,6	20,4	46,4	30,0	13,3	23,7	63,0	34,5	43,6	11,4	10,6
	Eslovaquia	8,4	24,3	34,4	32,8	19,1	18,4	24,7	56,9	32,9	38,4	15,5	13,2
	España	4,4	19,8	34,1	41,7	13,4	12,5	22,7	64,9	69,3	21,4	6,4	2,9
	Estados Unidos	4,4	17,3	34,8	43,5	34,8	12,4	37,9	49,7	34,6	52,7	7,9	4,8
	Francia	5,2	24,0	24,7	46,2	34,0	14,4	40,7	44,9	45,7	34,4	12,3	7,6
	Grecia	7,9	24,9	12,5	54,7	18,9	10,5	28,4	61,1	23,7	48,8	17,3	10,1
	Irlanda	1,9	14,1	27,4	56,5	47,4	19,7	29,9	50,4	25,5	39,0	26,5	9,1
	Israel	5,2	26,4	26,4	41,9	28,4	22,2	35,0	42,7	33,9	35,9	11,6	18,6
	Italia	9,6	17,9	27,2	45,2	16,0	27,4	37,7	34,8	45,6	34,4	15,2	4,8
	Japón	5,5	8,1	30,8	55,5	26,1	15,1	35,5	49,5	30,9	44,0	20,7	4,3
	Luxemburgo	0,3	21,7	38,9	39,0	18,9	15,8	50,4	33,9	14,2	38,6	23,7	23,6
	Países Bajos	3,2	21,7	29,7	45,4	14,5	22,6	12,5	64,9	70,4	20,9	6,7	2,0
	Panamá	1,9	16,3	5,2	76,7	8,3	10,5	11,9	77,6	74,8	10,9	1,7	12,6
	Polonia	1,2	28,5	20,1	50,2	13,8	3,1	18,9	78,0	82,9	14,1	1,5	1,5
	Puerto Rico	3,9	17,0	9,5	69,6	27,1	15,9	29,5	54,7	41,5	34,7	17,2	6,7
	Qatar	1,2	31,4	20,5	46,9	32,7	36,3	28,8	34,9	45,9	12,3	27,0	14,8
Reino Unido	1,0	23,0	31,2	44,8	23,9	14,1	23,1	62,8	41,3	39,2	13,1	6,4	
Suecia	8,5	18,9	28,8	43,7	21,3	14,8	36,7	48,5	31,3	35,7	19,4	13,5	
Suiza	0,7	18,2	38,7	42,4	36,2	23,1	26,0	50,9	13,8	52,9	26,4	6,9	
Taiwán	3,9	32,7	11,7	51,7	47,7	42,8	15,8	41,4	56,7	32,5	5,0	5,9	
Uruguay	3,0	27,8	20,4	48,8	22,1	13,0	33,0	54,0	73,8	17,8	5,4	3,1	

Gráfico 4.51. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo en el 2018

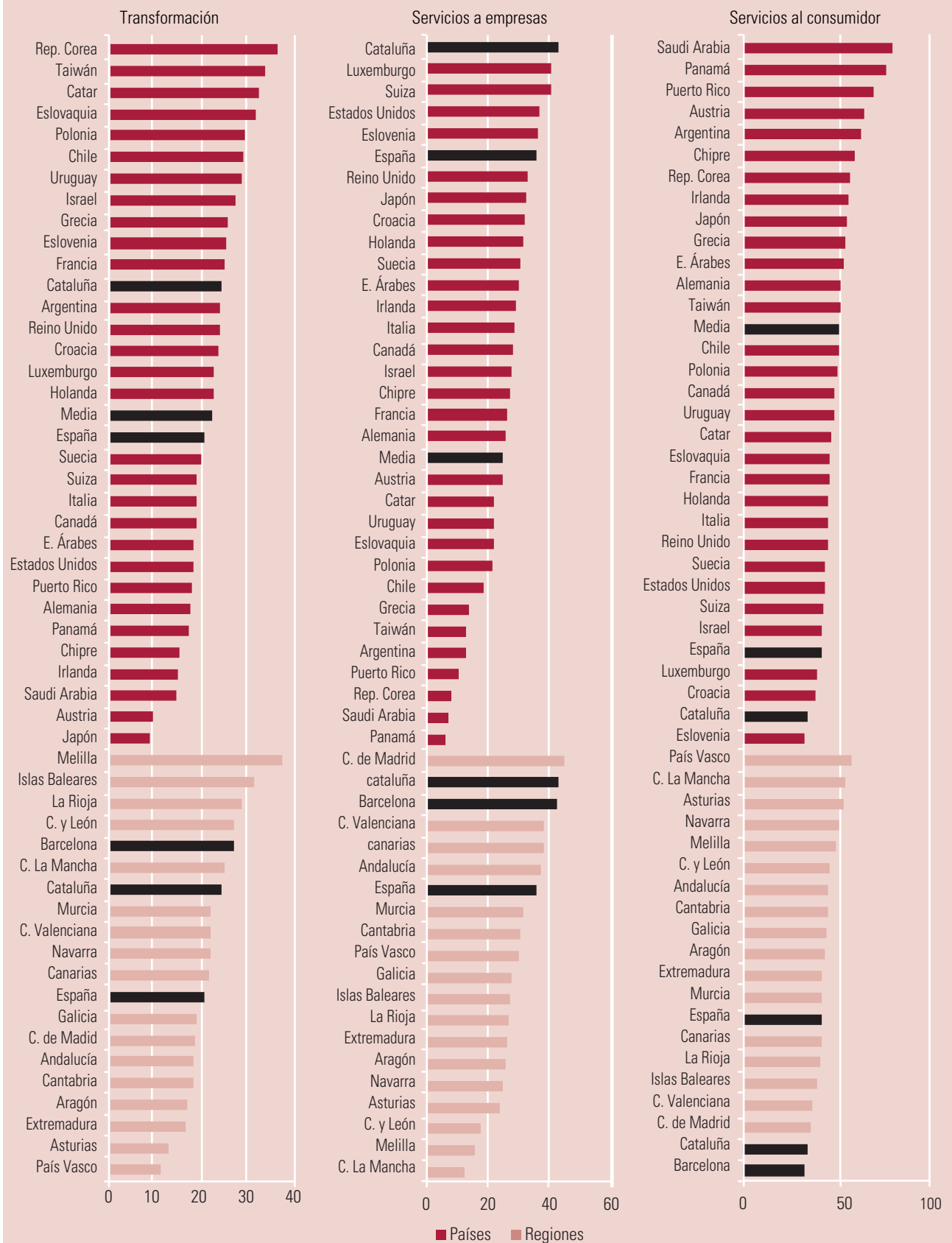


Gráfico 4.52. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2018 ofrecían un producto completamente o algo novedoso, que usaban tecnologías con menos de cinco años de antigüedad y que tenían poca o ninguna competencia

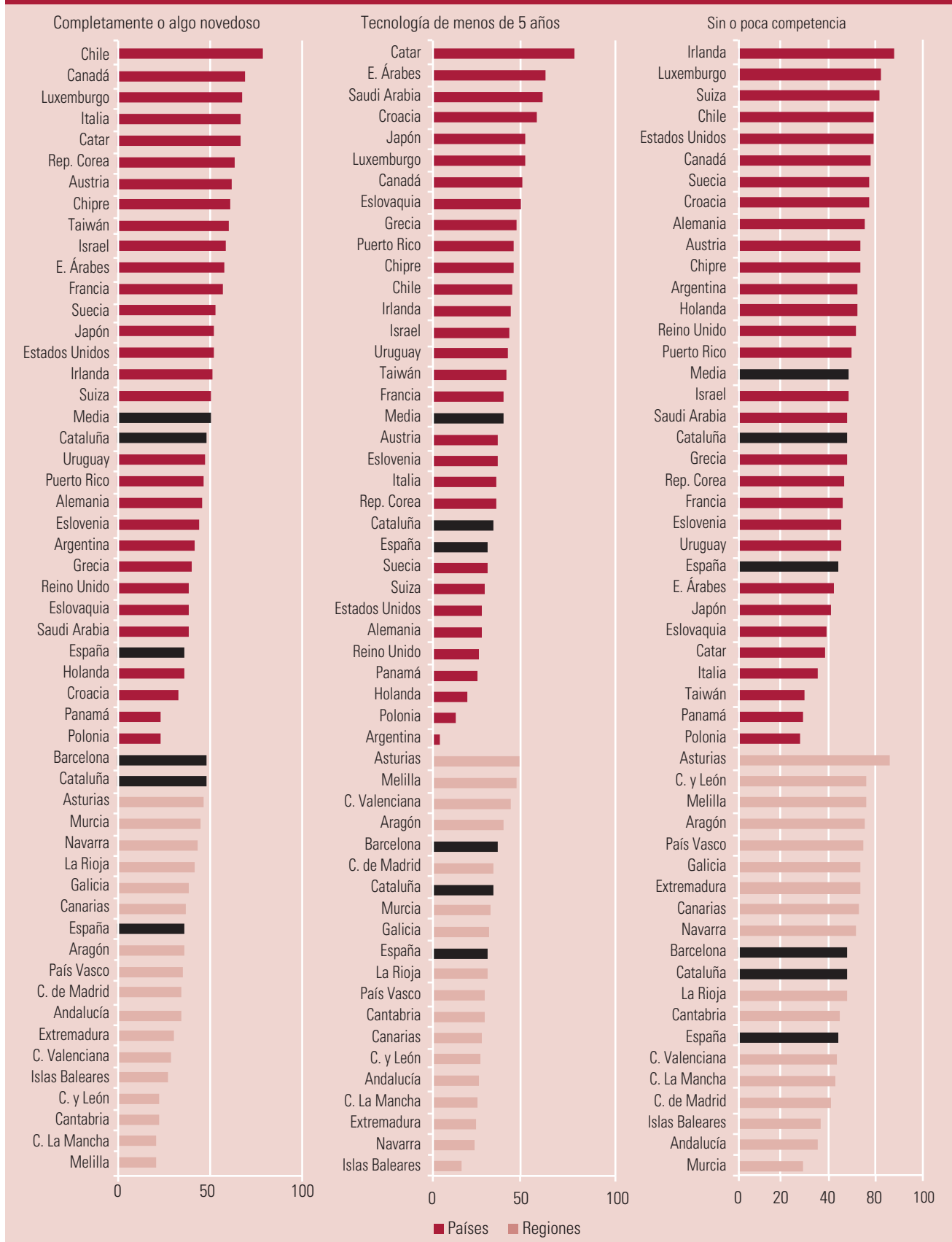


Gráfico 4.53. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2018 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años

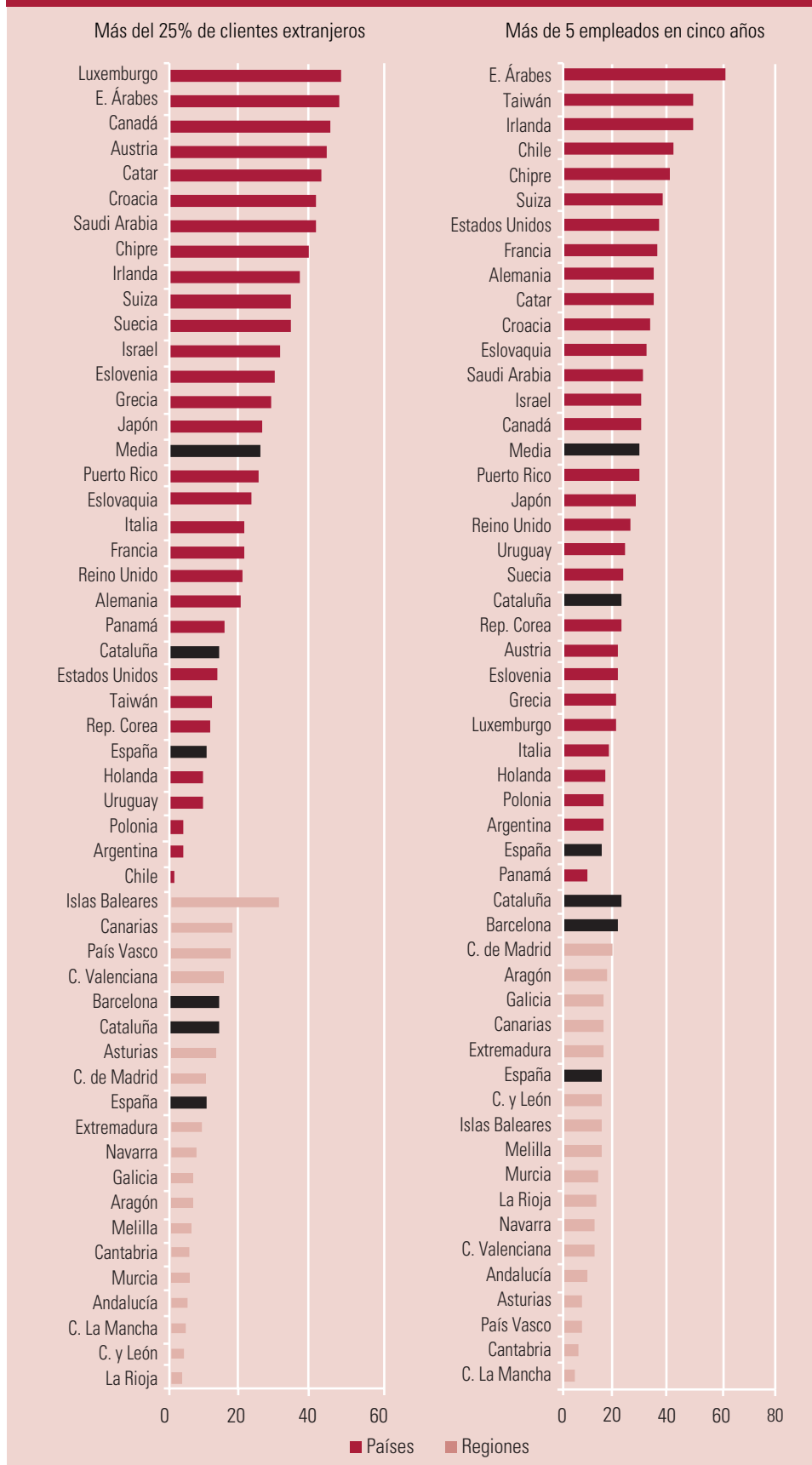


Gráfico 4.54. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM de altos ingresos respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2018

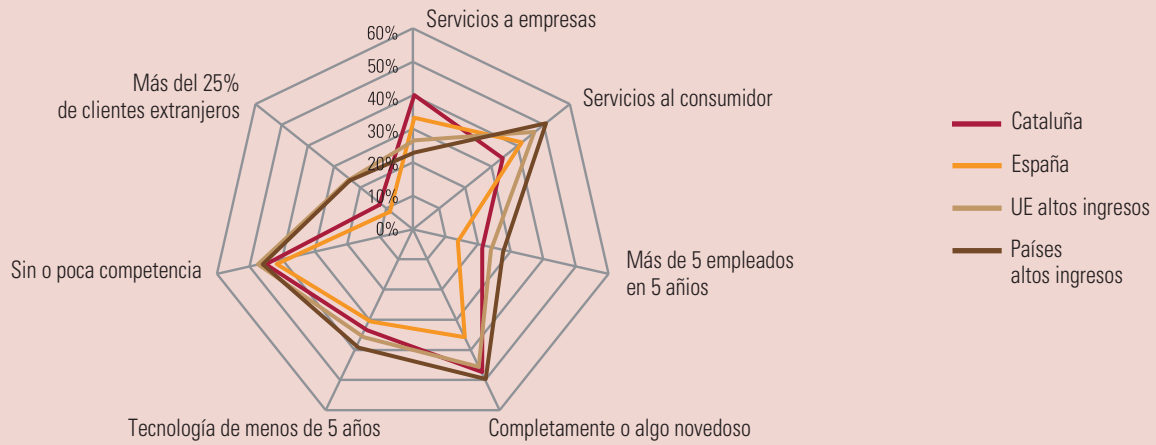
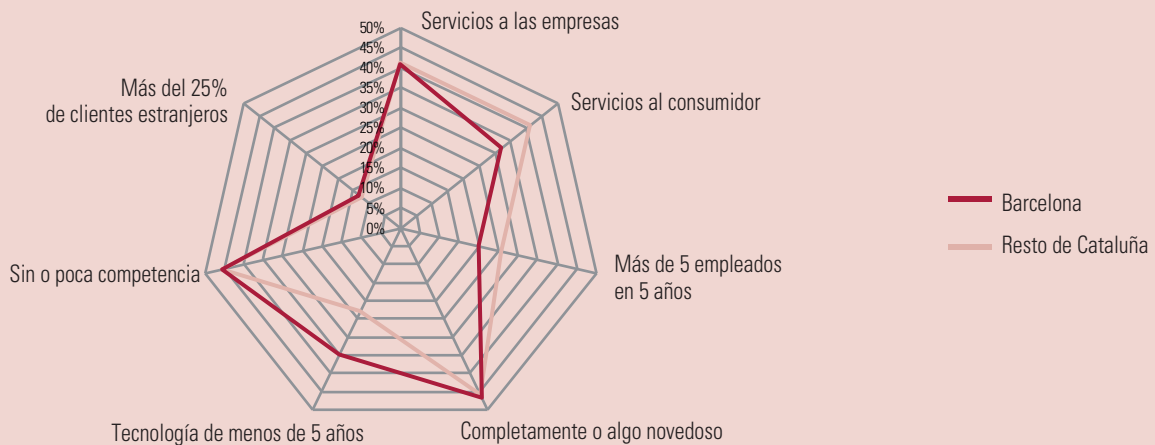


Gráfico 4.55. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media del resto de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2018



5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En este capítulo se analiza el perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor referido a las siguientes variables: la edad, el género, el nivel de renta y la situación laboral. Cabe mencionar que el nivel de educación, otra de las variables relevantes del perfil, se ha examinado anteriormente (apartado 4.2 del capítulo anterior) por su estrecha relación con las motivaciones para emprender. El análisis de las cuatro variables incluidas en este capítulo permitirá completar el análisis previo con el fin de caracterizar con más detalle a las personas involucradas en las diferentes etapas del proceso emprendedor.

5.1. Distribución por edad

A partir de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en 2018, se obtiene que la edad media de los emprendedores catalanes es similar a la de los años anteriores. En concreto, la edad promedio de los potenciales se sitúa en los 38 años, y la de los que están en fase inicial (TEA) en los 41 años (Tabla 5.1). Las mayores diferencias, al igual que en anteriores ejercicios, se aprecian cuando se comparan estos datos con la media de los consolidados, que en 2018 es de 49 años. Por su parte, los que abandonan tienen, en promedio, 48 años. Estas diferencias de edad son lógicas dado que los emprendedores consolidados y los que abandonan son los que más tiempo llevan involucrados en su proyecto empresarial.

Los resultados en la demarcación de Barcelona indican que la edad media de los emprendedores en 2018 es obviamente similar a la del conjunto de Cataluña (Tabla 5.2). Sin embargo, las diferencias entre grupos son un poco más pronunciadas, puesto que la media de los emprendedores potenciales es de 37 años, la de los que están en fase inicial es de 41 años, la de los consolidados 49 años y la de los que abandonan 48 años. Con respecto al año 2017, los emprendedores potenciales barceloneses son, en promedio, un año más jóvenes, mientras que los que están en fase inicial tienen una media superior en un año, al igual que los consolidados.

La distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el año 2018 indica que la edad media de las mujeres es superior a la de los hombres únicamente en los emprendedoras nuevas (44 años de media frente a 41 años en hombres). Los hombres tienen una edad promedio mayor a la de las mujeres en los grupos de emprendedores nacientes (42 frente a 39), en fase inicial (42 frente a 41), consolidados (50 frente a 48) y abandonos (49 frente a 46), lo que indica que en Cataluña las emprendedoras son más jóvenes que los emprendedores. En el grupo de potenciales, la edad media es la misma en ambos colectivos (38 años).

Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Media	38	40	42	41	49	48
Desviación estándar	11	11	9	10	11	10
Mínimo	18	19	20	19	18	27
Percentil 05	21	25	26	25	30	29
Percentil 10	23	26	30	27	32	35
Percentil 25	29	31	36	34	42	41
Mediana	37	40	42	41	51	48
Percentil 75	46	50	49	49	58	56
Percentil 90	53	55	55	55	62	62
Percentil 95	57	57	58	58	64	64
Máximo	63	63	64	64	64	64

Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Media	37	41	42	42	49	49
Desviación estándar	11	12	10	11	11	10
Mínimo	18	19	20	19	18	27
Percentil 05	21	25	26	25	32	35
Percentil 10	23	26	30	27	32	37
Percentil 25	29	31	36	33	41	42
Mediana	36	41	42	42	51	53
Percentil 75	44	52	49	49	58	58
Percentil 90	53	56	55	56	63	63
Percentil 95	58	58	57	58	64	64
Máximo	63	63	64	64	64	64

Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2018

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Mujeres	Media	38	39	44	41	48	46
	Desviación estándar	12	10	9	10	12	10
Hombres	Media	38	42	41	42	50	49
	Desviación estándar	10	12	10	11	9	11

Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2018

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
Mujeres	Media	36	39	43	41	47	48
	Desviación estándar	12	11	9	10	12	9
Hombres	Media	38	43	41	42	50	50
	Desviación estándar	11	12	10	11	10	11

De nuevo los resultados en Barcelona son muy similares a los del conjunto de Cataluña. Cabe destacar, no obstante, que la edad promedio de las emprendedoras barcelonesas nuevas es un año superior a la de las catalanas en este grupo (39 años de media) y que la edad de las emprendedoras de Barcelona que abandonan es aún mayor que la de los emprendedores (51 frente a 45) (Tabla 5.4).

Más allá de los valores medios, es interesante observar la distribución por grupos de edades de los emprendedores catalanes (Gráfico 5.1). Los resultados muestran que en la franja de 18-24 años predominan los potenciales (los jóvenes de esta franja representan el 13% del total de potenciales, mientras que en los otros grupos son menos del 5%), en la de 25-34 destacan los nacientes (34%), en la de 35-44 hay proporcionalmente más nuevos (son un 39% del total), en la de 45-54 destacan los consolidados (34% del total) y, finalmente, en la de 55-64 predomina el porcentaje de consolidados (34%) y de abandonos (33%). Así pues, y al igual que años anteriores, los individuos jóvenes están más concentrados en las fases iniciales del proceso emprendedor, mientras que las personas de más edad dominan en fases más avanzadas.

En el caso de Barcelona los patrones son parecidos (Gráfico 5.2). Sin embargo, cabe señalar que en el grupo de emprendedores jóvenes barceloneses hay tres puntos porcentuales más de personas en edad de 18 a 24 años que en el grupo de jóvenes catalanes en su conjunto (16% frente a 13%). Esta misma diferencia de tres puntos también se produce en los emprendedores nuevos del grupo de 35 a 44 años (42% frente a 39%). Por

Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018

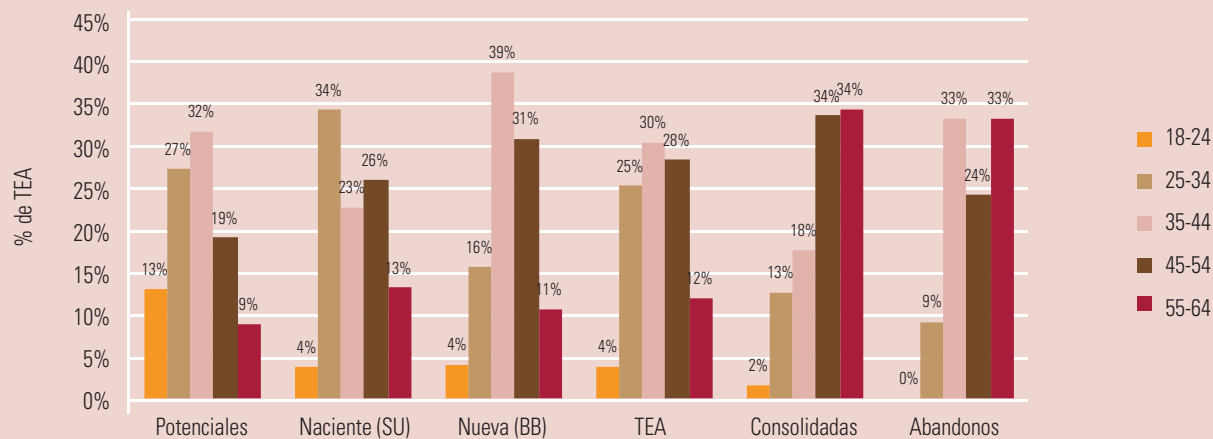
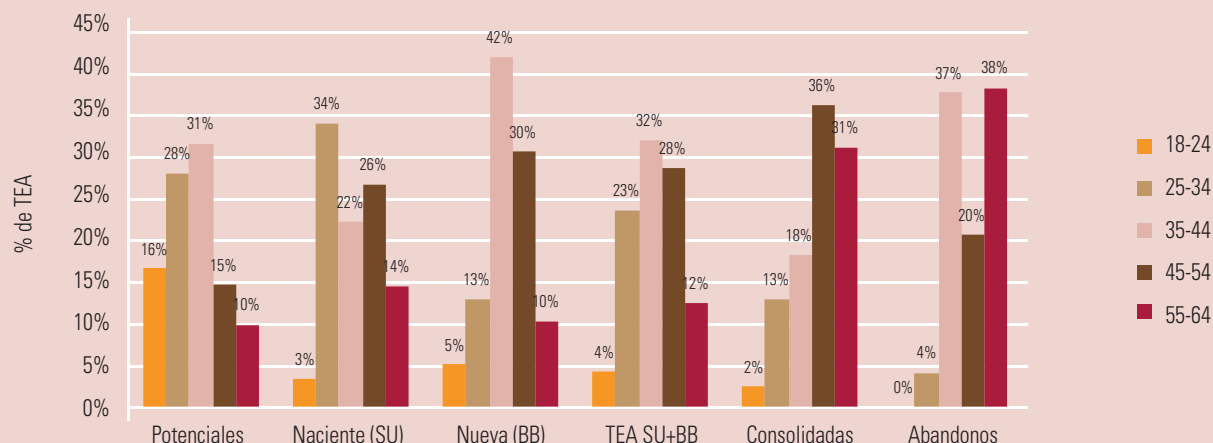


Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018



otra parte, en el grupo de abandonos, el grupo de edad de 55 a 64 años es cinco puntos superior en Barcelona que en Cataluña (38% frente a 33%).

A fin de analizar en qué segmento de edad la población es más propensa a emprender, a continuación se presentan los resultados del índice TEA en cada uno de los cinco tramos de edades (Gráfico 5.3). Los resultados indican que el grupo de 25-34 es el que tiene una TEA superior (11%), seguido del grupo de 45-54 (10%) y del de 35-44 (9%). Con una TEA inferior están los grupos de 55-64 (5%) y 18-24 (3%). Con respecto al año 2017, en 2018 hay diversos cambios. Por una parte, se produce un incremento considerable de tres puntos en el grupo de 45-54 años, un aumento de dos puntos en los que tienen entre 55 y 64 años y un incremento de un punto porcentual en el tramo de 25-34. Por otra parte, se observa un descenso de tres puntos en el grupo de 35-44 y un decremento de dos puntos en el grupo de 18-24 años. Estas variaciones han situado como grupo con una TEA más alta en 2018 el de 25 a 34 años, al igual que ya ocurrió en el trienio 2014-2016. El tramo con una mayor TEA en 2017, el de 35 a 44 años, cae al tercer lugar en 2018, siendo superado por el grupo de 45 a 54 años. El patrón que se mantiene desde 2015 es que estos tramos intermedios (25-34, 35-44 y 45-54) alcanzan una TEA superior a los grupos de menor y mayor edad (18-24 y 55-64).

Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2018

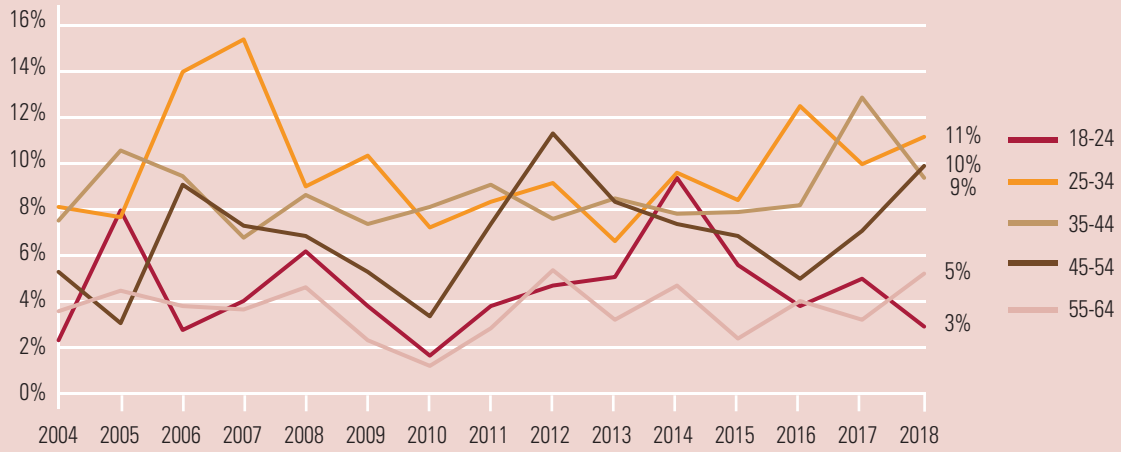
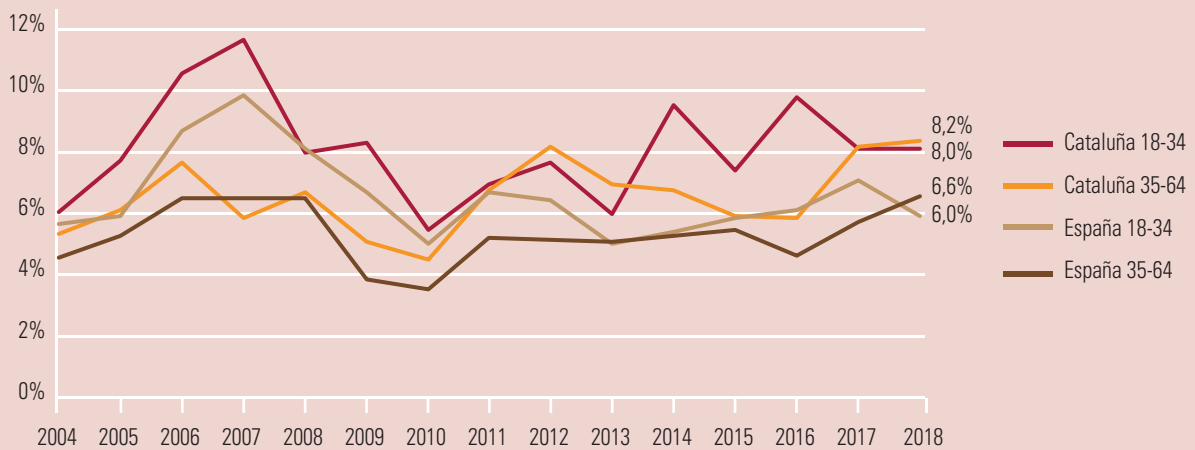


Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2018



Si clasificamos a los emprendedores en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años) se puede observar que la TEA de los emprendedores jóvenes y de los maduros es similar (8,0% y 8,2%, respectivamente) (Gráfico 5.4). Después de que en el período 2014-2016 la TEA de los jóvenes catalanes estuviera claramente por encima de la de los maduros, los dos últimos años ambas tasas se han igualado y, de hecho, en 2018 la del grupo de 35-64 supera en dos décimas a la del grupo de 18-34. En España la TEA de los maduros ha aumentado ocho décimas con respecto al 2017 (del 5,8% al 6,6%) y por primera vez en la serie es superior a la de los jóvenes (6,6% frente a 6,0%, respectivamente). Estas tasas de emprendimiento en España están claramente por debajo de los niveles alcanzados en Cataluña en ambos grupos.

Si comparamos la TEA de los jóvenes catalanes en 2018 (8,0%) con la de la UE y de los países avanzados con altos ingresos, vemos que aún hay margen de mejora ya que las medias respectivas de dichos países alcanzan valores del 11,8% y 10,4% en 2018 (Gráfico 5.5). El diferencial de la TEA española de los jóvenes (6,0%) con la de estos países es todavía mayor, mientras que en Barcelona el nivel alcanzado es similar a la que existe en Cataluña (7,8% frente a 8,0%).

Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018

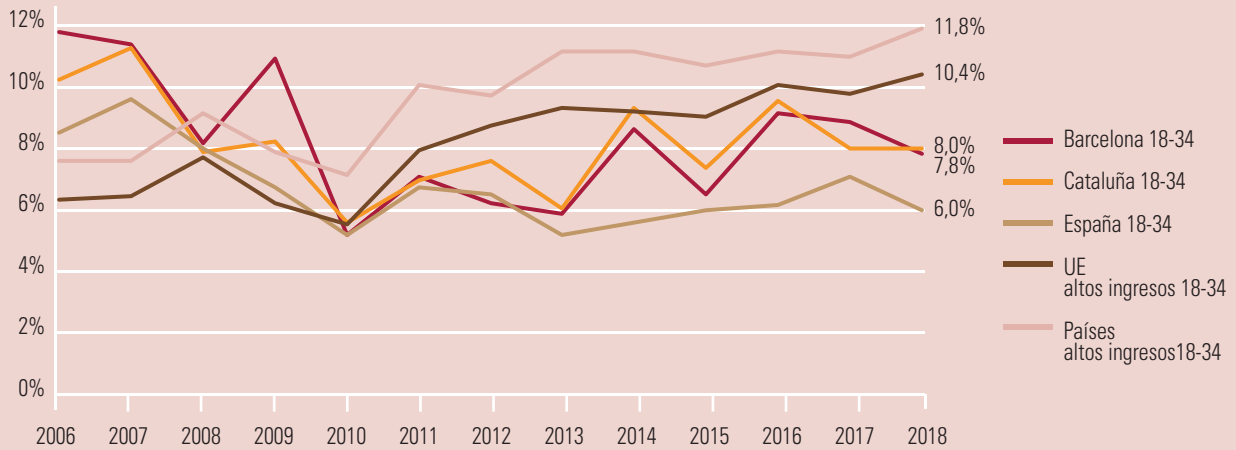


Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad



Para finalizar este apartado centrado en la edad de los emprendedores, se comparan sus percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores según los dos principales grupos de edad (18-34 años frente a 35-64 años). Empezando por el grupo de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, se aprecia que los jóvenes tienden a mostrar una percepción más positiva del entorno y del emprendimiento (Gráfico 5.6). En especial, cabe destacar que el porcentaje de jóvenes emprendedores que declaran que emprender genera estatus social y económico, que poseen las habilidades para emprender, que perciben oportunidades en el entorno y que conocen a otros emprendedores es bastante superior (cinco puntos porcentuales o más) al de los emprendedores de 35 a 64 años.

También existen diferencias si comparamos según los dos grupos de edades a los involucrados en el proceso emprendedor con quienes no lo están. Estas diferencias son más acusadas en los jóvenes emprendedores (18 a 34 años) en fase inicial (TEA) y consolidados frente a los jóvenes potenciales y sobre todo frente a los no involucrados. Así, los primeros destacan en sus valoraciones de percepción de oportunidades, de habilidades propias para emprender, modelos de referencia y presencia de historias de éxito empresarial en los medios de comunicación (Gráfico 5.7).

Gráfico 5.7. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad joven (18-34 años) en Cataluña

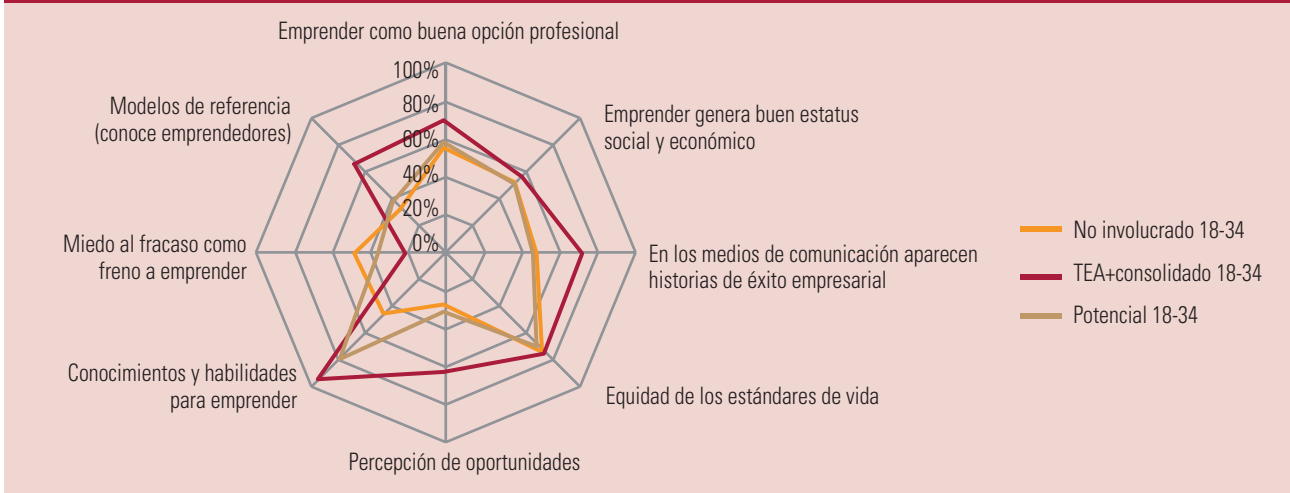


Gráfico 5.8. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad madura (35-64 años) en Cataluña



En cuanto el grupo de los emprendedores de edad entre 35 y 64 años, vemos que los resultados son similares, si bien las diferencias en favor de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados por una parte y los potenciales por la otra no son tan acusadas (Gráfico 5.8). Indicar finalmente que los no-involucrados en el proceso emprendedor tienen más miedo al fracaso y menos auto-eficacia que los involucrados, lo que explica en buena parte que no hayan decidido emprender un proyecto empresarial.

5.2. Distribución por género

En este apartado se analiza la distribución de la población emprendedora por género en Cataluña. Los resultados de la encuesta a la población adulta del proyecto GEM en el año 2018 indican que el porcentaje de hombres emprendedores es mayor que el de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso, excepto en el caso de los nacientes (Gráfico 5.9). En dicho grupo las mujeres son el 53% frente al 47% de los hombres. En cambio, hay porcentajes claramente superiores de hombres en los que están en fase potencial (55% frente a 45%) y nueva (59% frente a 41%). Cabe destacar que la proporción superior de hombres frente

a la de las mujeres es la mayor de todas en los abandonos (67% frente a 33%), lo que podría estar indicando mayor persistencia en los proyectos liderados por mujeres.

Estos resultados también se observan en la demarcación de Barcelona. No obstante, cabe destacar que las emprendedoras barcelonesas en fase consolidada son el 44%, por un 48% de todas las catalanas, y que las abandonan son el 36%, frente al 33% en el conjunto de Cataluña (Gráfico 5.10).

En cuanto al índice TEA por género, los resultados en Cataluña muestran que el diferencial entre hombres y mujeres se reduce en 2018 y está únicamente en nueve décimas: la TEA de los hombres es un 8,6% y la de las mujeres es un 7,7% (Gráfico 5.11). Esta diferencia se ha reducido con respecto al año 2017 ya que entonces estaba en 1,8 puntos porcentuales (TEA masculina del 8,9% y femenina del 7,1%). También es interesante observar que la TEA femenina continúa con una tendencia creciente desde 2013. En España la diferencia en la TEA de mujeres y hombres es casi igual, dado que la primera está en el 6,0% y la segunda en el 6,8%. Las oscilaciones en la serie temporal en España son hasta cierto punto similares, aunque menos pronunciadas que en Cataluña.

Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018

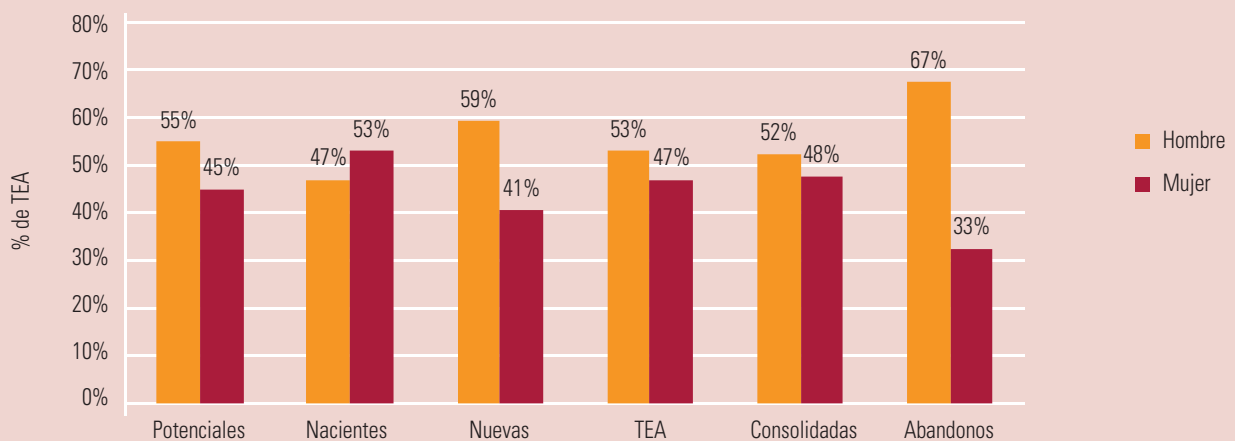


Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018

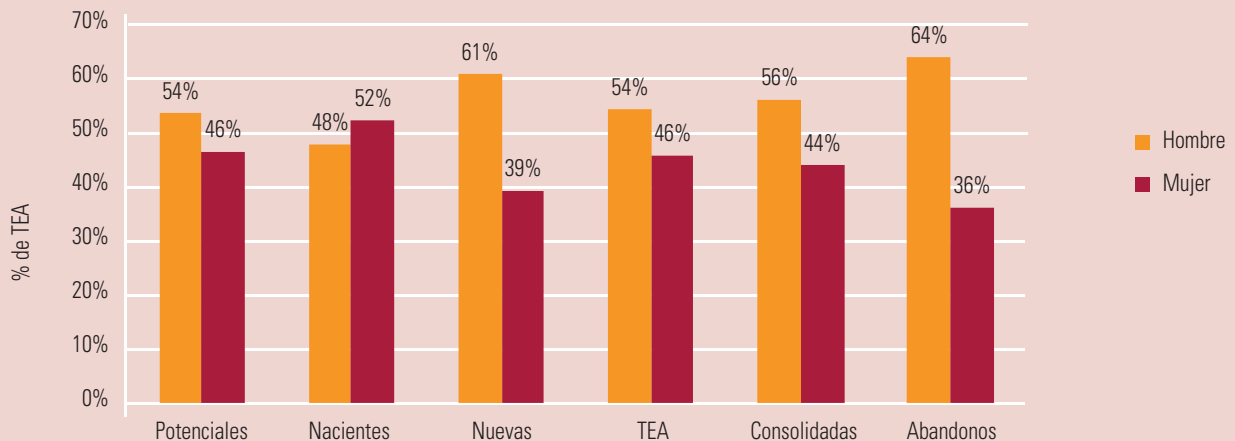


Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2018

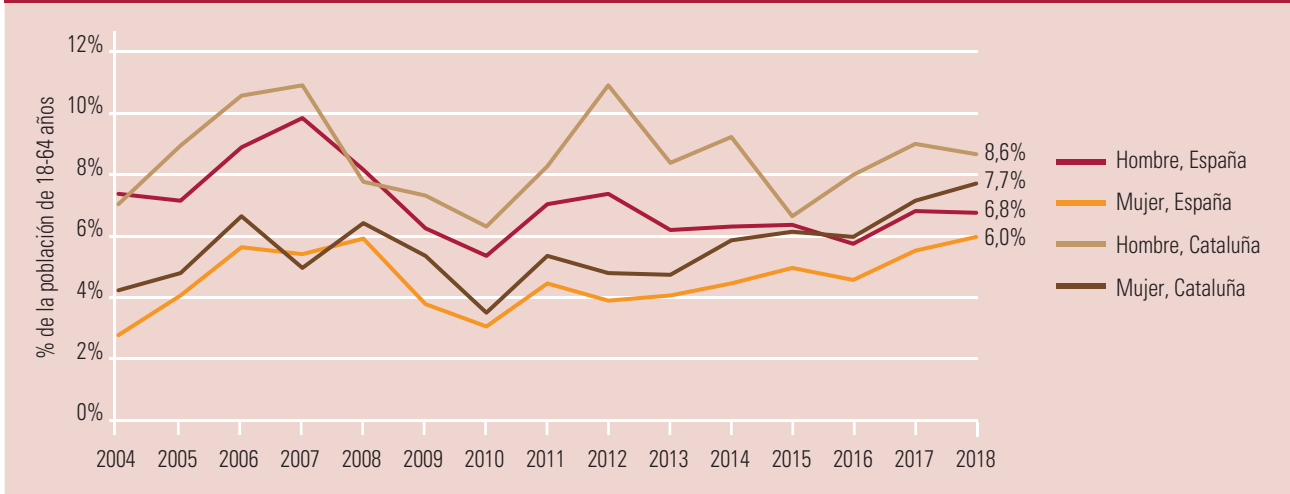
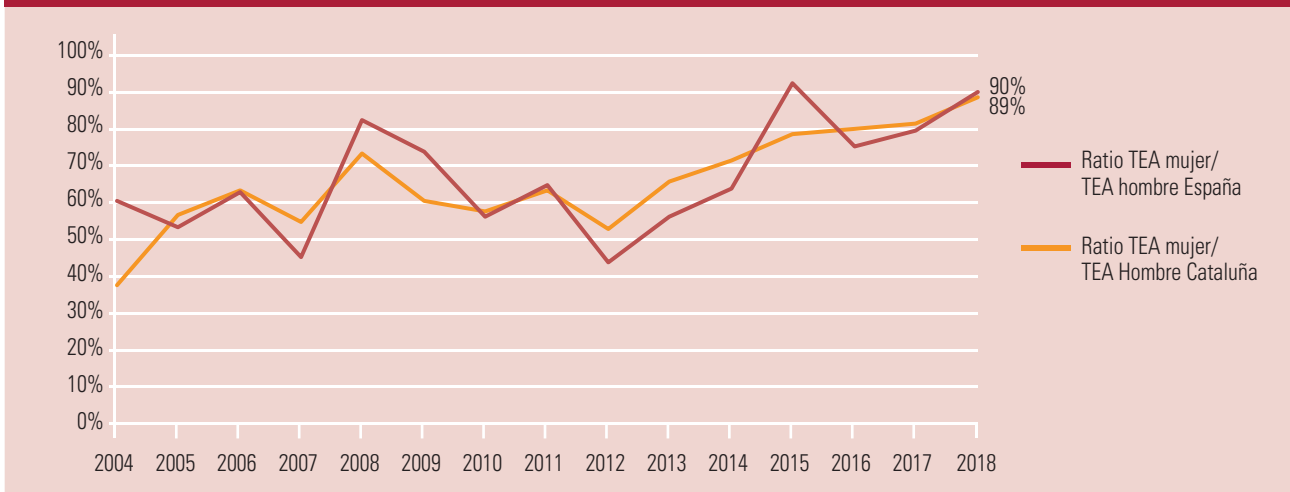


Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2018



Un indicador importante en este análisis es la ratio TEA femenina/TEA masculina. En el año 2018 esta ratio alcanza el 90% en Cataluña (Gráfico 5.12). Esto significa que hay 0,9 mujeres emprendedoras por cada hombre emprendedor en fase inicial (TEA). Esta ratio tocó fondo en 2012 (45%) y seguidamente se recuperó hasta alcanzar un valor máximo en 2015 del 92%. En 2016 disminuyó hasta el 76% pero en 2017 y 2018 ha crecido en cuatro y en diez puntos porcentuales, respectivamente. La ratio en España en 2018 está casi al mismo nivel que en Cataluña, dado que se sitúa en el 89%, siete puntos más que el año anterior. De hecho, la tendencia de esta ratio en España ha sido creciente desde 2012 y con una variabilidad menor que en Cataluña.

Los resultados positivos en relación al emprendimiento femenino alcanzado en Cataluña también se aprecian cuando se compara con los países más avanzados. Así, en 2018 la TEA femenina catalana es del 7,7%, sólo tres décimas por debajo de los países de altos ingresos (8.0%) (Gráfico 5.13). Además, es interesante remarcar que la TEA femenina en Barcelona (7,9%) es incluso superior a la catalana y casi idéntica a la de los citados países. En cambio, la TEA femenina en España en 2018 está claramente a un nivel inferior (6,0%), si bien aumenta cuatro décimas con respecto a 2017. De hecho, en cuatro de los contextos considerados (Barcelona, Cataluña, España, países de altos ingresos) la TEA femenina crece en 2018, a excepción de los países de la UE de altos ingresos en los que decrece ligeramente.

Por lo que se refiere al índice TEA por género y edad en Cataluña, la encuesta del GEM en 2018 arroja estos resultados: 8,8% en hombres maduros (35-64 años), 8,1% en hombres jóvenes (18-34 años), 7,9% en mujeres jóvenes y 7,6% en mujeres maduras (Gráfico 5.14). Respecto al año 2017, los cambios son menores ya que el mayor aumento es de dos décimas y corresponde al índice TEA de las emprendedoras jóvenes (18-34 años). Al observar toda la serie temporal se aprecia una cierta convergencia de la TEA en los últimos años, así como también una diferencia cada vez menor en función del género.

Al diferenciar las percepciones, valores y actitudes de las mujeres y hombres catalanes que son emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en 2018, no se aprecian grandes diferencias (Gráfico 5.15). Sí cabe mencionar que las emprendedoras consideran en mayor medida que los emprendedores que emprender es una buena opción profesional y que los medios de comunicación difunden historias de éxito empresarial, mientras que los emprendedores declaran en una proporción superior que tienen conocimiento de otros emprendedores (modelos de referencia). En el resto de variables las diferencias son pequeñas.

Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2018

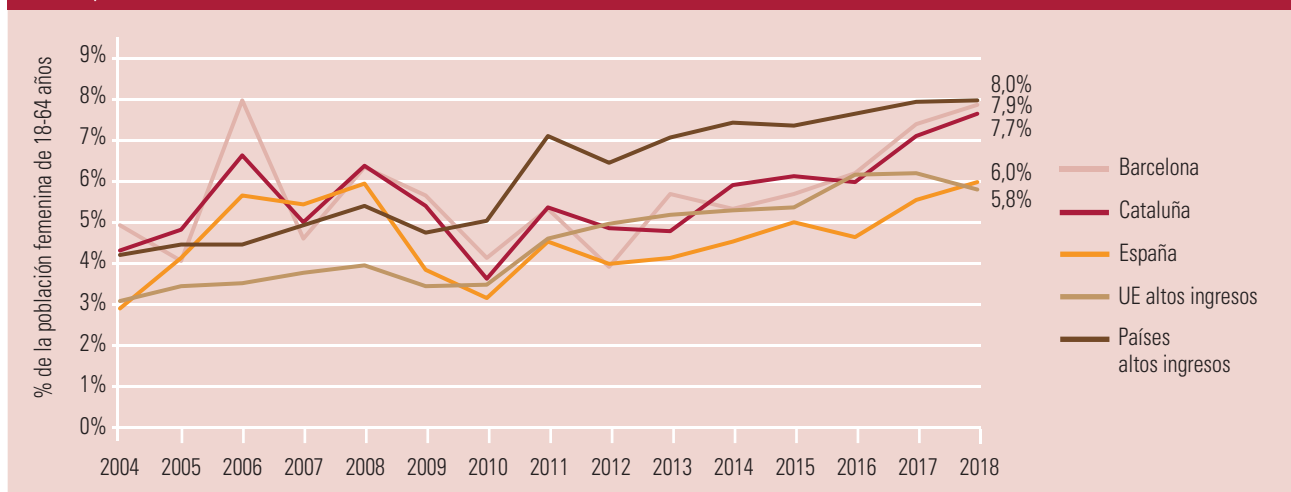


Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2018

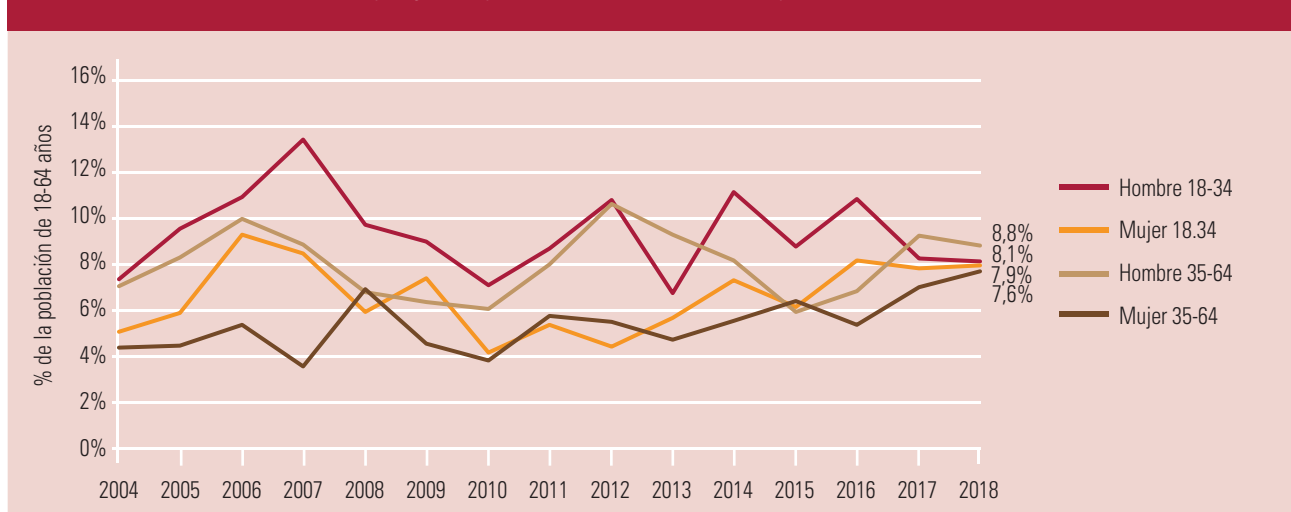


Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2018

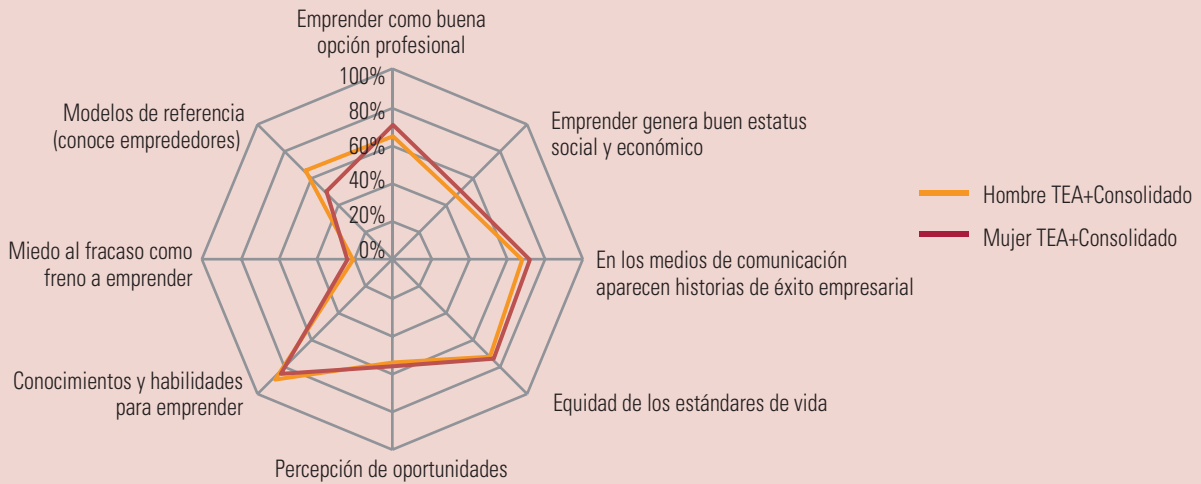
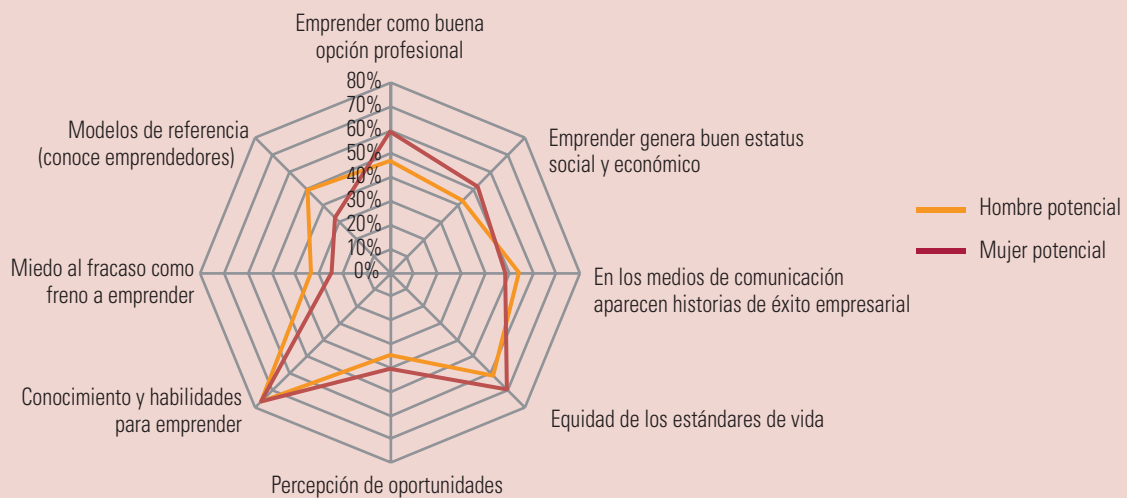


Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2018



Las diferencias son más acusadas en el grupo de emprendedores potenciales según el género. En esta fase de nuevo las mujeres consideran en mayor medida que emprender es una buena opción profesional y que, además, genera un buen estatus social y económico. Además, también perciben oportunidades en el entorno en mayor proporción que los hombres. Éstos, por su parte, presentan porcentajes superiores en el conocimiento de otros emprendedores y en el miedo al fracaso (Gráfico 5.16).

Para acabar este apartado, se comparan las percepciones, valores y actitudes de mujeres y hombres en Cataluña en 2018 según su grado de involucración en el proceso emprendedor. Los resultados indican que tanto las mujeres como los hombres que están en fase inicial (TEA) o consolidada alcanzan proporciones claramente superiores en varios aspectos: consideran que emprender es una buena opción profesional, perciben buenas

Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña en el 2018

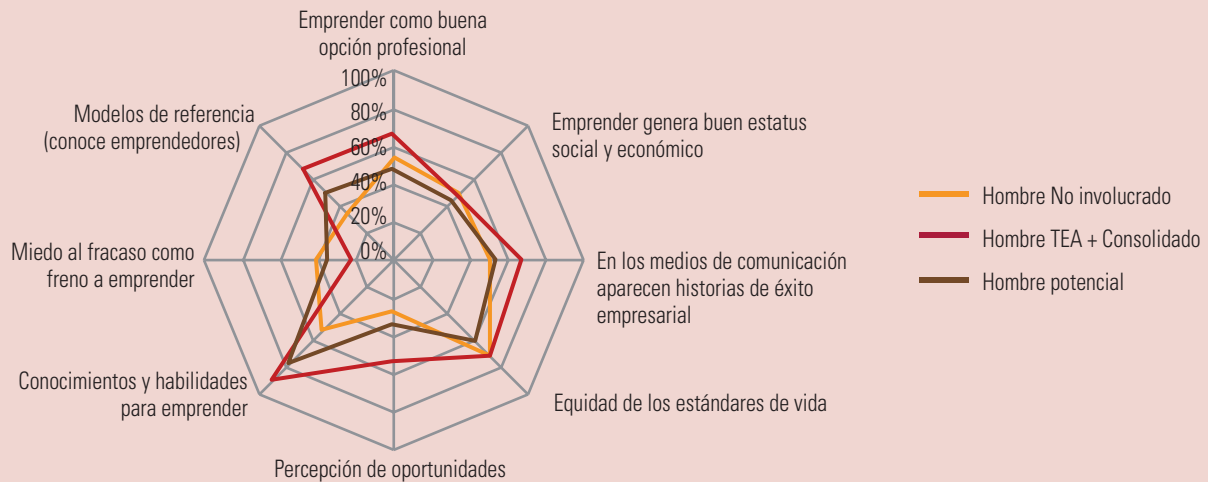
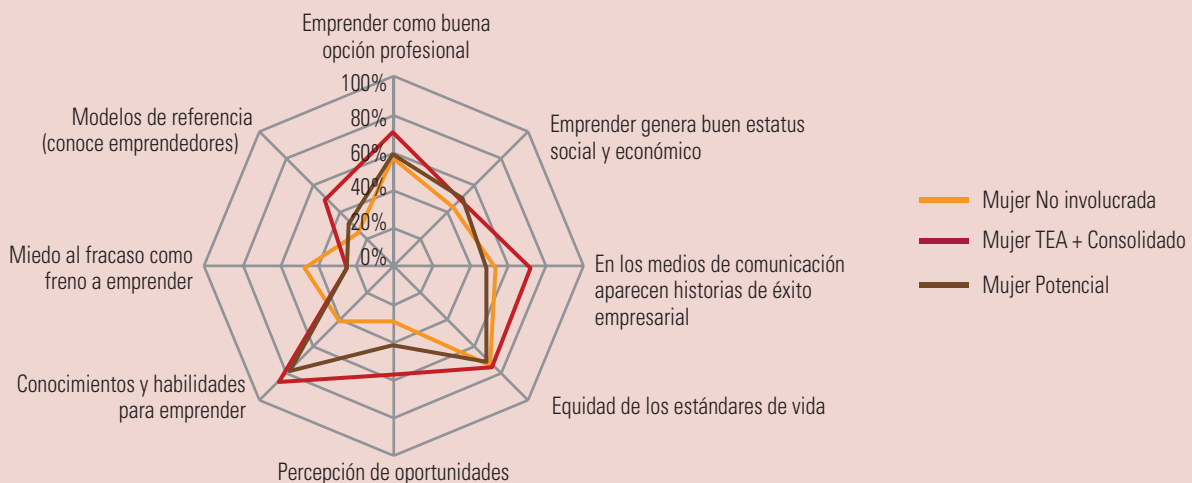


Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña en el 2018



oportunidades en el entorno, conocen a otros emprendedores y afirman que los medios difunden historias de éxito empresarial (Gráficos 5.17 y 5.18).

5.3. Distribución por nivel de renta

Las personas que emprenden un nuevo proyecto empresarial suelen utilizar en mayor medida sus propios recursos que recurrir a recursos ajenos para realizar la inversión inicial. En este sentido, el nivel de renta de los emprendedores puede ser un factor importante a la hora de decidir involucrarse o no en la creación de una empresa y en su potencial de crecimiento posterior (Autio y Acs, 2010). El proyecto GEM considera la actividad emprendedora según tres tramos de renta: inferior (0-20.000€), medio (20.000-30.000€) y superior (más de 30.000€).

A partir de la encuesta del GEM a la población adulta catalana, se puede obtener la TEA de la población que se encuentra en los tramos inferior, medio y superior del nivel de renta en el periodo 2004-2018 (Gráfico 5.19). Cabe señalar que en el 2013 se cambió la definición de los tramos, con un incremento de 10.000€ para cada uno de ellos. Esta modificación puede explicar, en parte, la caída de la TEA del tramo superior en ese año 2013. Desde 2015 hasta la actualidad la TEA en dicho tramo ha crecido, a pesar de un pequeño descenso en 2016. En 2018 el crecimiento es espectacular, dado que aumenta más de nueve puntos porcentuales, pasando del 12,8% al 22,0%. Este nivel de renta está muy por encima de la TEA de los otros dos tercios (medio e inferior). De hecho, en 2018 la TEA de ambos niveles desciende. La disminución es de 1,9 puntos porcentuales en el tercio medio (del 7,5% al 5,6%) y de 4,4 puntos en el inferior (del 7,1% al 2,7%).

Se estudia a continuación la distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018 atendiendo a siete niveles de renta. Los resultados muestran que el tramo de renta predominante entre los emprendedores potenciales, los consolidados y los abandonos es el que va de 20.001 a 30.000€ (23%, 22% y 24%, respectivamente) (Gráfico 5.20). En los nacientes predominan aquellos que tienen entre 40.001 a 60.000€ (26% del

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2018

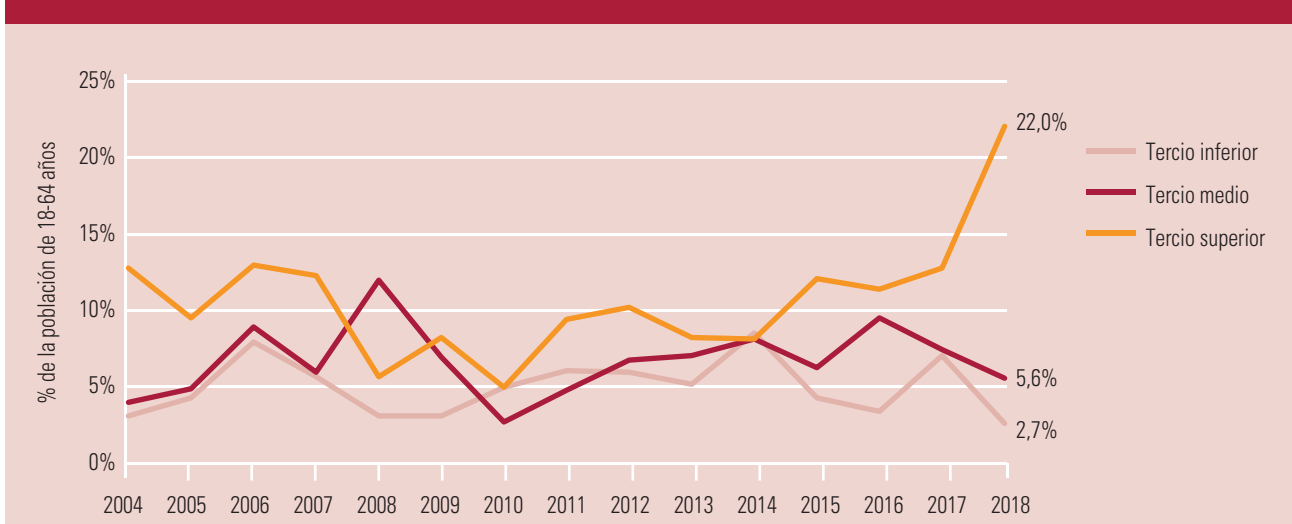


Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018 por nivel de renta

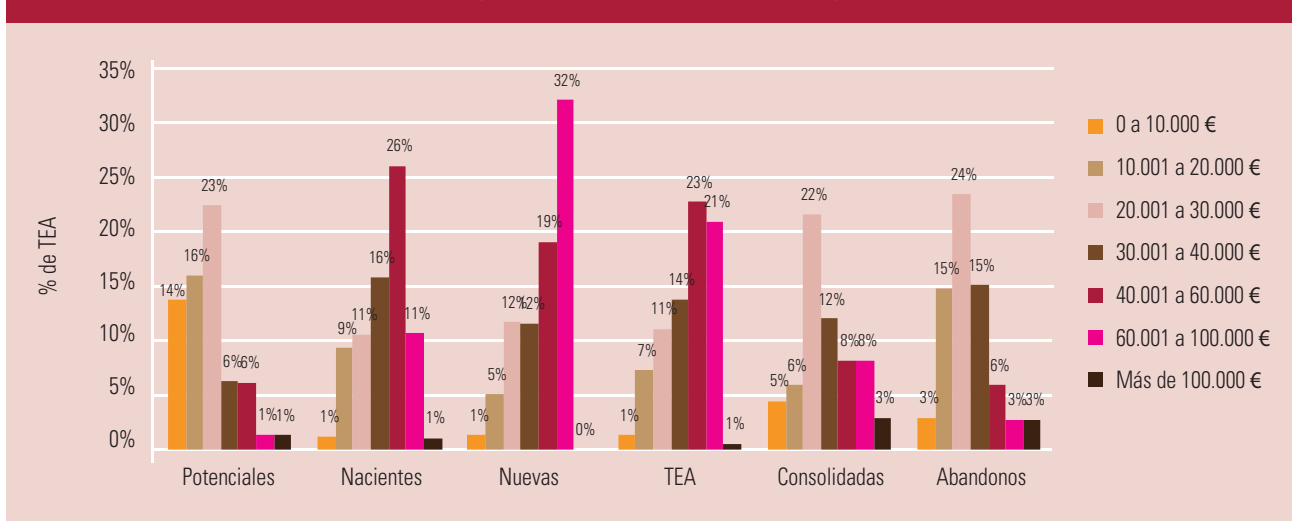
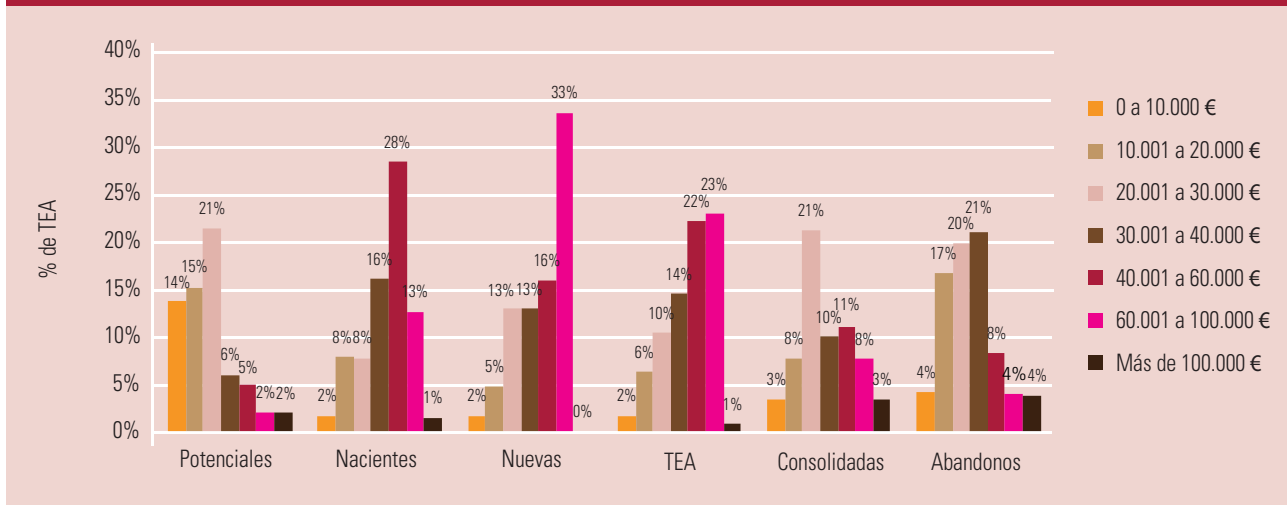


Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018 por nivel de renta



total). A destacar que en los emprendedores nuevos pesa más el tramo de 60.001 a 100.000€, puesto que alcanza un considerable porcentaje del 32%. Por ello, en el grupo de los emprendedores en fase inicial (suma de los nacientes y los nuevos) los grupos que tienen entre 40.001 y 100.000€ suponen un 44% del total. También se observa que los emprendedores potenciales son los que incluyen mayores porcentajes de los tramos inferiores (14% del total de 0 a 10.000€ y 16% del total de 10.001 a 20.000€).

Los resultados en Barcelona no difieren mucho de los de Cataluña (Gráfico 5.21). Se puede destacar que en los abandonos el tramo mayoritario es el de 30.0001 a 40.000€ (21% del total), el cual está seis puntos por encima de la media catalana en este grupo (15%). Además, el tramo con mayor porcentaje en los emprendedores en fase inicial en la demarcación barcelonesa es el de 60.001 a 100.000€ (23%), un punto porcentual por encima del tramo de 40.001 a 60.000€ (23% frente a 22%) y dos puntos por encima del porcentaje medio en Cataluña (21%).

5.4. Distribución por situación laboral

Para completar el análisis del perfil de los emprendedores, en el proyecto GEM también se tiene en cuenta su situación laboral previa a la involucración en actividades emprendedoras. Los resultados del año 2018 indican que, al igual que en años anteriores, la gran mayoría de las personas emprendedoras proviene de una situación de trabajo a tiempo completo o parcial (Gráfico 5.22). De hecho, todos los nuevos y prácticamente todos los consolidados declaran estar en esta situación (100% y 94% del total, respectivamente). En cambio, en el grupo de emprendedores potenciales es donde se aprecia un porcentaje superior, respecto a los otros colectivos, de una situación previa de desempleo (12% del total), de una ocupación previa a tiempo parcial (16%) y de una situación previa de estudiante (3%). También cabe destacar que un 6% de los emprendedores nacientes estaba previamente en una situación de paro. En el caso de los abandonos este porcentaje se sitúa en el 12% del total. Además, un 15% de los que han abandonado estaban a tiempo parcial.

En la provincia de Barcelona el peso de los previamente desempleados es un poco más elevado que en Cataluña, alcanzando un 14% en potenciales y un 8% en nacientes (Gráfico 5.23). Sin embargo, estos porcentajes son inferiores a los del año 2017 que eran del 18 y del 16%, respectivamente. También cabe indicar que, como es lógico, tanto en Cataluña como en Barcelona el porcentaje de emprendedores que declaran que se jubilan está en el grupo de abandonos (6% y 4%, respectivamente).

Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018 por situación laboral

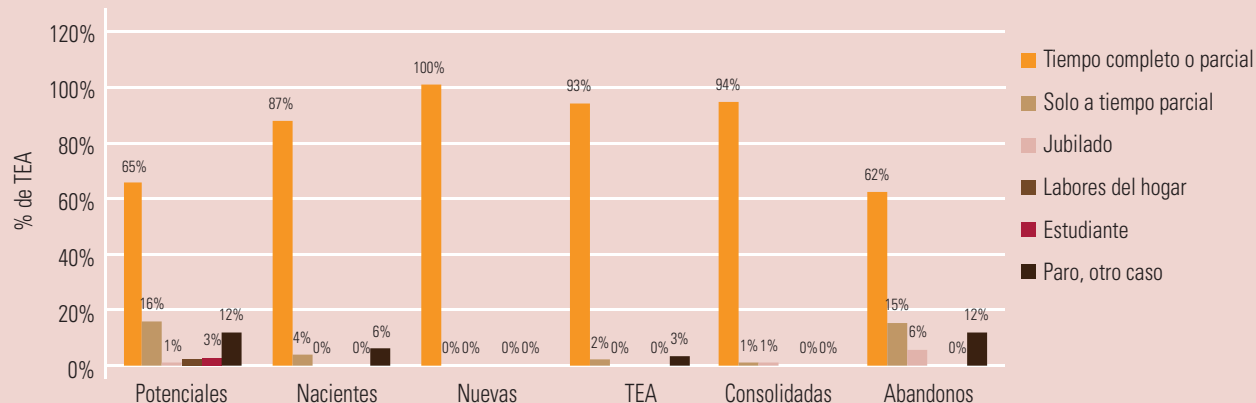
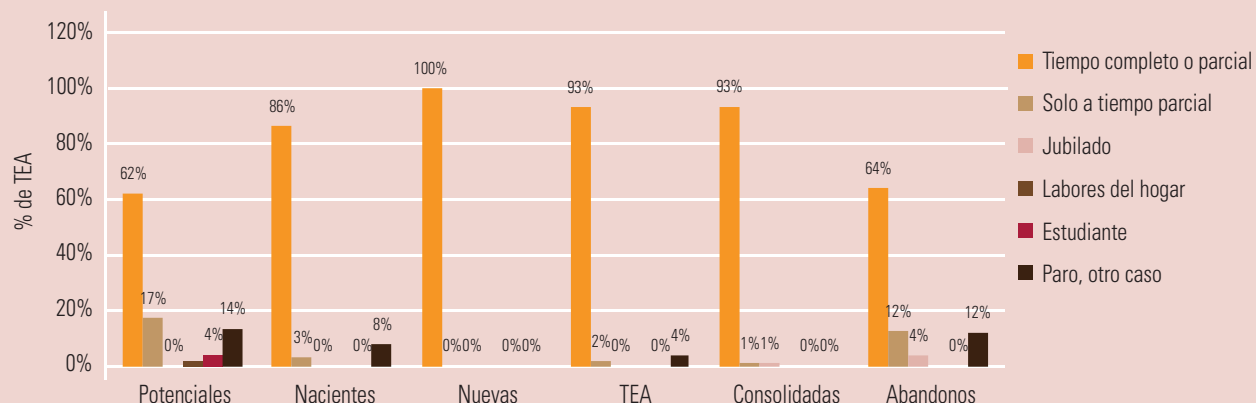
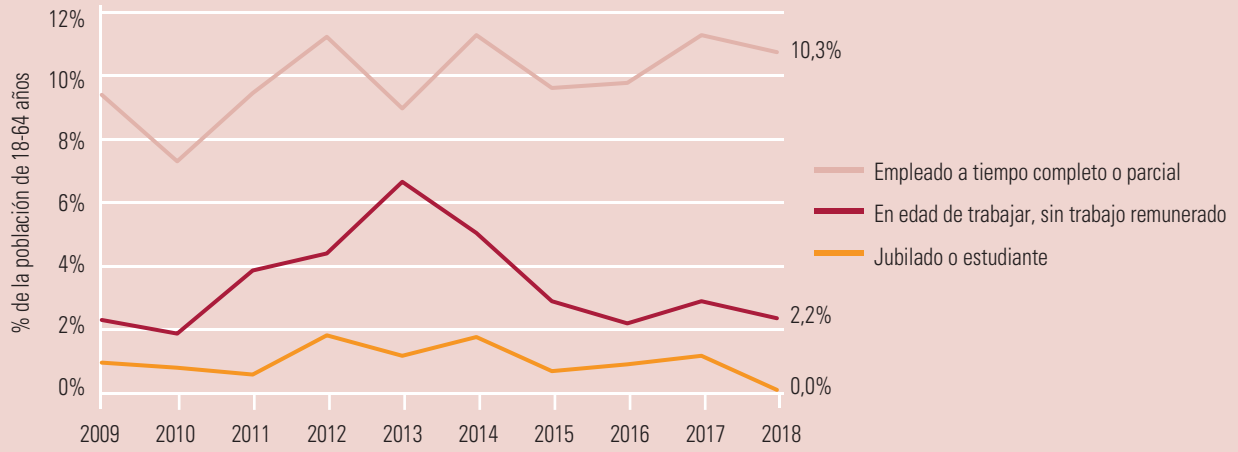


Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018 por situación laboral



Por otra parte, se analiza la evolución del índice TEA por situación laboral en Cataluña. Los resultados muestran que la TEA de los que anteriormente eran empleados a tiempo completo o parcial retrocede 0,5 puntos porcentuales en 2018 respecto al año anterior y se sitúa en el 10,3% (Gráfico 5.24). Ahora bien, este valor está en la banda alta de los observados en la serie temporal de 2009 a 2018. También hay un ligero descenso de 0,5 puntos de la TEA de los previamente desempleados, con lo que se queda en el 2.2%. La TEA de este grupo ha ido descendiendo los últimos años y, a pesar del incremento en 2018, está a un nivel mucho más bajo que durante la crisis (el máximo se alcanzó en 2013 con un 6,3%). Por último, la TEA de los estudiantes o jubilados es prácticamente nula en 2018, dado que desciende casi un punto porcentual respecto al año anterior.

Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2018



6. El entorno emprendedor

El marco conceptual GEM (Figura 1.2) y la literatura sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel relevante tanto en la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Durante estos últimos años, la visibilidad de dicha relevancia ha aumentado, fundamentalmente a raíz de la preocupación por los ecosistemas emprendedores (Stam 2015 y 2017) y la elaboración de clasificaciones de los mejores, como, por ejemplo, el *Global Startup Ecosystem Ranking* (realizado por Startup Genome en *The Global Startup Ecosystem Report 2018*) o los publicados por Mobile World Capital Barcelona en su *Startup Ecosystem Overview 2019*. El proyecto GEM, ya desde hace casi veinte años, a través de una herramienta propia, la encuesta a expertos, recoge información acerca del estado de los factores que la literatura especializada identifica como más influyentes en el contexto emprendedor (Tabla 6.1), que afectan al ecosistema emprendedor. Además, en paralelo, el proyecto GEM (Von Bloh, Coduras y Sternberg, 2019) ya ha realizado en 2018 con otra metodología una prueba piloto en tres ciudades europeas para valorar los ecosistemas emprendedores, que se ampliará en 2019 a unos doce de todo el mundo, entre los que está Barcelona, y del que esperamos presentar los resultados el próximo año.

En cuanto a los aspectos metodológicos, en el proyecto GEM NES (Nacional Expert Survey) Cataluña 2018/19 participaron 37 expertos en nueve condiciones del entorno (financiación; políticas gubernamentales; programas públicos; educación y formación emprendedora; transferencia de I+D; infraestructura comercial y profesional; infraestructura física y de servicios; apertura del mercado interno; normas sociales y culturales), sobre las que dieron su opinión a través de cuestionarios con escalas Likert de 9 puntos (hasta 2014 eran de 5 puntos), que van de 1 (completamente falso) a 9 (completamente cierto), pasando por 5 = ni cierto ni falso. Las valoraciones que superan la media de 5 se consideran favorables; mientras que las que no la superan, se consideran desfavorables. Aunque metodológicamente presentar valores medios cuando se utilizan escalas Likert no es lo idóneo, nos sirven como una aproximación para analizar la evolución de las condiciones del entorno y compararlas internacionalmente; por lo que los resultados que se presentan deben de ser tomados más como mediciones de tendencia que en sus valores absolutos. Los expertos, además, a través de varias preguntas abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) expresaron los que consideraban los principales obstáculos y apoyos a la actividad emprendedora. Finalmente, se les planteó que reflexionaran sobre tres propuestas que, a su juicio, serían recomendables para mejorar el entorno emprendedor nacional. A partir de 2013 los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir de un listado de 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el porcentaje de cada grupo sobre el total de respuestas.

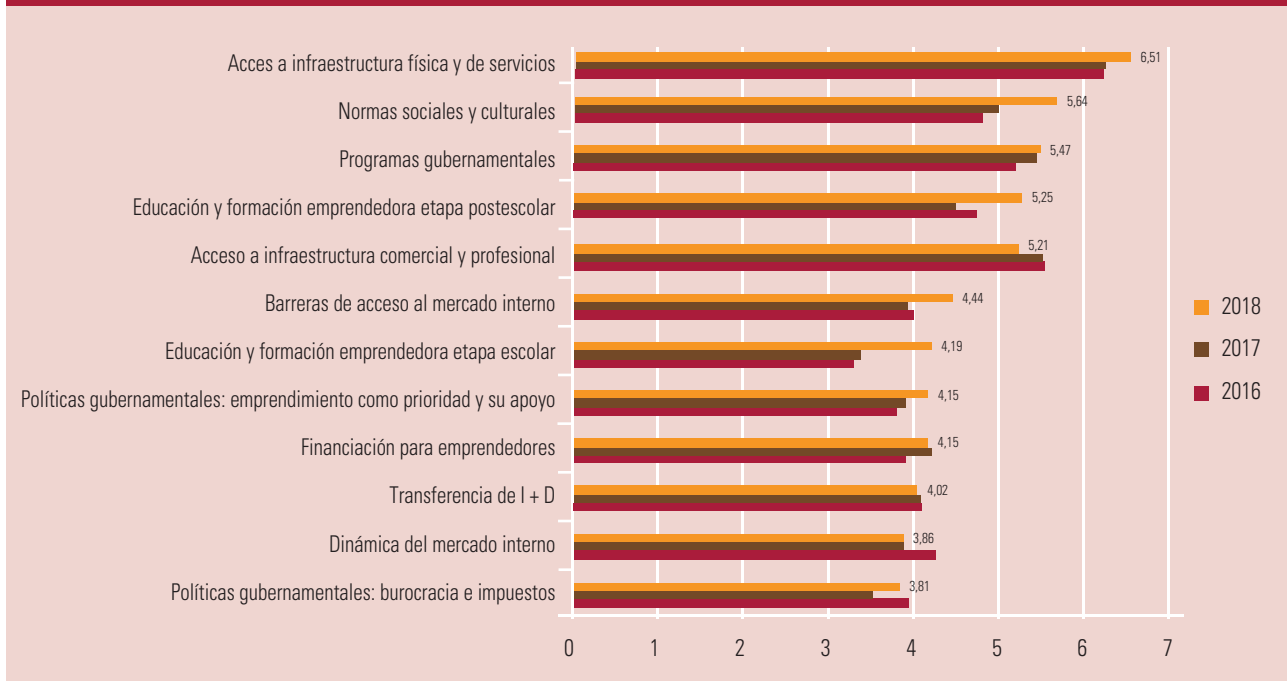
6.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (56,7 puntos) ha mejorado ligeramente respecto a la de 2017 (53,3 puntos), situándose por encima de la europea (55,7). A pesar de la mejoría, todavía 7 de las 12 variables valoradas han obtenido puntuaciones inferiores a 5 (Gráfico 6.1). Para contextualizar los datos anteriores, señalar que en Europa, al igual que el pasado año, 10 de las 12 variables también han sido valoradas por debajo del 5; y en España 7, la mismas que Cataluña.

Las cinco con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son:

- Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios: como carreteras, aeropuertos y demás sistemas de comunicación; coste y acceso de los servicios básicos y de telecomunicaciones (gas, agua, electricidad, teléfono, internet,...) (6,51)
- Normas sociales y culturales: la sociedad tiene un enfoque emprendedor a través de su comportamiento, creencias, lenguaje y costumbres, que alienta a los emprendedores, demostrando aceptación, apoyo y alta consideración por su actividad (5,64), con una mejora de +0.67 puntos

Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2016-2018) (escala Likert de 1 a 9)



respecto al año anterior y situándose 1,22 puntos por encima de la media europea. Habrá que esperar a los resultados del próximo año para verificar si estos valores se consolidan o se vuelve a los habituales de años anteriores.

- Programas públicos: como ayudas a la creación y crecimiento de nuevas empresas; parques científicos e incubadoras; programas de fomento a la creación y crecimiento de las nuevas empresas (5,47).
- Educación y formación emprendedora en la etapa postsecundaria: inclusión de temas y habilidades de emprendimiento en programas de formación postsecundarios (5,25), que ha mejorado respecto al año anterior en +0,79 puntos.
- Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional: como existencia de proveedores, consultores y subcontratistas; asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal; servicios financieros y bancarios (5,21).

Mientras que las que han recibido una puntuación menor son:

- Políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (3,81).
- Dinámica del mercado interno (3,86)
- Y la transferencia de I+D (4,02).

La educación y formación emprendedora en la etapa escolar (4,19) es la variable que más ha mejorado este año (+0,83 puntos), lo que le ha permitido dejar el último lugar que ocupaba en 2017 (3,36) y situarse 0,90 puntos por encima de la media europea. Descatable, por ejemplo, es el proyecto "Cultura emprendedora en la escuela" (CuEmE) impulsado por el Àrea de Desenvolupament Econòmic Local y la de Educació de la Diputació de Barcelona, que, con una metodología educativa de trabajo por proyectos, tiene como objetivo fomentar la cultura emprendedora y las competencias básicas en el ciclo superior de la educación primaria. Durante un curso escolar, el alumnado crea y gestiona una cooperativa escolar con el apoyo de la comunidad educativa, la administración y los agentes sociales de su localidad, adquiriendo habilidades y valores que capacitan a las

personas a gestionar adecuadamente sus proyectos profesionales y vitales, a reducir las barreras psicológicas y culturales a las que se enfrenta el individuo en su experiencia emprendedora. Es un programa que refuerza valores como solidaridad, igualdad de oportunidades y equidad, constituyendo también una herramienta de inclusión social, y que trabaja las competencias educativas clave de manera transversal a partir de la competencia en autonomía e iniciativa emprendedora (espíritu emprendedor). Por este programa han pasado cerca de 33.000 alumnos desde su inicio y durante el presente curso escolar 2018-19 participan 9.508, llegando al 21,3% del alumnado de 5º de primaria de las escuelas públicas y concertadas de la provincia de Barcelona (se excluye la ciudad de Barcelona, que no participa en dicho programa).

A diferencia del pasado año en el que se señalaba la necesidad de facilitar espacios de *coworking* equipados, se indica que dicha carencia ya está relativamente cubierta. No obstante, como uno de los cuellos de botella del ecosistema de Barcelona es la disponibilidad de espacio, se sigue remarcando la necesidad de mejorar su calidad y la adecuación de los polígonos a la nueva realidad, especialmente de servicios a empresas. Así como el desarrollo de espacios atractivos para las nuevas empresas y los centros tecnológicos y de innovación de grandes empresas, siguiendo el ejemplo de Barcelona Tech City con su Pier01.

El ecosistema emprendedor de Barcelona está viviendo uno de sus mejores momentos, superando en 2018 las previsiones y consolidándose como uno de los mejores *hubs* tecnológicos a nivel europeo. El informe de Atómico sitúa a Barcelona como tercera opción entre las ciudades escogidas por los emprendedores internacionales para crear su startup y en cuarta posición a nivel de inversión. Por otra parte, Barcelona es la cuarta ciudad del mundo preferida para emigrar a trabajar, en atractivo para el talento (después de Londres, Nueva York y empatada con Berlín), según el estudio *Decoding Global Talent 2018* realizado por Boston Consulting Group y The Network y en el que se han encuestado a 366.139 trabajadores de 197 países. Resultado que está en consonancia con que en un corto periodo de tiempo Barcelona ha atraído más de 25 centros tecnológicos y filiales de grandes multinacionales, entre las que destacan: CCC-Facebook, Amazon, Zurich, Lidl, Nestlé Global Digital Hub, Nestlé Global IT, Purina Studios, Roche, Allianz, Asics, Siemens, Microsoft, ThoughtWorks, Zeptolab, AXA, Deloitte, N26, Cisco, Moodle, IGG, Satellogic, GFT, Dynatrace, MediaMarkt o el Payment Innovation Hub fruto de la alianza entre Visa, Global Payments, Samsung, Arval y CaixaBank. De nuevo, se incide en que han sido atraídas por el dinamismo de Barcelona, su ecosistema emprendedor, la disponibilidad de talento (tanto local como la atracción internacional que señala BCG), y la calidad de vida.

El informe *Startup Ecosystem Overview 2019* de Mobile World Capital señala que Barcelona es el sexto hub tecnológico europeo por número de empresas (1197) y el quinto en capital invertido, 871 millones de euros. Dicha cifra, que más que duplica la de Madrid (342 millones en 2018), supone un gran crecimiento respecto 2017 (453 millones). Este crecimiento se explica por la entrada de fondos europeos y americanos, el tamaño de las rondas de inversión (menos rondas pero más grandes), así como por el número de *exits* (ventas o desinversiones en rondas de financiación: 13 en 2018, que han supuesto 272 millones de euros). Éstos son necesarios para poder consolidar el crecimiento, por lo que es vital captar el interés de las grandes corporaciones, de sus actividades de *corporate venturing* que permitan concretar las salidas. Además, cuanto mayor número de *exits* hay, generalmente también un mayor número de emprendedores con experiencia vuelven al mercado, ya sea para crear una nueva empresa o para invertir. En este punto cobran relevancia los emprendedores en serie.

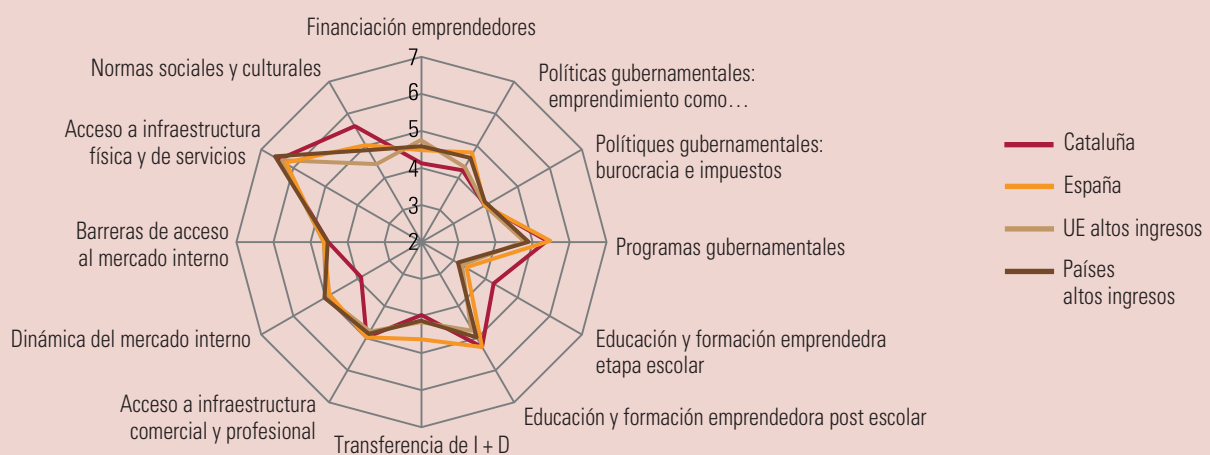
6.2. Benchmarking internacional sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña

Para la contextualización de los datos del apartado anterior, a continuación se presenta un benchmarking sobre las condiciones para emprender. Por un lado, la valoración de las condiciones del entorno según la opinión de los expertos europeos de las economías de altos ingresos, de España y de cada una de las Comunidades Autó-

Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea de altos ingresos, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas en el 2018 (escala 1-9)

	EUROPA		COMUNIDADES AUTÓNOMAS															
	Países europeos altos ingresos		España	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla i León	Castilla-La Mancha	Cataluña	Comunidad Valenciana	Extremadura	Galicia	Comunidad de Madrid	Murcia	Comunidad Foral de Navarra
Financiación para emprendedores	4,8	4,5	3,8	3,7	3,6	3,2	3,7	3,5	4,2	3,9	4,1	3,8	4,0	3,9	4,4	3,7	4,0	4,5
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4,3	4,7	4,0	3,8	3,5	3,4	3,8	4,2	4,2	4,2	4,1	4,2	5,1	4,4	4,2	4,7	5,1	5,1
Políticas gubernamentales: burocracia/impuestos	3,9	4,0	3,3	3,6	3,3	3,6	3,9	3,5	4,1	3,8	3,8	3,6	3,6	3,6	3,7	4,1	4,6	4,2
Programas gubernamentales	4,8	5,6	5,1	5,5	5,6	4,7	4,9	5,0	5,7	4,9	5,5	5,4	5,8	5,1	5,5	5,5	6,2	5,8
Educación y formación emprendedora (escolar)	3,3	3,5	2,9	3,4	2,9	3,1	3,1	3,5	3,5	2,8	4,2	2,6	3,5	3,2	3,1	3,2	3,4	3,1
Educación y formación emprendedora (post)	4,8	5,3	4,8	5,0	3,5	4,2	4,6	4,9	4,6	4,8	5,3	4,5	5,1	4,5	4,8	5,4	5,1	4,9
Transferencia de I + D	4,3	4,6	3,9	4,5	3,7	3,6	3,9	4,1	4,1	3,7	4,0	3,9	4,3	4,5	4,1	4,0	4,7	4,1
Acceso a infraestructura comercial y profesional	5,2	5,2	4,9	5,5	4,7	4,9	4,5	4,7	5,1	4,7	5,2	5,0	4,8	5,1	5,1	4,9	5,5	5,1
Dinámica del mercado interno	4,9	4,8	4,5	4,0	4,1	4,1	3,9	4,4	4,7	4,5	3,9	4,1	4,0	4,0	3,7	4,0	3,5	4,6
Barreras de acceso al mercado interno	4,6	4,6	3,8	4,1	3,8	3,7	4,2	3,9	3,8	4,1	4,4	4,1	3,7	3,9	4,2	4,0	4,2	4,0
Acceso a infraestructura física y de servicios	6,6	6,3	6,3	6,3	6,4	6,3	6,4	5,8	6,2	6,6	6,5	6,5	6,2	6,7	7,1	6,6	6,4	6,9
Normas sociales y culturales	4,4	5,1	4,0	4,5	3,7	3,9	4,2	4,2	4,4	4,3	5,6	4,1	3,9	4,6	4,8	4,2	4,7	4,8

Gráfico 6.2. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2018



nomas (Tabla 6.1); y, por otro y más interesante (Gráfico 6.2), la valoración comparativa media de los expertos de Cataluña, España, Europa y Países GEM con economías de altos ingresos.

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (56,7) es superior a la de Europa (55,7) y a la de los Países GEM de altos ingresos (56,4), aunque inferior a la de España (58,1). Estados Unidos destaca con una puntuación de 63,9.

Mientras que las condiciones del entorno para emprender de Cataluña respecto de España en 2017 eran superiores en diez de los doce factores, en 2018 lo son en cuatro, destacando: educación y formación emprendedora en la etapa escolar (+0,68) y normas sociales (+0,57). Siendo inferiores en ocho, siendo las principales: dinámica del mercado interno (-0,97); transferencia de I+D (-0,61) y políticas públicas: emprendimiento como prioridad y su apoyo (-0,56)

Respecto a Europa, se tienen oportunidades de mejora en siete de los factores, especialmente en dinámica del mercado interno (-1,02) y financiación para emprendedores (-0,62). Mientras que en cinco valores son superiores, destacando: normas sociales y culturales (+1,22), educación y formación en la etapa escolar (0,90), programas públicos (0,63) y educación y formación emprendedora en la etapa post escolar (0,50)

Los únicos factores en que Cataluña es superior a todo el resto (España, Europa y países GEM de altos ingresos) son: normas sociales y culturales, acceso a infraestructura comercial y profesional y educación y formación emprendedora en la etapa escolar. Mientras que es inferior al resto en: dinámica del mercado interno; financiación para emprendedores; políticas públicas: emprendimiento como prioridad y su apoyo; políticas públicas: burocracia e impuestos; transferencia de I+D y barreras de acceso al mercado interno.

Aunque en el Gráfico 6.2 no se ha incluido de forma individual Estados Unidos, resaltar la distancia negativa en once de los doce factores, de los que destacan: financiación para emprendedores (-1,80), normas sociales y culturales (-1,63), dinámica del mercado interno (-1,63) y acceso a la infraestructura comercial y profesional (-0,71).

6.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña

En la encuesta a los expertos también hay una serie de preguntas abiertas en las que cada uno de ellos puede mencionar hasta 3 temas que considere que pueden ser obstáculos a la actividad emprendedora, apoyos a la misma y, por último, las recomendaciones para la mejora del contexto para emprender en Cataluña.

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2018 (Gráfico 6.3) coinciden con los de los últimos años: apoyo financiero (56%), políticas públicas (41%) y capacidad emprendedora (32%).

La financiación, a diferencia del pasado año, vuelve a ocupar el primer lugar entre los obstáculos de la actividad emprendedora. Su incidencia ha ido disminuyendo, desde el 93% en 2012 hasta el 50% en 2017 y el 56% en la actualidad. Valor este último inferior al de España (63%), superior al de Europa (40%) y similar al de Estados Unidos (55%). La mejoría también queda reflejada en que ha sido el segundo factor de apoyo con mayor puntuación (Gráfico 6.4). No obstante, los expertos siguen mencionando como obstáculos *la falta de financiación en la fase inicial, de capital semilla; el acceso a financiación durante el valle de la muerte de cualquier startup; la falta de profesionalización de la inversión privada; dificultad para aportar garantías o avales para acceder a la financiación bancaria...* Factores que cobran mayor relevancia por la frecuente *falta de recursos financieros propios para iniciar la actividad (poco ahorro, bajos salarios...)*.

Las políticas públicas son el segundo principal obstáculo (41%), agravado por la *incertidumbre e inestabilidad política*. La percepción de *provisionalidad de muchos de los cargos políticos dificulta dichas medidas a largo plazo* y más si *no están en las prioridades de su acción de gobierno*. Al igual que en estos últimos años, se remarca la *discontinuidad de las políticas públicas*, con falta de apoyo a sectores estratégicos y que no se mantiene una política industrial a largo plazo con dotación presupuestaria relevante, que sitúe a la industria (que supone alrededor del 21% del PIB, cifra superior a la media española, 16%) y a la innovación en el centro del modelo de crecimiento. El Pacto Nacional por la Industria de 2016 apunta a que el peso de ésta debería alcanzar el 25%, cifra a la que se acerca este año el número de emprendedores en fase inicial (TEA) cuyo

Gráfico 6.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018

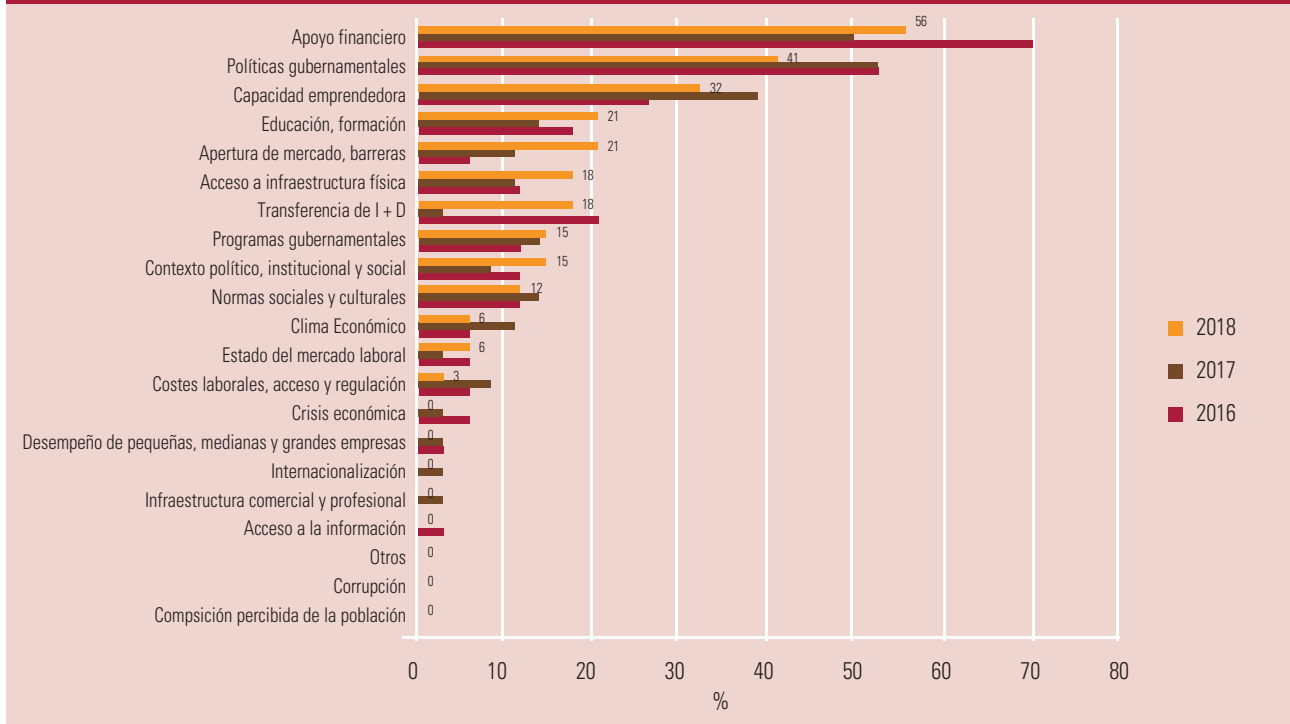
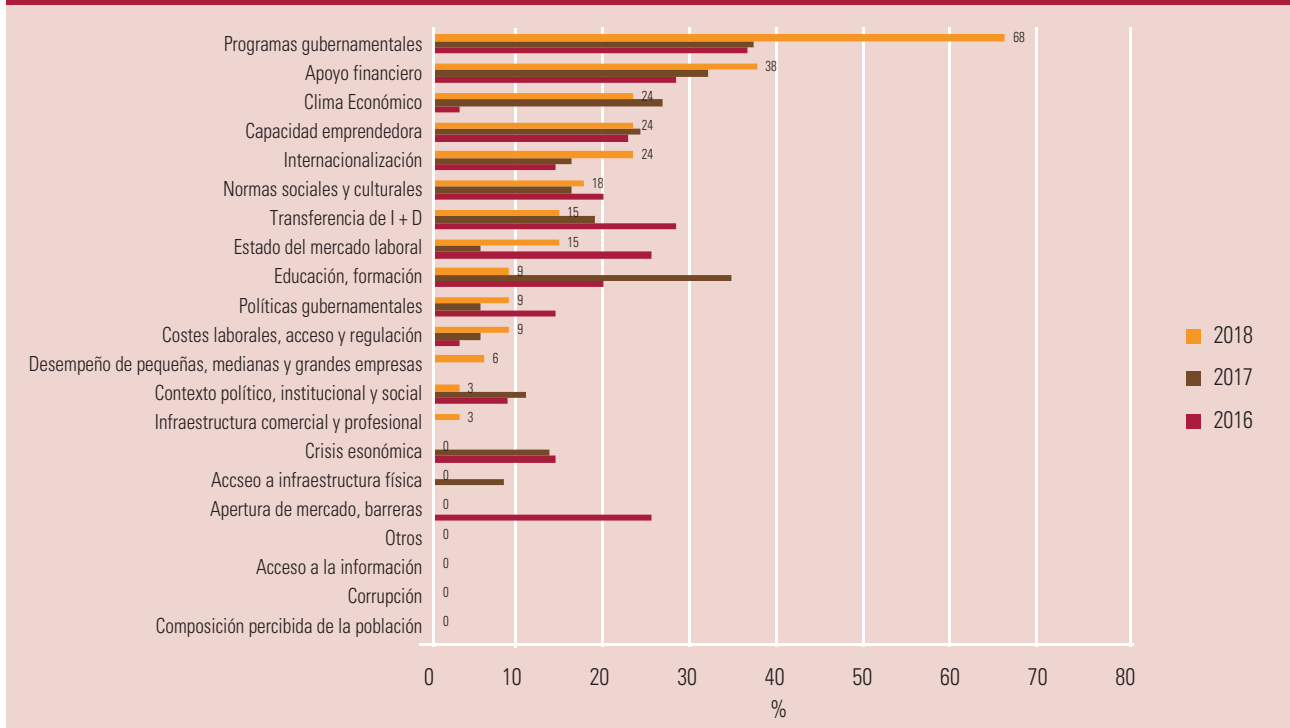


Gráfico 6.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018



sector de actividad es el transformador (24%, Gráfico 4.21). La relevancia de la industria es que favorece una sociedad más equilibrada, con empleos más cualificados y, por lo tanto, mejor remunerados. Por ejemplo, sería conveniente seguir algunas de las recomendaciones de adaptación al cambio que se señalan en el informe *L'impacte laboral de la Indústria 4.0 a Catalunya* (Hernández *et al*, 2018). Las previsiones son que la digitalización, aunque va a suponer un incremento del empleo sobre todo en el sector de servicios a empresas (como ha quedado patente este año, Gráfico 4.24, en el que el 41 % de los emprendedores en fase inicial, TEA, son de este sector, frente al 34% de España y el 27% de Europa), provocará la pérdida de puestos de trabajo en la industria y requerirá un importante proceso de adaptación, especialmente de las pymes. Se necesitan políticas en materia educativa, que incentiven la formación a todos los niveles para adaptarse a los nuevos perfiles que demanda la Industria 4.0 y para que las instituciones educativas adecúen su oferta a las nuevas necesidades de las empresas.

La mejora del ecosistema emprendedor de Barcelona se ha producido con escasa incidencia de dichas políticas y en una situación de incertidumbre. Lo anterior, unido a que el peso del contexto político, institucional y social en Cataluña (15%) es un obstáculo menor que en España (19%), parece indicar que para determinado tipo de emprendimiento la situación política local no es tan relevante como cabría esperar, es un *sector muy global que vive ajeno a la situación política*. No obstante, se remarca que *la situación política incierta dificulta la captación de inversión externa, que se retrasen las ayudas públicas...y que una estabilidad y credibilidad de los gobiernos hubiera ayudado a atraer mayor inversión privada.*

Los factores principales del atractivo de Barcelona como hub de startups tecnológicas y de centros clave de empresas multinacionales son *disponibilidad de talento (ingenieros de muy alta calidad, a un coste bajo y con una rotación menor que en otros ecosistemas); y calidad de vida, en especial el clima mediterráneo y la playa.* Así como *una red de comunicaciones que enlaza con las principales capitales europeas.*

La disponibilidad de talento, sobre todo de perfiles digitales, y su coste es un aspecto muy relevante. Según el informe *Startup Ecosystem Overview 2019*, en el caso de los desarrolladores, por ejemplo, Barcelona es la segunda ciudad del top 30 de ciudades europeas con mayor número de estos profesionales, siendo el salario medio de un senior de 40.000 euros (frente a los 57.000 de Francia, 64.000 de Londres o 129.000 de San Francisco). No obstante, también se menciona la dificultad creciente que tienen las empresas para contratar talento local.

Se mantiene la disminución de la incidencia de las normas sociales y culturales como obstáculo durante los últimos años (en consonancia con la valoración obtenida en el apartado anterior, la segunda mejor condición del entorno para emprender en Cataluña), pasando de valores en torno al 40% durante los años 2011-2013 a valores en torno a un 12% durante estos últimos cinco años. Mientras que tanto en España (44%) y Europa (30%) sigue siendo uno de los obstáculos con mayor peso.

De nuevo, por tercer año consecutivo, los programas públicos (Gráfico 6.4) han sido el factor de apoyo con una valoración superior (68%), que se ha disparado respecto a 2017 (38%) y que es muy superior a la de España (37%) y Europa (30%). Le siguen: apoyo financiero (38%); clima económico (24%) y capacidad emprendedora (24%) e internacionalización de I+D (24%).

El apoyo financiero también no ha dejado de crecer en estos últimos años: 20% en 2015, 29% en 2016, 32% en 2017 y 38% en 2018. Valor este último superior al de España (19%) y Europa (23%) y que coincide con los resultados de diversos estudios.

Según el elaborado por Mobile World Capital (2019) el valor de las rondas de financiación de las empresas emergentes de Barcelona creció un 92% en el 2018 respecto al ejercicio anterior, hasta alcanzar los 871 millones de euros. Tendencia ascendente y con recorrido, desde los 282 millones en 2016 (Letgo, Stat-Dx y Corner

Job...), a los 453 en 2017 (Letgo, ID Finance, Nice Fruit...) y a los ya mencionados 871 en 2018, cifra casi el triple que la de Madrid (343 millones en 2018, con un incremento del 11% desde los 309 en 2017). Ambas ciudades concentran el 90% de la financiación obtenida por las start-ups españolas (poco más de 1.300 millones de euros) y Barcelona captó el 65% del total de la inversión en España. Barcelona fue la quinta ciudad europea, solo superada por Londres (4.700 millones), París (2.350), Berlín (2.170) y Estocolmo (920).

Y de acuerdo al Informe Biocat (2018) las *startups* catalanas del sector salud entre 2015 y 2017 han captado 337 millones de euros de inversión, el triple que en el período 2013-2015. En 2016 se atrajeron 164,3 millones en 100 operaciones y en 2017 107,3 millones en 58 operaciones. El 72% del *venture capital* captado durante 2018 por las *startups* catalanas del sector (42,7 M€ de 60,9 M€) proviene de rondas con participación internacional. Asimismo, el capital levantado en rondas de inversión con presencia internacional también se ha duplicado en los últimos años, de 85 M€ en 2013-2015 a 211 M€ en 2016-2018.

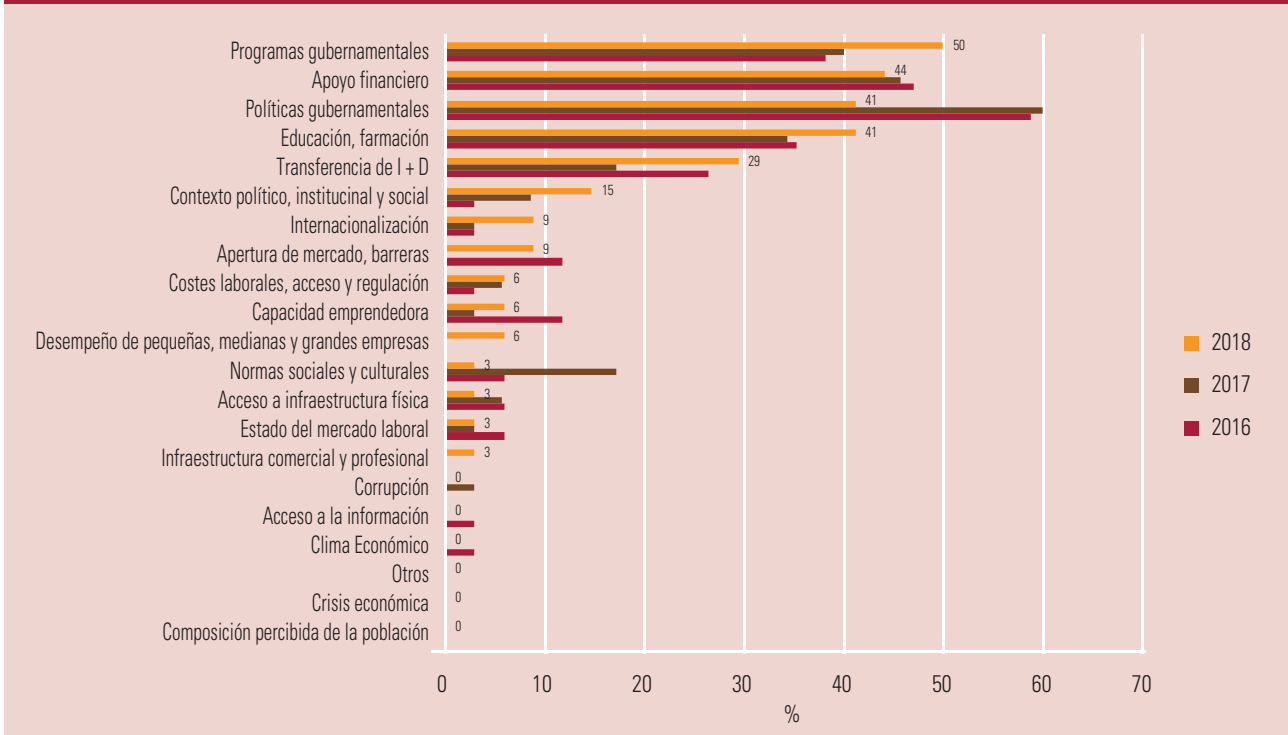
Los expertos resaltan la importancia de los préstamos participativos en las primeras etapas de las nuevas empresas. Se destaca, entre otros, el Programa Ifem del ICF (Institut Català de Finances) con sus préstamos participativos a empresas emergentes por valor de casi 3,16 millones de euros durante 2018, con importes que oscilan entre los 50.000 y 200.000 euros. Se enmarca en coinversiones con business angels, fondos de *venture capital*, de capital semilla, así como con *venture builders* y aceleradoras de start ups. Han sido 19 operaciones: Barcelona SmartTechnologies (183 mil euros), ProntoPiso (200), Elma Digital Networks (200), Mascoteros Digital Factory (150), Skitude Technologies (200), Vytrus Biotech (200), Blooming Experience (Colvin) (125), Ageing Well (Joyners) (50), Ustudio Entertainment Group (200), Blumeran Technology (Unnax) (200), Housfy Real Estate (200), Carnovo Digital (100), Movil Access (Snappy) (200), BaluwoFinancialServices (200), Kriim Natural Cosmetics (50), Stayforlong (200), Rentuos Real Estate (100), Pangealand (Exottica) (200), Ahead Therapeutics (200). También los préstamos participativos del ICEC (Institut Català d'Empreses Culturals) para empresas emergentes culturales con un modelo de negocio digital, fundamentalmente de videojuegos. Igualmente se reconoce la labor del ICF en la inversión en empresas emergentes consolidadas.

La percepción de que el clima económico apoya la actividad emprendedora en Cataluña (24%) es muy superior a España (0%) y Europa (10%). La economía catalana creció un 2,6% en 2018 y modera su crecimiento tras tres años de fuertes subidas (3,5% en 2015, 3,6% en 2016 y 3,4% en 2017), si bien es una décima superior al PIB español (2,5%) y siete décimas por encima de la media de la UE-28 (1,9%). Esta mejora de la economía catalana, que ha provocado una recuperación del mercado de trabajo, ha incidido positivamente en una progresiva reducción del emprendimiento por necesidad como pudo apreciarse en el Gráfico 4.10, desde un máximo en 2013 en el que el 36% de la TEA era por necesidad hasta el 18% actual (cifra inferior a España, 30%, y a Europa, 24%).

Respecto a la capacidad emprendedora se señala la *mejora de la calidad de los emprendedores* durante los últimos cinco años, así como de los inversores (*más inversores, más diversos y más recursos*). Esta capacidad se mejora con iniciativas del tipo: *competiciones nacionales e internacionales convocadas por la administración (como el iFest) y por las incubadoras y aceleradoras (por ejemplo, SeedRocket)*, así como *innovación abierta para dar nuevas soluciones a retos corporativos, que atraiga start ups y emprendedores*.

La transferencia de I+D es uno de los factores impulsores que ha ido perdiendo relevancia en los últimos años, con una puntuación del 29% en 2016, 20% en 2017 y 15% en 2018. Y, por otro lado, que sigue manteniéndose, tras la mejora de 2017 (3%), como uno de los obstáculos relevantes (18%). Precisamente ya señalábamos el pasado año que uno de los retos era potenciar la transferencia de tecnología desde los centros de investigación y tecnológicos (muchos de ellos punteros a nivel europeo, como, por ejemplo, Barcelona Supercomputing Center, Centro Nacional de Análisis Genómico, Synchrotron Alba o Centro de Visión por Computador) y la involucración de las universidades en el ecosistema emprendedor. Así como *financiar mejor a las universidades*

Gráfico 6.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018



y centros de investigación para que puedan dedicar más recursos, además de a sus actividades principales (docencia, investigación y transferencia), a promover, incentivar y acompañar proyectos de emprendimiento, por ejemplo, a través de sus diferentes parques de investigación. También se vuelve a mencionar la necesidad de que los centros de investigación asuman una mayor orientación al cliente/mercado y que se preste una mayor atención a la investigación aplicada. En este punto se resalta el papel que tienen que desempeñar los centros tecnológicos como Eurecat.

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, el Gráfico 6.5 muestra los resultados obtenidos a partir de la opinión de los expertos entrevistados. Las cuatro principales recomendaciones son las mismas que los últimos años: programas de instituciones públicas (50%), apoyo financiero (44%), políticas públicas (41%), y educación y formación (41%).

Coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (58%), educación y formación (44%), apoyo financiero (28%) y programas públicos (22%). Así como con las tres primeras de España: políticas públicas (61%), apoyo financiero (54%) y educación y formación (46%).

La gran diferencia es que la cuarta española son las normas sociales y culturales (36%) y en Cataluña dicha recomendación tiene escasa incidencia (6%). No obstante, a pesar de dicho dato, se deben de tener presentes los resultados sobre la valoración social de la actividad emprendedora en Cataluña (apartado 2.1 de este informe), entre los que destaca el prestigio y el reconocimiento social vinculado a la iniciativa emprendedora, que suele actuar también como un factor de motivación relevante a la hora de valorar la oportunidad y los costes de convertirse en empresario, y cuya valoración en Cataluña (47%) es más de veinte puntos porcentuales inferior a la de Europa (69%). Por ese motivo es necesario seguir incidiendo en las normas sociales y culturales desde distintos tipos de acciones, especialmente vinculadas a la formación en todas las etapas formativas y a la difusión en positivo en los medios de comunicación de modelos de referencia, de realizar un marketing de

testimonio de casos exitosos y éticos, que mejoren la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Relevante es el papel desempeñado, cada uno en su medida, de eventos como 4YFN (4 Years from now, que se celebra conjuntamente con el Mobile World Congress), Bizbarcelona (que genera oportunidades de negocio, facilita el *networking* y pone al alcance nuevas herramientas empresariales y vías de financiación) o *iFest* (festival de la disrupción, la ciencia y la tecnología que impulsa Catalunya Emprèn).

En las preguntas abiertas, al igual que el pasado año, el principal factor impulsor de la actividad emprendedora citado por los expertos es la consolidación de un potente ecosistema emprendedor en torno a Barcelona, que posibilita la creación de *startups*, la atracción de talento y de centros tecnológicos y de innovación de grandes multinacionales. Los elementos clave de este ecosistema son: administración e instituciones de soporte (Barcelona Activa, Acció, ICF, Enisa,...); empresas y organizaciones radicadas en Barcelona, así como los *corporates* que trabajan sistemáticamente con *start ups*; firmas de capital riesgo y *business angels*; incubadoras y aceleradoras; talento de universidades, centros de investigación, centros tecnológicos y escuelas de negocio; *startups*, nuevas empresas y centros de desarrollo e innovación global de grandes multinacionales, que ya se han detallado anteriormente.

Se remarca el impacto, a nivel de internacionalización y de aportación de valor al ecosistema de startups, del Mobile World Congress desde 2006 y la creación del 4YFN en 2014 (que ha llegado a los 23.000 visitantes en 2019, con dos tercios de las startups participantes extranjeras), así como de la creación de la asociación *Barcelona Tech City* (2013) y la puesta en marcha del edificio *Pier 01* (2016) en Palau de Mar. Destacable es la actuación de Mobile World Capital Barcelona, que fundó 4YFN, y que ha reorientado su actividad en cuatro áreas: The Collider (programa de innovación y aceleración para científicos y emprendedores), 5G (proyecto 5G Barcelona y el Observatorio Nacional de 5G), Digital Future Society (*think tank* sobre tecnología y capacitación ciudadana a escala global) y Barcelona Digital Talent (una alianza con el objetivo de posicionar Barcelona como *hub* de talento digital).

Para mejorar la financiación, además de la habitual necesidad de *mayor oferta de crédito para las empresas en fase inicial*, se recomienda: *más ayudas, tipo ENISA, para acceder al mercado y captar clientes; intensificar los préstamos participativos; crédito basado en proyecto y no en garantías o avales; mayor disponibilidad de capital riesgo en la franja de 1 a 5 millones de euros y facilitar la creación de fondos de capital riesgo para la fase de crecimiento (5 a 15 millones de euros de inversión), con especialización sectorial y ámbito de inversión europeo o global. Especialmente necesarios son estos últimos para el crecimiento de las empresas, fondos locales con más de cien millones de euros para este tipo de inversiones y/o de fondos de ámbito internacional (liderados por exemprendedores ambiciosos) con sede en Barcelona.*

Se subraya la necesidad de fomentar el ciclo de transferencia de tecnología (y de personas) y la involucración de los centros educativos en el ecosistema emprendedor e industrial:

- Una de las medidas con un mayor impacto a medio-largo plazo sería *apostar por una formación profesional y carreras universitarias duales.*
- *Promover un cambio educativo en la Universidad que afecte tanto a la formación de los propios docentes como a los planes de estudio. Existe un gap entre la universidad anclada en el pasado y la realidad del mundo actual. Propondría nuevas asignaturas que fomenten el espíritu emprendedor válidas para cualquier disciplina, en la que las personas tuvieran que desarrollar un proyecto siguiendo una metodología tipo Lean y desarrollando una actitud emprendedora (habilidades y competencias) que permita a las personas afrontar cualquier tipo de proyecto en su vida.*
- *Hacer un cambio del sistema educativo en las escuelas para que la formación fomente la proactividad, la flexibilidad, la creatividad y la innovación, así como la colaboración y cooperación; para que se base en la actitud emprendedora, como han hecho otros países (Holanda).*

- *Formación de talento y de los perfiles más demandados. Así como fomentar la actividad emprendedora de perfiles técnicos (ingenieros), y de las vocaciones tecnológicas en los estudiantes de secundaria.*

En cuanto a los programas públicos, se remarca la necesidad de *potenciar los programas enfocados al crecimiento* (como puede ser el programa *Accelera el creixement*, impulsado por la Diputació de Barcelona y PIMEC desde 2012, que tiene por objetivo apoyar anualmente a 50 pymes con alto potencial de crecimiento) *y a la internacionalización, así como la innovación abierta y el emprendimiento corporativo*. En esta línea, se incide en la necesidad de *fomentar la relación entre emprendedores y empresas consolidadas*.

Respecto a las políticas públicas, además de *estabilizar el entorno político para los próximos cuatro años*, se incide en la *mejora de los trámites para atraer talento* y en la *mejora de la fiscalidad*, tanto para los emprendedores en los primeros años como para los empleados (IRPF de empleados de alta cualificación), así como en el tratamiento de las *stock options*, los *exits tax* y la fiscalidad de los gestores de fondos.

A pesar de que el *ecosistema emprendedor de Barcelona vive un gran momento y es atractivo*, acabaremos igual que en los últimos años, remarcando la necesidad potenciar la calidad de las iniciativas emprendedoras y el tamaño de las empresas, claves para la regeneración del tejido empresarial y mejora de la productividad. Respecto a la calidad, es fundamental que el emprendedor esté capacitado y que la motivación sea por oportunidad. En los últimos años se ha consolidado un importante aumento de peso de la motivación por oportunidad (Gráfico 4.5), así como una mejora en el nivel formativo de los emprendedores en fase inicial (Gráfico 4.16). En la productividad tiene un papel relevante el tamaño y el sector, observándose en 2018 una clara tendencia a la mejora de los principales indicadores: dimensión actual y esperada de las empresas recién creadas (Gráficos 4.26 y 4.28), grado de novedad de sus productos y servicios (Gráfico 4.37), intensidad exportadora (Gráfico 4.46) y aumento de peso del sector transformador y de servicios a empresas (Gráfico 4.21). No obstante, a pesar de las mejoras anteriores, uno de los objetivos prioritarios de las políticas y programas públicos debería ser seguir potenciando el crecimiento de las empresas (por ejemplo, financiación de la llamada serie B, capital riesgo local para rondas entre 5 y 15 millones; atracción de talento y mejora de la fiscalidad), especialmente de sectores de alto componente estratégico y que tengan un efecto tractor para otros (biotecnología, energías limpias, *retail*, *media*, turismo, *fintech*, deportes, *smart cities*, *IoT*, movilidad urbana o subsectores de la tecnología digital como salud o *blockchain*). Por otro lado, fomentar la innovación abierta y el emprendimiento corporativo como mecanismo de crecimiento orgánico y rejuvenecimiento de las empresas industriales catalanas, así como la atracción de centros tecnológicos y de innovación de grandes compañías multinacionales que generen sinergias en el ecosistema emprendedor con la incorporación de talento internacional.

Con la perspectiva del tiempo, se reconoce la relevancia e impacto que ha supuesto el proyecto 22@ y se señala la necesidad de replicarlo ajustándolo a las necesidades actuales, de definir entre instituciones públicas y privadas un proyecto conjunto de ciudad para los próximos años, que, entre otros efectos, incremente la disponibilidad de espacio de calidad para las nuevas empresas tecnológicas y los centros de innovación de grandes empresas, que es uno de los cuellos de botella del ecosistema de Barcelona. Y, en paralelo, la disponibilidad de vivienda de alquiler.

Y, por último, recordar que una de nuestras ventajas competitivas, aparte de la calidad de vida, es disponer de talento cualificado a un precio competitivo. No es ilimitado, es necesario promover la formación de dicho talento, en especial de aquellos perfiles más demandados.

Bibliografía

ACS Z. J.; ARMINGTON C.; ZHANG T. (2007): "The determinants of new-firm survival across regional economies: the role of human capital stock and knowledge spillover", *Papers in Regional Science*, 86: 367-91.

ATOMICO (2018): *The State of European Tech 2018*.

AUDRETSCH, D. B.; M. FRITSCH (2002): "Growth regimes over time and space", *Regional Studies*, 36: 113-124.

AUDRETSCH, D. B.; SANTARELLI, E.; VIVARELLI, M. (1999): "Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing", *International Journal of Industrial Organization*, 17: 965-983.

AUTIO, E.; ACS, Z. (2010): "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4: 234-251.

BATISTA, R.; FERNÁNDEZ-LAVIADA, A.; MEDINA, M.; ESTEBAN, N.; RUEDA, I.; SÁNCHEZ, L. (2015): "Educación en emprendimiento", en *Informe GEM España 2014*.

BIOCAT (2018): *Informe Biocat 2017. Escalando la BioRegión de Cataluña*.

BOSMA, N.; HOLVOET, T. (2015): "The Role of Culture in Entrepreneurial Ecosystems: An Investigation for European Regions (December 8, 2015)". 6th Annual George Washington University (GWU)-International Council for Small Business (ICSB) Global Entrepreneurship Research and Policy Conference.

BOSMA, N.; KELLEY, D. and GERA (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report*

BOSTON CONSULTING GROUP AND THE NETWORK (2018): *Decoding Global Talent 2018*.

CAPELLERAS, J. L.; GENESCA, E.; VAILLANT, Y. (2005): "El dinamismo empresarial", en Genescà, E.; Goula, J.; Oliver, J.; Salas, V.; Surís, J. M. (eds.): *La industria en España: Claves para competir en un mundo global*, Ed. Ariel, Barcelona, 41-80.

CAPELLERAS, J. L.; CONTÍN-PILART, I.; LARRAZA-KINTANA, M., MARTIN-SANCHEZ, V. (2013): "The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship", *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Science*, 26: 96-113.

CAPELLERAS, J. L., CONTÍN-PILART, I.; LARRAZA-KINTANA, M.; MARTIN-SANCHEZ, V. (2019): "Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture", *Small Business Economics*, 52: 3-25.

COLOMBO, M.; GRILLI, L. (2010): "On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital", *Journal of Business Venturing*, 25: 610-626.

FALCK, O. (2007): "Survival chances of new businesses: Do regional conditions matter?", *Applied Economics*, 39: 2039-2048.

GNYAWALI, D. R.; FOGEL, D. S. (1994): "Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications", *Entrepreneurship Theory and Practice*, juny, 43-62.

HAYNIE, J. M.; SHEPHERD, D. A.; McMULLEN, J. S. (2009): "An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions", *Journal of Management Studies*, 46: 337-361.

- HERNÁNDEZ, J. M.; FONTRDONA, J.; MORRÓN, A.; CASTANY, L.; CLAVIJO, M.; TASCÓN, B. (2018): *L'Impacte laboral de la Indústria 4.0 a Catalunya*. Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Coneixement. Papers de l'Observatori de la Indústria, 3.
- HISRICH, R. D. (2013): *International Entrepreneurship*. Thousand Oaks: Sage.
- KOELLINGER, P. (2008). "Why are some entrepreneurs more innovative than others?", *Small Business Economics*, Springer, 31(1): 21-37.
- LUNDSTRÖM, A.; VIKSTRÖM, P.; FINK, M.; MEULEMAN, M.; GLODEK, P.; STOREY, D.; KROKSGÅRD, A. (2014): "Measuring the costs and coverage of SME and entrepreneurship policy: A pioneering study", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38: 941-957.
- MOBILE WORLD CAPITAL (2019): *Digital Startup Ecosystem Overview 2019*. Mobile World Capital Barcelona.
- MOLE, K. F.; CAPELLERAS, J. L. (2017): "Take-up and variation of advice for new firm founders in different local contexts", *Environment and Planning C: Politics and Space*, 36(1): 3-27.
- RILEY, J. (2002): "Weak and strong signals", *Scandinavian Journal of Economics*, 104(2): 213-236.
- SHEPHERD, D.; DETIENNE, D. (2005): "Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 29 (1): 91-112.
- STAM, E. (2015): "Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique", *European Planning Studies*, 23:9, 1759-1769.
- STAM, E. (2017): "Measuring Entrepreneurial Ecosystems". Utrecht School of Economics. Discussion Paper Series nr: 17-11.
- STARTUP GENOME (2019): *Global Startup Ecosystem Report 2018*.
- STOREY, D. J., GREENE, F. J. (2010): *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.
- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P.; WRIGHT, M. (2008): "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human capital matter?", *Small Business Economics*, 30 (2): 153-173.
- WEICK, K. (1996): "Drop your tools: an allegory for organizational studies", *Administrative Science Quarterly*, 41: 301-314.
- VON BLOH, J.; CODURAS, A.; STERNBERG, R. (2019): "GEM Entrepreneurial Ecosystem Composite Index (EECI)", Summary Report provided to RIAC.

Listado de tablas, figuras y gráficos

Listado de tablas

- Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2018 agrupados por áreas geográficas y nivel de desarrollo económico
- Tabla 1.2. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta catalana
- Tabla 1.3. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2018
- Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM España 2018
- Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2018
- Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2018. Análisis por tipo de economía
- Tabla 3.1. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2018 clasificados por tipo de economía
- Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña 2016-2018
- Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona 2016-2018
- Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2018. Análisis por tipo de economía.
- Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018
- Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018
- Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el 2018
- Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona en el 2018
- Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea de altos ingresos, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas en el 2018 (escala 1-9)

Listado de figuras

- Figura 1.1. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM
- Figura 1.2. Modelo conceptual GEM
- Figura 1.3. Fases del proceso emprendedor y características del emprendedor en el proyecto GEM
- Figura 2.1. Factores que inciden en la decisión de crear una empresa

Listado de gráficos

- Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico
- Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional
- Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación
- Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña
- Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida
- Gráfico 2.6. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.7. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.9. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses
- Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender

- Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender
- Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia
- Gráfico 2.13. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora
- Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años
- Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, Europa y países GEM de altos ingresos
- Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña.
- Gráfico 2.19. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes según que estén involucrados o no en cualquier fase del proceso emprendedor
- Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender en el 2018
- Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en el 2018
- Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo, 2018
- Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña en el 2018
- Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2018
- Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2018
- Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España en el 2018
- Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos en el 2018
- Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM de altos ingresos en el 2018
- Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales, 2018
- Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales, 2018
- Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales, 2018
- Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa de altos ingresos con variaciones interanuales, 2018
- Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en países GEM de altos ingresos con variaciones interanuales, 2018
- Gráfico 3.13. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España, durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 3.15. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses
- Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2018, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra

Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018

Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018

Gráfico 3.20. Evolución del % de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, Europa y Países GEM de altos ingresos durante el periodo 2007-2018

Gráfico 3.21. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y del que lo ha hecho en el interior de organizaciones existentes (EEA) en Cataluña, España, Europa y Países GEM con economías de altos ingresos en los años 2016-17.

Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2018) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)

Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2018) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)

Gráfico 3.24. Relación entre el indicador TEA (2018) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2018)

Gráfico 3.25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos en el 2018

Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías de altos ingresos) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas en el 2018

Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2018 según el motivo para emprender

Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2018 según el motivo para emprender

Gráfico 4.3. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Cataluña en función del principal motivo para emprender, 2018

Gráfico 4.4. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Barcelona en función del principal motivo para emprender, 2018

Gráfico 4.5. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es por oportunidad

Gráfico 4.6. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es por necesidad

Gráfico 4.7. Evolución del índice TEA en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2007-2018 cuando el motivo para emprender es mixto (oportunidad y necesidad)

Gráfico 4.8. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de tener más independencia personal

Gráfico 4.9. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de obtener más ingresos

Gráfico 4.10. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018, el motivo de emprender por necesidad

Gráfico 4.11. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicador de la calidad emprendedora en Cataluña, España y países de altos ingresos en 2007-2018

Gráfico 4.12. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Cataluña en 2007-2018 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor

Gráfico 4.13. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Cataluña en 2007-2018 que tiene el motivo de emprender por necesidad, según la fase del proceso emprendedor

Gráfico 4.14. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña en el 2018

Gráfico 4.15. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona en el 2018

Gráfico 4.16. Evolución de la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios post secundarios (Grado y Postgrado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.17. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.18. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.19. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-Grado) en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018, según si cuenta con educación específica para emprender

Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.23. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector Transformador en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.24. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios a empresas en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.25. Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del Sector de Servicios al Consumidor en Cataluña, España y países de altos ingresos durante el periodo 2006-2018

Gráfico 4.26. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.27. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.28. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2018

Gráfico 4.29. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2018

Gráfico 4.30. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2018

Gráfico 4.31. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales. Periodo 2006-2018

Gráfico 4.32. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

Gráfico 4.33. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

Gráfico 4.34. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

Gráfico 4.35. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

Gráfico 4.36. Proporción de los emprendedores consolidados (EB) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España y países de altos ingresos, 2011-2018

Gráfico 4.37. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el grado de novedad de sus productos y servicios en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.38. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora). Periodo 2006-2018

Gráfico 4.39. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora). Periodo 2006-2018

Gráfico 4.40. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.41. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos). Periodo 2006-2018

Gráfico 4.42. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos). Periodo 2006-2018

Gráfico 4.43. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la competencia percibida en el mercado en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.44. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.45. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.46. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.48. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.49. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018

Gráfico 4.50. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2018

Gráfico 4.51. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo en el 2018

Gráfico 4.52. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2018 ofrecían un producto completamente o algo novedoso, que usaban tecnologías con menos de cinco años de antigüedad y que tenían poca o ninguna competencia

Gráfico 4.53. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías de altos ingresos) y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2018 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años

Gráfico 4.54. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, Europa y Países GEM de altos ingresos respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2018

Gráfico 4.55. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media del resto de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2018

- Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018
- Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.5. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2006-2018
- Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad
- Gráfico 5.7. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad joven (18-34 años) en Cataluña
- Gráfico 5.8. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad madura (35-64 años) en Cataluña
- Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018
- Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, Europa y países de altos ingresos en el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña en el 2018
- Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2018
- Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018 por nivel de renta
- Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018 por nivel de renta
- Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2018 por situación laboral
- Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona en el 2018 por situación laboral
- Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2018
- Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2016-2018) (escala Likert de 1 a 9)
- Gráfico 6.2. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, Europa y países GEM de altos ingresos 2018
- Gráfico 6.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018
- Gráfico 6.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018
- Gráfico 6.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2016-2018

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2018

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-CISE Asociación RED GEM España	Federico Gutiérrez-Solana (Director de CISE y Presidente GEM España) Ana Fernández-Laviada (Directora Ejecutiva GEM España) Iñaki Peña (Director Técnico GEM España) Inés Rueda (Secretaria GEM España) Maribel Guerrero y José L. González-Pernía (Equipo Dirección Técnica GEM España) Manuel Redondo Antonio Fernández (Web máster) Asociación RED GEM España	Banco Santander UCEIF-CISE Asociación RED GEM España Fundación Rafael del Pino
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Universidad de Cádiz Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuena Consuelo González Gil Juan Pablo Maicas López Raquel Ortega Lapedra Sergio Palomas Doña	Fundación Emprender en Aragón Cátedra Emprender Universidad de Zaragoza Departamento de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Asturias	Universidad de Oviedo	Beatriz Junquera Cimadevilla (Directora) Jesús Ángel del Brío González Begoña Cueto Iglesias Matías Mayor Fernández	Cátedra Capgemini-Caja Rural de Asturias de Emprendimiento
Baleares	Universidad de las Islas Baleares	Julio Batle Lorente (Director GEM Baleares) María Sard Bauzá Joan Garau Vadell Marco Antonio Robledo Camacho M. Vanessa Díaz Moriana Abel Lucena Pimentel Francina Orfila Sintés	
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Universidad de La Laguna	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Consejería de Economía, Industria, Comercio y Conocimiento

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantabria) Carlos López Gutiérrez Paula San Martín Espina (Coordinadora) Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Ruiz Lidia Sánchez Ruiz	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra José M ^o Ruiz Palomo	Universidad de Castilla La Mancha Junta de Comunidades de Castilla La Mancha Fundación Globalcaja HXXII
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universidad Autónoma de Madrid Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director Técnico) Jesús Martínez Mateo Marina Estrada De la Cruz Antonio J. Verdú Jover M ^º José Alarcón García M ^º Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M ^º Isabel Borreguero Guerra	Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Garden Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche
Extremadura	Fundación Xavier de Salas –Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director Ejecutivo GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) Mari Cruz Sánchez Escobedo Antonio Fernández Portillo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Raúl Rodríguez Preciado	Universidad de Extremadura Junta de Extremadura Sodix CC. NN. Almaraz-Trillo Philip Morris Spain, S.L. Grupo Ros Multimedia Diputación de Badajoz Iberdoex Tambo Tany Nature
Galicia	Universidad de Santiago de Compostela (USC) Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE)	Loreto Fernández Fernández (Directora GEM-Galicia) Isabel Neira Gómez (Directora-Técnica GEM-Galicia) Sara Fernández López (Coordinadora Equipo GEM-USC) María Bobillo Varela Nuria Calvo Babío Jacobo Feás Vázquez Marta Portela Maseda Lucía Rey Ares David Rodeiro Pazos M ^º Milagros Vivel Búa Guillermo Andrés Zapata Huamaní Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández Marcos Balboa Beltrán	Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE) Universidade de Santiago de Compostela (USC) Federación Galega de Xoves Empresarios (FEGAXE) Secretaría Xeral de Universidades

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
La Rioja	Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas Universidad de La Rioja	Luis Alberto Ruano Marrón (Director GEM-Rioja) Rubén Fernández Ortiz Mónica Clavel San Emeterio Jorge Pelegrín Borondo Emma Juaneda	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja EmprendeRioja Iberaval Sociedad de Garantía Reciproca Ricari Desarrollo de Inversiones Riojanas
Madrid ciudad	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE) Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías	Ayuntamiento de Madrid
Melilla	Universidad de Granada	María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Melilla) Juan Antonio Marmolejo Martín Carlos Antonio Albacete Sáez Ana María Bojica Rocío Llamas Sánchez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	Universidad de Granada Ciudad Autónoma de Melilla Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Juan Samuel Baixauli Soler Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Catalina Nicolás Martínez Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Industria, Turismo, Empresa e Innovación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Banco Mare Nostrum Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia Cátedra de Emprendedores Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra-INARBE King's College London (UK) CEIN	Ignacio Contin Pilart (Co-Director GEM-Navarra) Martin Larraza Kintana Raquel Orcos Sánchez Víctor Martín Sánchez Lucía Nieto Sádaba María Sanz de Galdeano (Co-Directora GEM-Navarra)	Universidad Pública de Navarra-INARBE Gobierno de Navarra

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
País Vasco	Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Mondragón Unibertsitatea Universidad del País Vasco UPV/EHU Deusto Business School Newcastle Business School Universitat Autònoma de Barcelona	María Saiz (Directora Ejecutiva GEM-País Vasco) José L. González-Pernía (Director Técnico GEM-País Vasco) Nerea González Jon Hoyos Iñaki Peña Javier Montero Villacampa Maribel Guerrero David Urbano	SPRI Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Diputación Foral de Araba Fundación Emilio Soldevilla
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Asociación RED GEM España

