

10 Global Entrepreneurship Monitor

INFORME EJECUTIVO - CATALUÑA



El Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) tiene por objetivo la obtención de datos sobre la actividad emprendedora en el mundo, a partir de una extensa red internacional que engloba en la actualidad más de 70 países. Iniciado en 1999 por el Babson College y la London Business School junto con un grupo de diez países, España se adhirió al Proyecto en el año 2000 a través del Instituto de Empresa.

GEM-Cataluña se inició en 2003 en el marco de los informes a escala de comunidad autónoma que se llevaron a cabo para complementar el análisis para España. El Informe 2010, la octava edición de esta serie, ha sido realizado por el Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona y el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma bajo el patrocinio de la Diputación de Barcelona (Área de Desarrollo Económico) y la Generalidad de Cataluña (Departamento de Empresa y Empleo).

Dirección del proyecto:

Yancy Vaillant (UAB)

Carlos Guallarte (UAB)

Equipo de investigación:

Esteban Lafuente (IERMB/UAB), investigador principal

Marc Fíguls (IERMB), colaborador

Claudio Mancilla (UAB), colaborador

Corrección y traducción:

Marta Guspí Saiz

Coordinación de la edición:

Carme Cuartielles (IERMB)

Maquetación:

Disseny i Grafisme, scp

Barcelona, julio de 2011

Global Entrepreneurship Monitor

10

INFORME EJECUTIVO - CATALUÑA

GEM CATALUÑA 2010

SUMARIO

PRÓLOGO	7
RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO 1	17
LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL EN 2010	19
Conclusiones	29
CAPÍTULO 2	31
LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS	33
2.1 Concepción	33
2.2 Nacimiento	34
2.3 La actividad emprendedora en fase inicial	35
2.4 Supervivencia	41
Conclusiones	43
CAPÍTULO 3	45
EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR CATALÁN	47
3.1 El perfil para el año 2010	48
3.2 El perfil del emprendedor superviviente	59
Conclusiones	61
CAPÍTULO 4	63
EL ENTORNO SOCIAL EN CATALUÑA	65
Conclusiones	70
CAPÍTULO 5	71
EL PERFIL DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN CATALUÑA	73
5.1 El perfil de la empresa en Cataluña en 2010	73
5.2 El perfil de la empresa superviviente	78
Conclusiones	81
CAPÍTULO 6	83
LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZONAS RURALES	85
6.1 El perfil del emprendedor rural	87
6.2 El perfil social de la Cataluña rural	90
6.3 El perfil de las iniciativas emprendedoras	91
6.4 La política de emprendimiento rural en Cataluña	94
Conclusiones	96
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101
GLOSARIO	103
ANEXO	105
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	135
RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRANTES DE LA RED GEM ESPAÑA 2010	139

Global Entrepreneurship Monitor

5

PRÓLOGO

GEM CATALUÑA 2010

PRÓLOGO

La creación de empresas se ha convertido en uno de los temas que suscitan más interés entre los investigadores y las Administraciones públicas, al constatarse que es uno de los principales motores de desarrollo económico y social de un país, tanto por su influencia sobre la generación de puestos de trabajo como sobre el crecimiento económico. Como tal, muchos están otorgando a los emprendedores la dura responsabilidad de sacar a la economía de su actual estancamiento, viendo la actividad emprendedora como el remedio que llevará a Cataluña hacia la recuperación económica.

Dicha tarea, a manera de salvavidas económico, es probablemente demasiado ambiciosa para ser llevada a cabo a través del emprendimiento por sí solo, pero a pesar de ello, los emprendedores sí juegan un papel importante en la necesaria modernización del tejido económico y en el establecimiento de una nueva estructura económica en Cataluña. Sin embargo, también se hace necesario un cambio en la percepción que se tiene del emprendimiento y en el tipo de fomento que se hace de dicha actividad. Para ser coherente con las nuevas necesidades de la era post-crisis y para formar una economía moderna y sostenible se tienen que dejar de lado los baremos puramente cuantitativos del emprendimiento y poner fin al fomento indiscriminado de la creación de empresa. La calidad de la actividad emprendedora es el objetivo que debe fijarse Cataluña, pero esta no se mide necesariamente a nivel de creación de empleo o de intensidad tecnológica; la calidad en el emprendimiento se consigue a través de un eficiente aprovechamiento de los recursos y las capacidades existentes dentro del territorio, incluyendo sus recursos humanos, donde cada emprendedor optimiza su propio capital humano en el desarrollo de su iniciativa empresarial.

Las futuras exigencias a nivel de competitividad requieren que Cataluña consiga un dinamismo emprendedor de alta calidad, en que el capital humano está llamado a jugar un papel clave y en que la creación de empresas y la actividad emprendedora serán esenciales para traducir dicho capital humano en valor económico.

En consecuencia, para llevar a cabo una buena formulación de políticas de fomento de la actividad emprendedora, es necesario no sólo contar con un conocimiento detallado del fenómeno en el territorio de interés, sino que además hay que tener la capacidad de poder comparar indicadores homogéneos del emprendimiento entre territorios, comunidades autónomas, regiones o países.

Con esta motivación, el Global Entrepreneurship Monitor para Cataluña tiene como objetivo no sólo captar el pulso emprendedor del país sino estudiar su evolución de una forma tanto crítica como prescriptiva. En esta octava edición, el informe GEM Cataluña 2010 profundiza aún más que en años anteriores en el análisis de la actividad emprendedora catalana.

Global Entrepreneurship Monitor

RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

El Informe GEM-Cataluña 2010 analiza la actividad emprendedora así como la proporción de la población adulta en Cataluña involucrada en actividades empresariales y de creación de empresas durante el año 2010. Además, se revisan una serie de factores comúnmente identificados como determinantes a la hora de explicar la creación de nuevas empresas. A continuación se detallan los resultados más importantes de este estudio.

En 2010, la tasa de actividad emprendedora (TEA) entre la población adulta catalana ha sido de 5,04, lo cual representa un número estimado de 248.000 personas emprendedoras en Cataluña. En la provincia de Barcelona la proporción de adultos involucrados en actividades de creación de empresa ha sido aún más elevada, con un 5,52. Dichos resultados indican un descenso en comparación con el año anterior. Sin embargo, si consideramos todo el proceso empresarial, que incluye desde los individuos que han manifestado intención emprendedora hasta los empresarios consolidados, se observa un aumento en la proporción de la población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial. Uno de cada cinco adultos en Cataluña (21,83%) ha estado involucrado en alguna de las etapas del proceso emprendedor, esto es, ha manifestado intención de crear una empresa propia (7,50%), ha estado activamente involucrado en el proceso de creación de una empresa (2,38%), o ya contaba con una empresa propia (11,95%). La tasa de participación en el proceso empresarial en Cataluña ha sido más alta en 2010 que antes de la crisis. En el caso de la provincia de Barcelona, el 20,21% de la población adulta ha estado involucrado en el proceso empresarial. Concretamente, el 8,39% ha afirmado tener la intención de crear una empresa propia, el 2,81% de la población adulta ha estado involucrado en el proceso de crear su propia empresa, mientras que finalmente el 9,01% de la población adulta ya contaba con una empresa propia.

Si se analizan las diferentes etapas del proceso empresarial por separado, podemos observar cómo la intención emprendedora ha crecido significativamente en el 2010, nutrida tanto por individuos que consideraban la carrera emprendedora por primera vez como por exemprendedores nacientes que han retrocedido en el proceso empresarial al decidir posponer la creación de sus empresas para más adelante. Como resultado, la tasa de adultos en Cataluña que han iniciado las operaciones de una nueva empresa ha caído casi la mitad en comparación con el año anterior (empresarios noveles en 2010: 0,90%, lo que ha supuesto una caída del 47,96%).

Consecuentemente, el relevo emprendedor (proporción de nuevos emprendedores respecto al total de empresarios) entre la población adulta de Cataluña ha sufrido un deterioro y ello amenaza el mantenimiento del stock de empresarios. Por primera vez desde que se realiza el estudio GEM en Cataluña, el flujo neto de empresarios, esto es, el número de empresarios noveles por cada nuevo exemprensario, nos indica que ha habido más cierres que creación empresarial durante el último año.

A pesar de ello, es posible destacar un factor muy positivo: se detecta en Cataluña una gran mejora en la tasa de supervivencia entre las empresas creadas. Así, el 20,97% de las empresas creadas en Cataluña durante el año 2005 se mantenía activo en el mercado en el año 2010. La tasa de supervivencia a cinco años para las empresas creadas en el 2005 en la provincia de Barcelona ha sido de 18,58, mientras que esa tasa ha sido de 15,87 para las empresas creadas en el resto de España.

Si comparamos Cataluña con el resto de España se puede constatar que la actividad emprendedora catalana ha continuado siendo muy superior (TEA Cataluña: 5,04 por TEA resto de España: 3,55). Cataluña empezó su desaceleración emprendedora en el 2007, antes que el resto de España. Sin embargo, el desplome emprendedor en el resto de España fue mucho más severo (-44%) que en Cataluña y se concentró principalmente en el año 2009. No obstante, la caída emprendedora en el resto del Estado español se ha estabilizado rápidamente en el último año, lo que no parece haber ocurrido en el territorio catalán.

En cuanto a las motivaciones de la actividad emprendedora en Cataluña y la provincia de Barcelona, el emprendimiento se basa, de forma bastante generalizada, en el aprovechamiento de oportunidades de negocio. Contrariamente a lo que se puede suponer durante un periodo de recesión económica, la creación de empresa motivada por la falta de una alternativa laboral en Cataluña está perdiendo importancia (del 20,3% en 2007 al 12,9% en 2010). Esta tendencia contrasta con lo observado en el resto de España, donde en el 2010 la necesidad ha sido la principal razón que motivó más de la cuarta parte de toda la actividad emprendedora en fase inicial (TEA por necesidad en el resto de España: 25,9).

En el informe GEM-Cataluña 2010 se ha introducido un nuevo elemento de análisis que está relacionado con los potenciales incentivos hacia actividades empresariales derivados de anteriores experiencias empresariales. Cabe esperar que las personas con experiencia previa en actividades emprendedoras no solo conozcan los distintos aspectos relacionados con la creación de empresas, sino que además se podría decir que su motivación a involucrarse en actividades empresariales se ve aumentada fruto de esta previa experiencia empresarial.

En este sentido, los resultados del estudio GEM-Cataluña muestran cómo entre los catalanes la experiencia emprendedora previa tiene un papel importante como incentivo a la hora de involucrarse en una nueva iniciativa empresarial. Así, se observa cómo en el 2010 el 19,15% de la población adulta ha manifestado tener experiencia emprendedora previa, y dentro de ese grupo el 69,71% ha afirmado que dicha experiencia emprendedora fue positiva. La relevancia de este factor queda plasmada al confirmar que el 43,8% de las personas que crearon su empresa a partir del año 2009 contaba con experiencia emprendedora previa y que dicha experiencia fue positiva en el 85,7% de los casos.

En cuanto al perfil de la persona emprendedora residente en Cataluña (capítulo 3), destaca no solo su alto nivel de capital humano y su sólida posición financiera, sino que además se observa una mejora en 2010 respecto a años anteriores, lo que puede entenderse como una señal de mejora en la calidad del tejido emprendedor catalán. El 65% de los emprendedores nacientes cuenta con estudios superiores, mientras que más del 50% de los empresarios cuyas empresas tienen menos de 3 años de vida poseen estudios superiores. Como resultado de este incremento en el nivel de capital humano, el nivel de formación entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras (TEA) ha sido superior al mostrado por los empresarios consolidados.

A pesar de la coyuntura económica desfavorable, la actividad empresarial de las mujeres en Cataluña ha continuado incrementándose, y lo ha hecho de una forma notable. No solo se ha notado una mayor proporción de emprendedoras establecidas sino que la participación de las mujeres dentro del proceso empresarial ha crecido a un ritmo más acelerado en comparación con el mostrado por los hombres, dando indicios de una convergencia de género en el tejido empresarial

catalán. Además, los resultados del informe GEM-Cataluña muestran que existen diferencias respecto a la velocidad de entrada en el proceso emprendedor entre hombres y mujeres, y posiblemente la necesidad de conciliar vida familiar con la actividad empresarial sea una de las causas más importantes de este comportamiento.

En contraste, es posible observar en 2010 un importante cambio de tendencia en lo concerniente a la actividad emprendedora entre los jóvenes menores de 35 años. Hasta el 2010, la actividad emprendedora entre este segmento de la población catalana había mostrado resistencia frente a la coyuntura económica desfavorable. Sin embargo, en 2010 los jóvenes han sido el segmento de la población que ha registrado la mayor caída interanual de su actividad emprendedora. A pesar de ello, se puede constatar cómo las empresas creadas por los jóvenes entre el 2006 y el 2008 han mostrado una mayor resistencia a las repercusiones negativas de la coyuntura económica actual.

De hecho, podemos afirmar que la supervivencia de las nuevas empresas en Cataluña no ha estado condicionada ni por el género ni por la edad del empresario. Por el contrario, el análisis longitudinal de los resultados del estudio GEM-Cataluña muestra que un mayor nivel de capital humano, específicamente de educación formal, está fuertemente asociado con mayores tasas de supervivencia empresarial.

En lo concerniente al entorno social para el emprendimiento (capítulo 4), se ha notado en 2010 una mejora global respecto a los resultados del año anterior. En 2010 se ha roto con la tendencia negativa relacionada con el nivel de confianza en el clima económico y empresarial catalán. La percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo ha experimentado una mejora tanto entre la población catalana en general (2009: 16,40% ante 2010: 19,74%), como entre los emprendedores en fase inicial (TEA) (2009: 26% ante 2010: 34,52%).

Por otra parte, entre los empresarios noveles que han creado su empresa en los últimos 18 meses, la percepción de miedo social al fracaso empresarial ha disminuido, pasando del 22,39% en 2008 al 17,95% en 2010. Además, y contrariamente a años anteriores, en 2010 se ha observado una mejora en la valoración social de la creación de empresas como opción de carrera profesional. La población catalana también ha recuperado la confianza en sus habilidades emprendedoras, y en el 2010 el 95% de los emprendedores nacientes ha manifestado confiar en sus habilidades como empresario.

El perfil de las empresas de reciente creación en Cataluña se ha caracterizado por una mejora en la calidad de estas iniciativas en 2010 en términos de exportación, empleo, expectativas de crecimiento, innovación e intensidad tecnológica (capítulo 5).

En el caso de la actividad exportadora, los resultados del informe GEM-Cataluña 2010 contrastan radicalmente con las conclusiones obtenidas para el año 2009. Así, mientras el informe GEM-Cataluña 2009 indicaba que los empresarios que crearon su empresa entre 2007 y 2008 mostraban una baja intensidad exportadora, los resultados para el año 2010 apuntan hacia una recuperación en la actividad exportadora entre las empresas de reciente creación (últimos 42 meses). De esta forma, la proporción de empresarios catalanes en fase inicial cuyas empresas tienen una presencia en mercados internacionales ha pasado del 22% en 2009 al 27,5% en 2010. En el caso de las empresas ubicadas en la provincia de Barcelona, el 28,9% de los empresarios en fase inicial han reportado actividad exportadora en 2010, valor que ha sido superior al alcanzado en 2009 (20%).

Al contrario que en años anteriores, las expectativas de crecimiento entre los nuevos empresarios catalanes han experimentado una mejora en 2010. De forma similar, el número promedio de empleados entre las empresas de reciente creación (empresarios noveles) ha cambiado su tendencia negativa de los últimos años y ha presentado un aumento en 2010 (2,21 empleados) respecto al 2009 (1,83 empleados).

Se observa una ligera recuperación de la innovación en proceso entre las nuevas empresas catalanas. En el año 2010, el 2,6% de los empresarios noveles que han creado su empresa en los últimos 18 meses empleó procesos innovadores (2009: 2,5%), mientras que esa tasa ha alcanzado el 8% entre los empresarios que han creado sus empresas en los últimos tres años (2009: 7,4%). Además, la creación de empresas en sectores tecnológicos en Cataluña ha experimentado una ligera recuperación en 2010. El 18,8% de las personas que actualmente están creando su empresa (emprendedores nacientes), así como el 17,9% de los empresarios noveles que han creado su empresa en los últimos 18 meses han promovido iniciativas empresariales en sectores tecnológicos. Este resultado es aún más marcado entre las iniciativas empresariales ubicadas en la provincia de Barcelona, donde el 26,7% de las empresas de reciente creación operan en sectores con cierta implementación tecnológica.

Un descubrimiento importante sobre el emprendimiento en Cataluña durante el último año es que en 2010 el perfil de las nuevas iniciativas empresariales promovidas por los empresarios noveles ha sido muy similar al de las empresas consolidadas que han conseguido sobrevivir a las adversidades económicas de los últimos años, dejando prever una potencialmente alta tasa de supervivencia entre estas empresas de reciente creación en Cataluña.

También hemos podido constatar cómo el perfil de las empresas supervivientes ha ido cambiando durante los últimos años. Antes del 2008, las empresas con alta supervivencia se caracterizaban por estrategias innovadoras y expansivas, sin embargo, durante estos últimos años de coyuntura económica desfavorable, las empresas que han sobrevivido en el mercado se han mostrado más adversas al riesgo y han adoptado estrategias competitivas más conservadoras.

Este año, el informe GEM-Cataluña ha dedicado un capítulo monográfico a la creación de empresas en áreas rurales (capítulo 6). Las zonas rurales de Cataluña son de especial importancia para el desarrollo emprendedor catalán. De hecho, el motor emprendedor de Cataluña a lo largo de la última década ha tenido un carácter particularmente rural.

Las zonas rurales de Cataluña han tenido una mayor actividad emprendedora (TEA rural en 2010: 6,13) que la mostrada por las áreas urbanas del territorio catalán (TEA urbana en 2010: 4,91), y a juzgar por la destacada resistencia a la desaceleración emprendedora que muestra el mundo rural catalán, la importancia del emprendedor rural en la creación de empresas de Cataluña perdurará. Dicha resistencia, junto con una superior tasa de creación de empresas, ha provocado que la proporción de empresarios entre la población adulta que reside en zonas rurales de Cataluña alcance el 21,96%.

La Cataluña rural destaca por tener un buen entorno social propicio para el emprendimiento. El empleo creado por las nuevas empresas rurales no ha variado substancialmente a pesar de la coyuntura económica, y las expectativas de creación de empleo son mayores entre los emprendedores rurales que entre los urbanos. Sin embargo, no se está optimizando el potencial emprendedor en

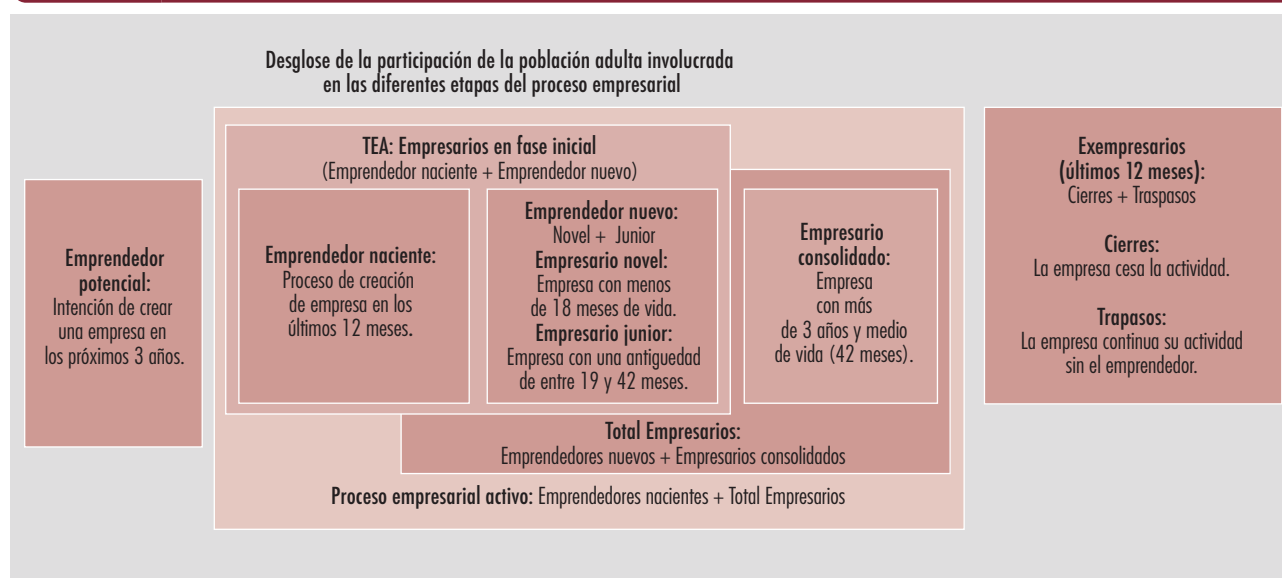
términos de una creación de empresa de calidad, al menos no tanto como se puede apreciar en las zonas urbanas de Cataluña. Contrariamente a lo observado en zonas urbanas, en la Cataluña rural las personas con estudios superiores son minoría entre los emprendedores.

A pesar de ello, la tasa de emprendedores en fase inicial entre los jóvenes rurales ha subido un 33,8% en el último año hasta establecerse en 7,52 (TEA), dos puntos porcentuales por encima de la mostrada por los jóvenes urbanos (TEA entre los jóvenes urbanos: 5,53). No obstante, 2010 ha traído consigo una caída pronunciada (-55,3%) de la tasa de mujeres emprendedoras en fase inicial en zonas rurales (TEA femenina rural: 3,36) y la tasa de abandono y cierres empresariales entre las mujeres rurales ha aumentado de forma importante en el último año.

A pesar de ello, la calidad de la actividad emprendedora en zonas rurales ha continuado siendo alta. La actividad exportadora ha sido superior entre las iniciativas empresariales promovidas por emprendedores rurales de Cataluña. Así, los emprendedores rurales en fase inicial han mostrado una mayor intención de expandir de mercado.

Sin embargo, las empresas creadas por los emprendedores rurales se han caracterizado por la poca utilización de innovación y tecnología vanguardista en sus procesos de producción. Ello puede explicarse por la configuración sectorial de las nuevas iniciativas empresariales rurales, entre las que en el 2010 han predominado sectores de baja intensidad tecnológica. Así, durante el 2010 se ha observado un crecimiento en la proporción de iniciativas creadas en zonas rurales que operan en sectores extractivos y transformadores.

Glosario de términos para describir el proceso empresarial



Nota: ver el glosario en la página 103.

CAPÍTULO 1

La actividad emprendedora y empresarial en 2010

Conclusiones

CAPÍTULO 1

LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL EN 2010

Con el objetivo de conocer la actividad emprendedora y su evolución, dentro del Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) se elabora la tasa de actividad emprendedora total (Total Entrepreneurial Activity o TEA). Este indicador mide el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) involucrada en el inicio de un negocio, del cual debe poseer como mínimo una parte del capital.

Entendiendo que la actividad emprendedora es toda aquella actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por el proyecto GEM entre la población catalana comprendida entre los 18 y 64 años de edad es de 5,04 en el año 2010. Dado que la unidad de análisis del observatorio GEM es la persona emprendedora y no la empresa en sí, se puede estimar el número de quienes estaban involucrados en actividades emprendedoras (TEA) en Cataluña en el mes de junio del 2010. A partir de los datos disponibles en el Instituto Nacional de Estadística (INE), se sabe que la población estimada de 18 a 64 años en 2010 en esta comunidad autónoma era de 4.920.656 habitantes. En base a esta cifra, es posible calcular un número aproximado de 248.000 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña en 2010.

En este informe, no sólo presentaremos los datos y las estadísticas comparativos sobre la evolución del fenómeno emprendedor y el proceso empresarial, sino que también analizaremos el perfil de las personas que crean empresas en un contexto económico que podría catalogarse de hostil. También informaremos sobre el perfil de las iniciativas empresariales que se están creando en Cataluña y acerca de la acogida del entorno social catalán en el que dichas compañías se ubican. Finalmente prestamos una atención especial, en el último capítulo del informe a la actividad emprendedora en zonas rurales de Cataluña.

Emprendedores en fase inicial (TEA Cataluña) 5,04
(cambio interanual -20,98%)

La actividad emprendedora en fase inicial en Cataluña ha sufrido un descenso notable en 2010. La tasa de la población adulta involucrada en actividades de creación de empresa de 5,04 representa una caída interanual de más del 20%.

Sin embargo, a pesar del descenso en la creación de empresa en fase inicial se puede apreciar un aumento mucho más importante en la proporción de la población adulta en Cataluña involucrada en todo el proceso empresarial, que incluye tanto a los emprendedores en fase inicial como a los emprendedores potenciales (que prevén iniciar una carrera empresarial dentro de los próximos tres años) y a los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses de vida).

Tasa de población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial: 21,83
(cambio interanual +20,81%)

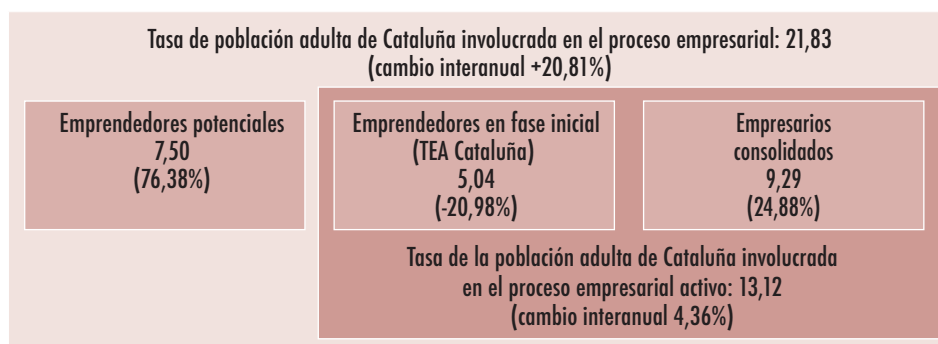
Emprendedores potenciales
7,50
(76,38%)

Emprendedores en fase inicial
(TEA Cataluña)
5,04
(-20,98%)

Empresarios consolidados
9,29
(24,88%)

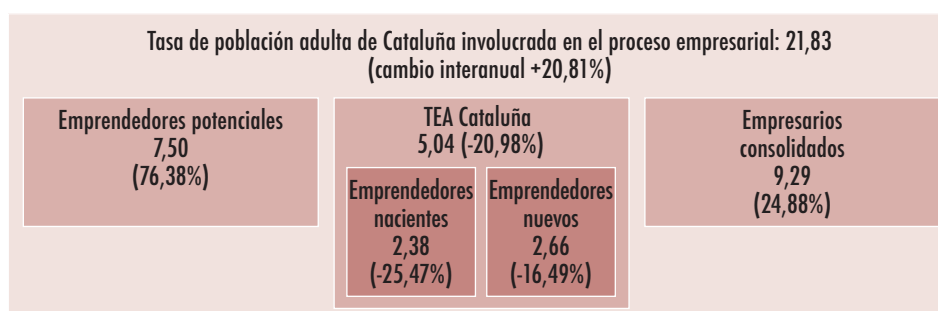
Gran parte del incremento de la participación de los catalanes en el proceso empresarial en 2010 se debe al crecimiento interanual del 76,38% de la tasa de población adulta que afirma tener la intención de crear una empresa dentro de los tres próximos años. Contrariamente a lo que se puede sospechar, el aumento de la intención emprendedora en Cataluña en 2010 no ha sido consecuencia del incremento de las tasas de desempleo. De hecho la proporción de adultos en situación de paro entre los emprendedores potenciales ha caído un 10% en el último año. La tasa de empresarios consolidados en Cataluña también ha crecido en 2010 para pasar de 7,44 en el 2009 a 9,29 en el 2010, un incremento interanual del 24,88%.

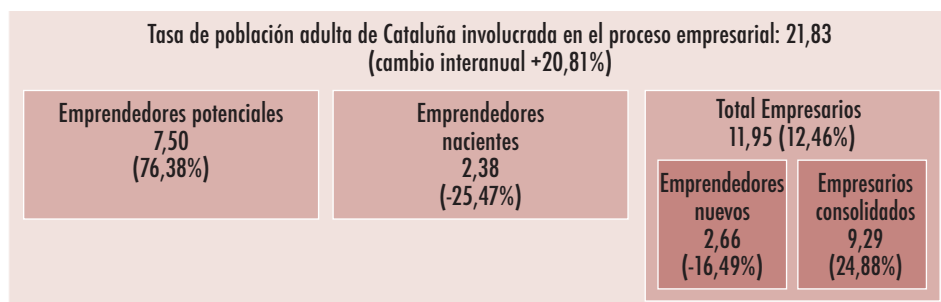
No obstante, para poder tener una mejor apreciación de la participación activa de la población en el proceso empresarial debemos sustraer del proceso a los emprendedores potenciales. Dichos emprendedores solamente han manifestado una posible futura intención emprendedora pero no están involucrados de forma activa en la creación o consolidación de una empresa. En 2010 la proporción de la población adulta en Cataluña involucrada de pleno en el proceso empresarial era de 13,12, tasa que es un 4,36% superior a la mostrada en 2009.



La actividad emprendedora en fase inicial (TEA) está compuesta, por una parte, de la actividad de emprendimiento naciente –que representa a los individuos que están activamente involucrados en el proceso de creación de una empresa pero que todavía no han iniciado sus actividades–, y, por otra parte, de los emprendedores nuevos –aquellos que han creado empresas durante los últimos 42 meses.

En el caso de Cataluña, se puede apreciar como el descenso de la TEA en 2010 es consecuencia del descenso de ambos componentes, aunque la caída es superior en el caso de los emprendedores nacientes. La tasa de la población adulta en Cataluña que estaba intentando activamente abrir su propio negocio en los 12 meses previos al estudio cayó más de un 25%, hasta establecerse en 2,38. La tasa de nuevos emprendedores con empresas de reciente creación pasó en 2010 al 2,66% de la población adulta, lo que representa una caída del 16,49% respecto al año anterior.

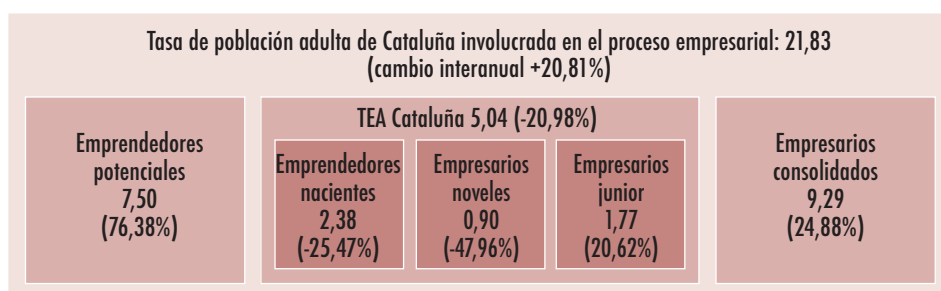




Más positivo para Cataluña es el crecimiento interanual en la tasa de empresarios, tomando en consideración tanto los emprendedores nuevos con empresas de reciente creación como a los empresarios consolidados. Cataluña tenía en 2010 una tasa de empresarios un 12,46% superior a la mostrada en 2009, lo cual representa el 11,95% de su población adulta.

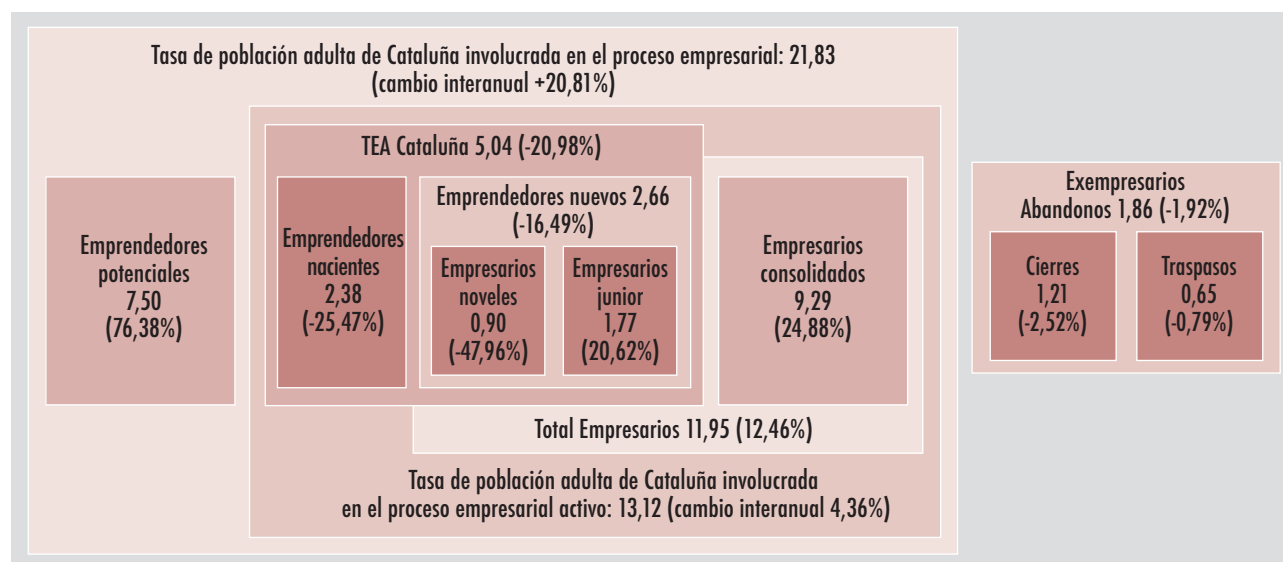
Para tener una imagen aún más precisa de la actividad de creación de empresa en el último año, la tasa de emprendedores nuevos se ha dividido con el fin de diferenciar a quienes iniciaron sus actividades empresariales en el año anterior al estudio (el empresario novel) de los empresarios denominados *junior*, a quienes definimos como los emprendedores nuevos cuyas empresas se han creado en los dos y tres años previos al año en que se lleva a cabo el estudio. A los efectos del presente informe, los empresarios junior crearon su empresa en los años 2007 y 2008.

Esta precisión permite observar cómo la proporción de la población adulta de Cataluña que ha iniciado una empresa desde principios de 2009 ha caído casi la mitad respecto al mismo dato del año anterior, hasta situarse en 0,90. Por sí solo, el descenso en la tasa de empresarios noveles explica la evolución negativa de la proporción de emprendedores nuevos entre la población adulta de Cataluña. La tasa de empresarios junior, por el contrario, ha aumentado en más de un 20% en el último año. Dicho incremento entre los empresarios junior –que abrieron sus empresas en el 2007 y 2008– es reflejo de los altos niveles de supervivencia de las iniciativas creadas por los nuevos emprendedores en Cataluña.



La mayor supervivencia de las iniciativas emprendedoras en Cataluña se refleja también en el descenso de la tasa de exempresarios. La tasa de exempresarios en Cataluña para el 2010 es de 1,86, lo que significa que el 1,86% de la población adulta declaró haber abandonado su participación en una iniciativa empresarial durante los 12 meses precedentes a la encuesta. De ellos, el 35% traspasó sus negocios a otro empresario y el 65% restante (el 1,21% de la población adulta) no dio continuidad a sus iniciativas y las cerró del todo. La proporción de exempresarios que han cerrado sus empresas ha bajado en Cataluña 2,52% durante el último año.

Resumiendo, observamos que en Cataluña en 2010 no solo había menos gente que declaró haber cerrado una empresa en el último año, sino que además había una mayor proporción de adultos involucrados en el proceso empresarial. Ello se acompaña de una mayor proporción de la población adulta de Cataluña que en 2010 se identificaba como empresario.



La proporción de la población adulta involucrada en actividades de creación de empresa en 2010 en la provincia de Barcelona ha sido algo más importante que en el conjunto de Cataluña con una TEA de 5,52.

Sin embargo, al igual que Cataluña, la provincia sufrió un descenso interanual en su actividad emprendedora en fase inicial, en este caso del 17,98%. A pesar de la importante caída de la TEA de Barcelona y Cataluña, la actividad emprendedora en Cataluña ha continuado siendo muy superior a la tasa del resto de España, la cual ha sido de solo el 3,55. No obstante, la proporción de emprendedores en fase inicial entre la población adulta en Cataluña ha estado por primera vez por debajo de la tasa media del conjunto de los países europeos que han participado en el estudio GEM en 2010.

La provincia de Barcelona ha conseguido compensar su descenso en la actividad emprendedora en fase inicial con un aumento interanual del 9,96% de la proporción de su población adulta involucrada en el proceso empresarial.

En la provincia, y para el 2010, un 20,21% de la población adulta estaba involucrada en alguna fase del proceso empresarial. Esa tasa es similar a la observada en el conjunto de Cataluña (21,83) y a la tasa media de Europa (22,06). La proporción de adultos involucrados en el proceso empresarial en el resto de España es algo más baja (17,38%).

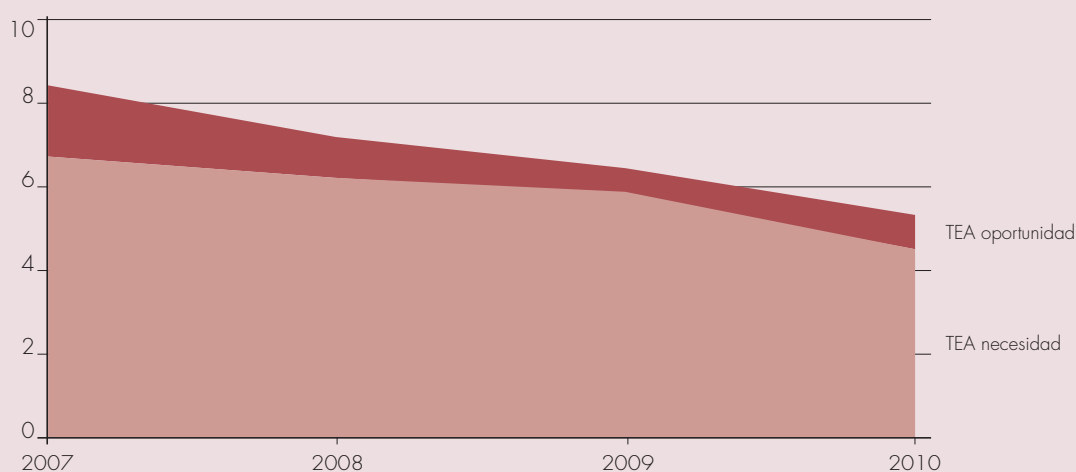
Similar al del conjunto de Cataluña, el mayor incremento de participación dentro del proceso empresarial en la provincia de Barcelona en 2010 se ha debido a los emprendedores potenciales, que alcanzan una tasa de 8,39 –lo que significa un aumento de 65,16% respecto al año anterior. Dicha tasa de intención emprendedora es superior a la del resto de España (5,40) pero se queda por debajo de la tasa europea (10,34).

Recuadro 1.1 Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

El observatorio GEM analiza la motivación subyacente en el emprendimiento, clasificando las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, entre aquellas creadas ante el aprovechamiento de una oportunidad de negocio y aquellas creadas por necesidad ante la falta de alternativas de empleo.

La siguiente figura resume las cifras relativas a los diversos comportamientos emprendedores obtenidas para el año 2010. Los resultados nos permiten visualizar fácilmente que del total de la actividad emprendedora catalana, la gran mayoría de las iniciativas se crean debido al aprovechamiento de una oportunidad de negocio.

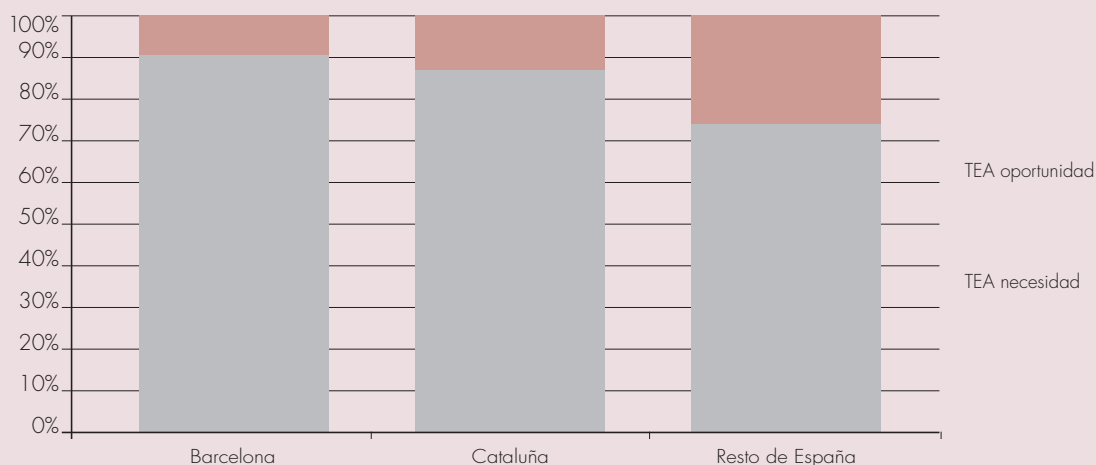
Figura 1.1. Evolución de los motivos que impulsan la actividad emprendedora en Cataluña

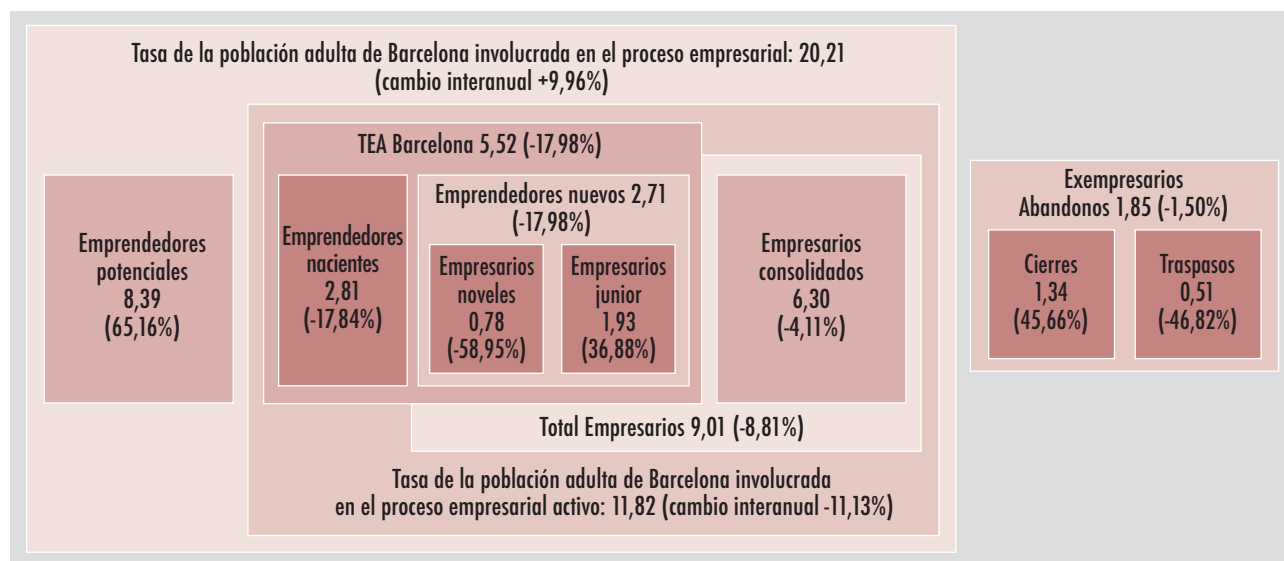


Al igual que en ediciones anteriores, el emprendimiento en Cataluña se basa, de forma bastante generalizada, en el aprovechamiento de oportunidades. Contrariamente a lo que se puede suponer durante un periodo de recesión económica, la creación de empresa motivada por la falta de una alternativa laboral en Cataluña está perdiendo importancia. Desde 2007, fecha anterior a la desaceleración económica, el peso de la TEA por necesidad en Cataluña bajó 7 puntos porcentuales (del 20,3% al 12,9%). Si nos limitamos a la provincia de Barcelona, observamos una proporción de creación de empresa por necesidad aún más baja (9,0%). Y a pesar de la pérdida de actividad emprendedora por oportunidad en el último año, el impacto de la desaceleración económica desde 2007 desfavoreció comparativamente más a aquellas iniciativas emprendedoras motivadas por necesidad.

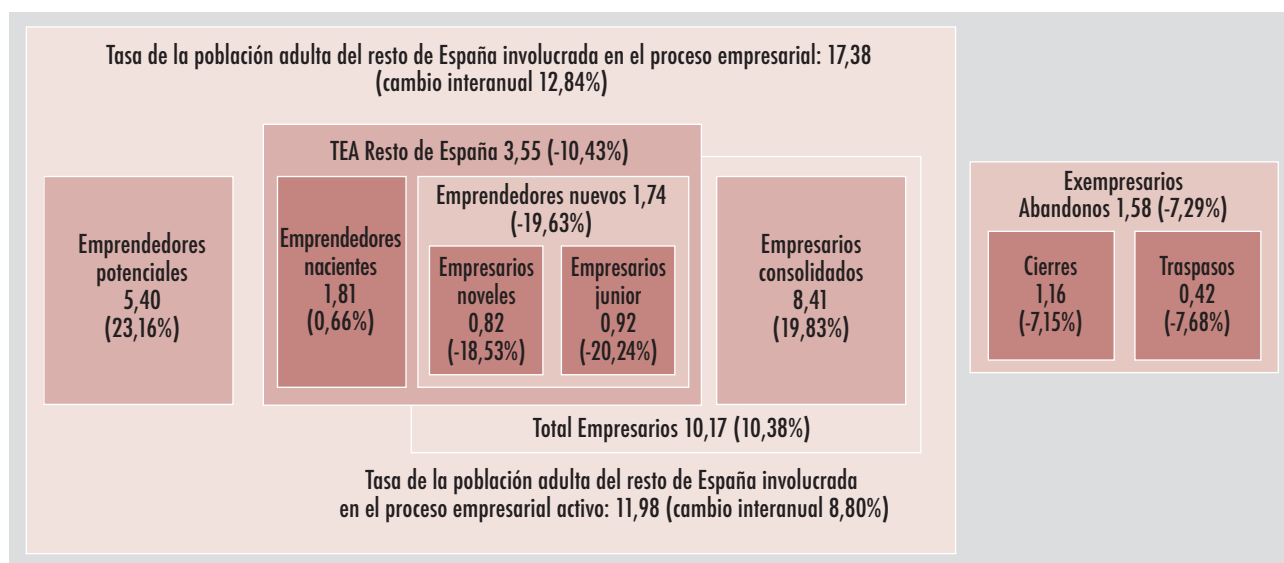
La tendencia hacia una actividad emprendedora impulsada por oportunidades de negocio en Cataluña contrasta con la tendencia observada en el resto de España, donde la necesidad es la razón que motiva más de la cuarta parte de toda la actividad emprendedora en fase inicial (% de la TEA por necesidad del resto de España: 25,9%).

Figura 1.2. Motivos del emprendimiento en Barcelona, Cataluña y el resto de España en 2010

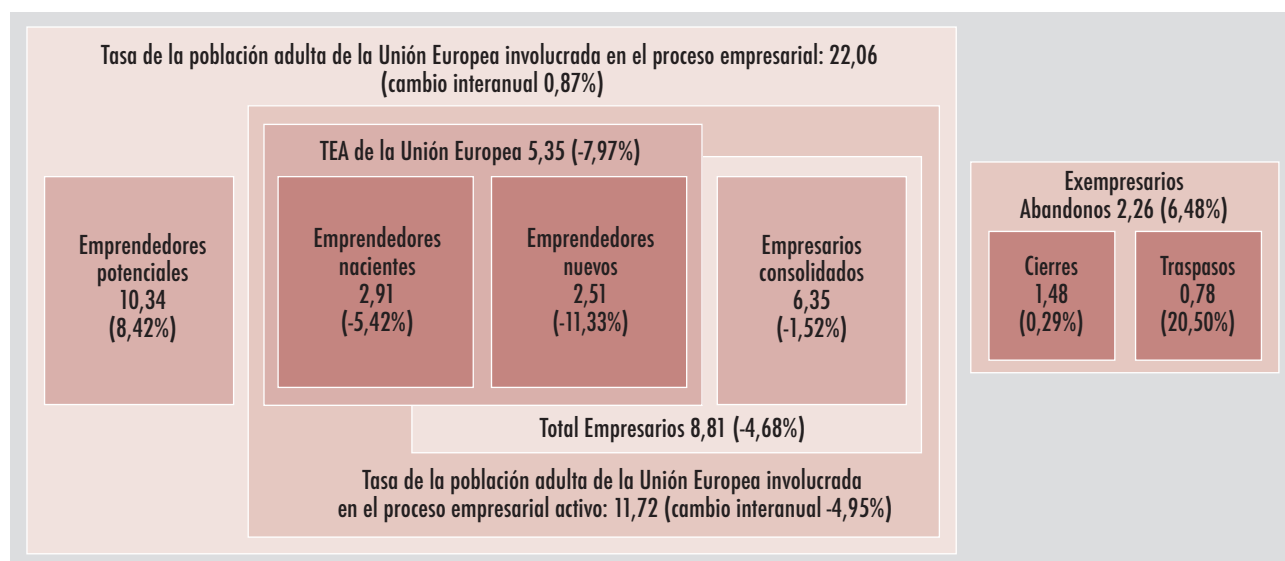




En el caso de la tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo, la provincia de Barcelona ha experimentado un descenso del 11,13% en comparación con la tasa de 2009, y se ha situado en 2010 en 11,82. Europa también ha visto cómo la proporción de su población adulta involucrada en el proceso empresarial activo ha descendido en 2010 y se ha situado en un nivel similar a la barcelonesa, 11,72. Mientras que en el conjunto de Cataluña el descenso en el proceso empresarial activo se ha dado en las primeras fases de nacientes y noveles, la proporción de emprendedores en Barcelona ha disminuido tanto entre los adultos involucrados en fase inicial como en el caso de los empresarios consolidados. Por su parte, el resto de España ha mostrado una caída solo entre sus nuevos emprendedores, y en el conjunto de Europa el descenso ha sido generalizado en todas las fases del proceso empresarial activo, aunque la caída ha sido de una menor intensidad.



El descenso en la provincia de Barcelona de la tasa de empresarios noveles (que han iniciado sus empresas desde principios del 2009) es aún más importante que el experimentado en el conjunto de Cataluña. Dicha tasa tuvo una caída interanual de casi el 60% en 2010, hasta situarse



en 0,78 de la población adulta de la provincia. En el resto de España la caída interanual fue del 18,5%. Pero al mismo tiempo, mientras que la tasa de emprendedores junior del resto de España bajó en más de un 20%, la provincia de Barcelona vio su tasa aumentar un 36,88% hasta situarse en 1,93¹.

Si nos limitamos a observar el número de empresarios que ya han iniciado las operaciones de sus iniciativas empresariales (Total Empresarios) el dato para la población adulta de Barcelona en 2010 es menos atractivo que para todo Cataluña. Así, mientras que esta tasa subió en Cataluña, la misma para la provincia de Barcelona bajó hasta situarse en 9,01, un 8,81% menos que el año anterior. La tendencia de Barcelona en 2010 ha sido similar a la del conjunto de Europa, donde el total de empresarios entre la población adulta también bajó en el último año hasta situarse en 8,81.

En lo concerniente a los empresarios consolidados, con empresas de más de tres años y medio de vida, la tendencia negativa de Barcelona es, una vez más, muy similar a la del conjunto de Europa. Mientras la tasa de empresarios consolidados entre la población adulta de la provincia de Barcelona ha bajado un 4,11% en el 2010 hasta situarse en 6,30, en Europa la tasa ha caído un 1,52% hasta el 6,35. Por el contrario, la tasa de empresarios consolidados, tanto en el resto de España como para el conjunto de Cataluña, ha subido de forma importante en el 2010, como resultado de las importantes tasas de creación de empresa previas a la desaceleración económica, así como de la destacada capacidad de supervivencia de las nuevas iniciativas empresariales.

El panorama para la provincia de Barcelona en 2010 es poco alentador en lo concerniente a los exempresarios. A pesar del dato positivo que supone la reducción interanual en un 1,50% de la tasa de abandonos hasta situarse en 1,85, es la descomposición de la tasa en traspasos y cierres la que ofrece una imagen más gris del pulso empresarial de la provincia. No solamente la tasa de cierres representa el 72,43% de todos los abandonos empresariales en Barcelona, sino que dicha tasa supone un aumento interanual del 45,66%. La tendencia para el resto de España ha sido más parecida a lo ocurrido en el conjunto de Cataluña donde tanto la proporción de la población adulta que han declarado haber cerrado una empresa propia, como los exempresarios que dicen haber traspasado sus negocios han bajado en el 2010.

1. El estudio GEM no permite desagregar los nuevos emprendedores entre empresarios noveles y junior para los demás países de Europa involucrados en el proyecto.

A manera de resumen, en la provincia de Barcelona observamos que en el 2010 no solo hay una mayor proporción de gente que ha declarado haber cerrado sus empresas, sino que a pesar de haber más personas involucradas en el proceso empresarial la mayoría se quedan solo con intenciones, formando parte de la categoría de emprendedores potenciales. La proporción de adultos en Barcelona involucrada en el proceso empresarial activo o que se declaran ser empresarios en el 2010 ha disminuido en el último año. La situación es la misma para el conjunto de Europa donde solo los emprendedores potenciales mejoraron su proporción entre la población adulta europea.

Recuadro expertos Políticas de fomento

Mientras que dos tercios de los expertos valora negativamente el impacto de las políticas que vienen desde el Gobierno Central, la gran mayoría de los expertos encuestados (72,50%) manifiesta que las políticas autonómicas puestas en marcha por la Generalidad tienen repercusiones positivas sobre el emprendimiento dentro del territorio catalán. Esta percepción positiva de la política emprendedora catalana es especialmente favorable en el caso de la Ventanilla Única de atención al emprendedor potencial.

Para el resto de España el escenario es más alentador y deja ver una situación del proceso empresarial que probablemente se asimilará al que Cataluña experimentará el año que viene. Salvo las fases específicas de nueva creación de empresa, entendidas como los empresarios noveles y junior, todo el resto del proceso empresarial ha mejorado en el 2010. Cataluña empezó su desaceleración emprendedora en el 2007, siendo el año 2008 el de mayor descenso. Para el resto de España, la mayor caída emprendedora tuvo lugar en el 2009, pero el desplome fue mucho más severo que en Cataluña. Sin embargo, existen indicios que el resto de España potencialmente podría adelantar a Cataluña en su recuperación.

Recuadro 1.2 La creación de empresas en el contexto internacional y español

La figura 1.1 muestra como la tasa de actividad emprendedora a nivel mundial es de 11,68. Además, se aprecia como las mayores tasas de actividad emprendedora se reportan en países en vías de desarrollo. Por otra parte, existe una concentración de países desarrollados con un nivel de actividad emprendedora que se encuentra por debajo del 6% (esto incluye tanto a Cataluña como a Barcelona). En el caso de Europa, la tasa media de actividad emprendedora es de 6,01, sin embargo, para los países de la Unión Europea la TEA promedio es 5,35.

En lo que respecta al territorio español, destaca el hecho que ciertas Comunidades Autónomas (Extremadura, Andalucía y Baleares) mostraban en el pasado tasas de actividad emprendedora que solían estar al nivel de Cataluña o Barcelona pero que sin embargo, consecuencia de la situación económica, muestran para el 2010 un desplome de su actividad emprendedora.

Entre las provincias de Cataluña, Barcelona lidera la actividad emprendedora en 2010. La provincia que lideraba en 2009, Girona, pasó a tener la menor tasa de actividad emprendedora en el 2010, asumiendo un cambio interanual de -40,9%.

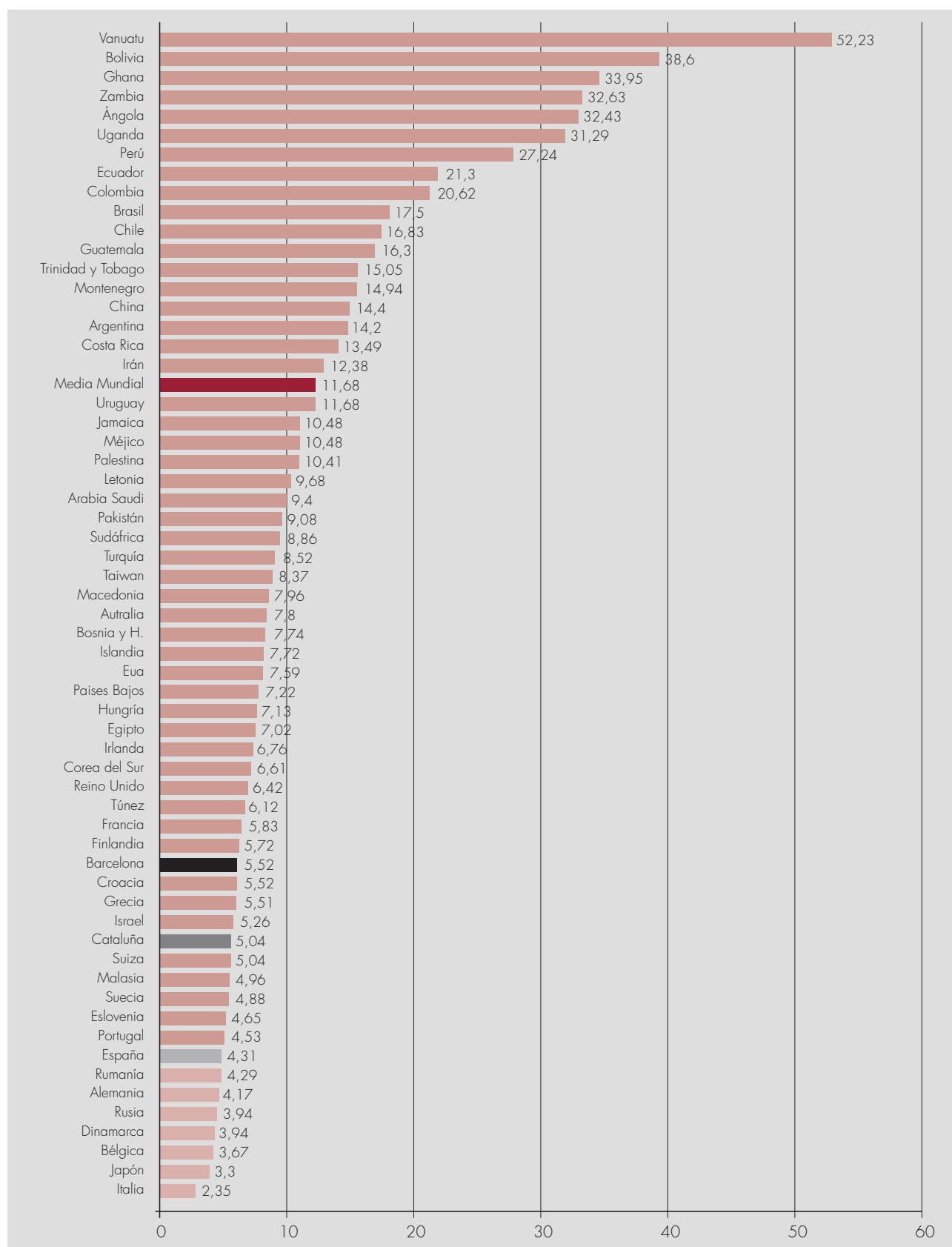
Figura 1.3 La actividad emprendedora en el mundo

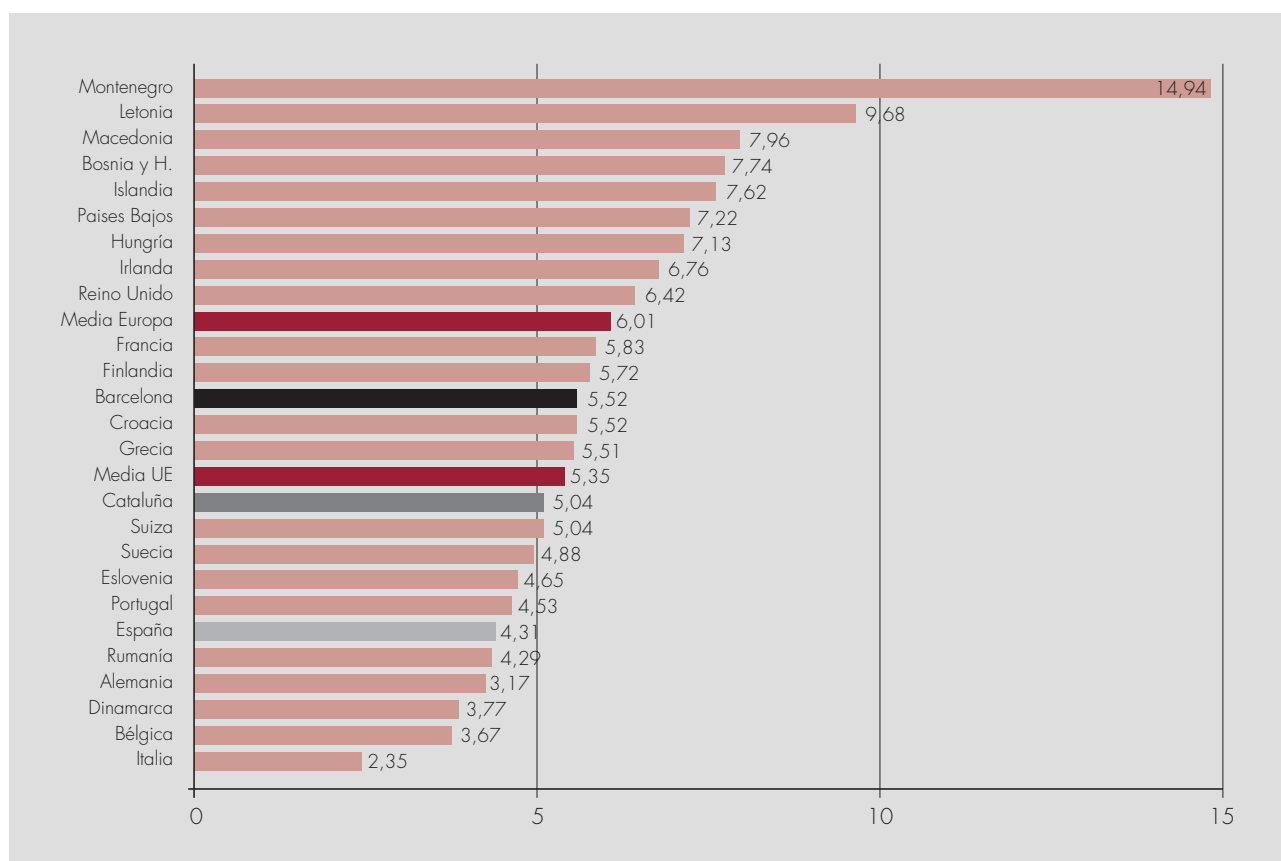
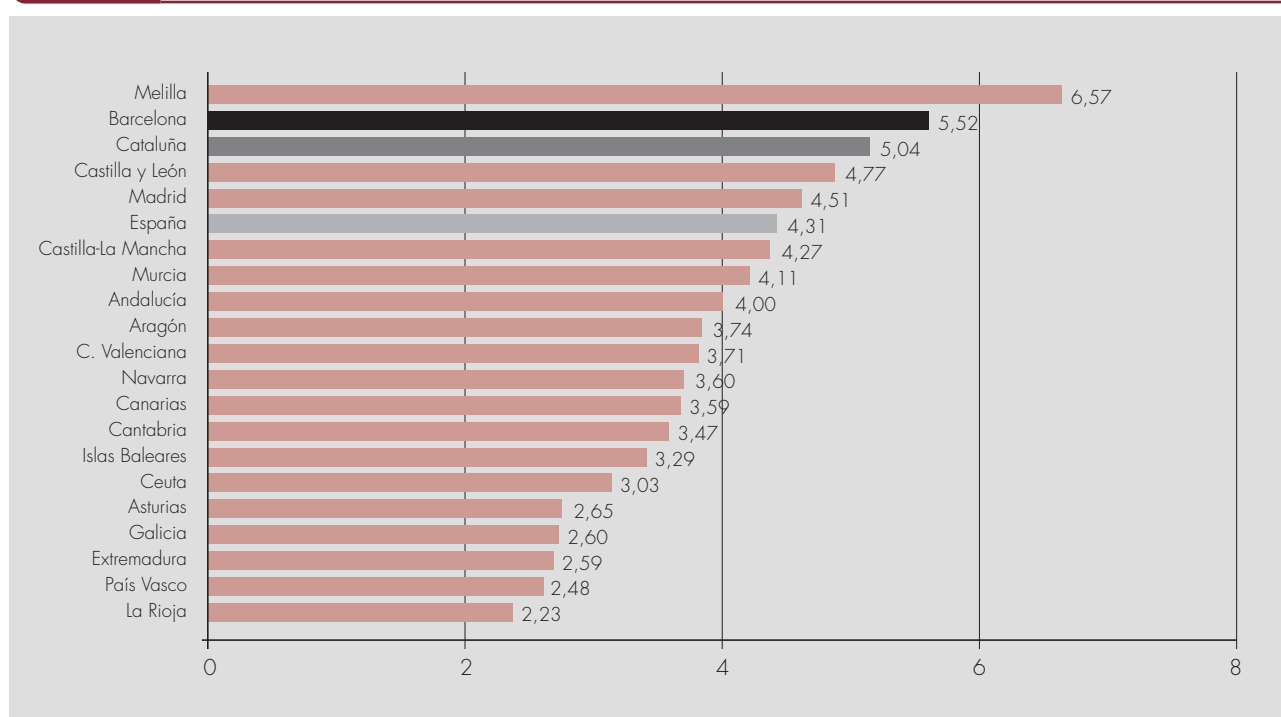
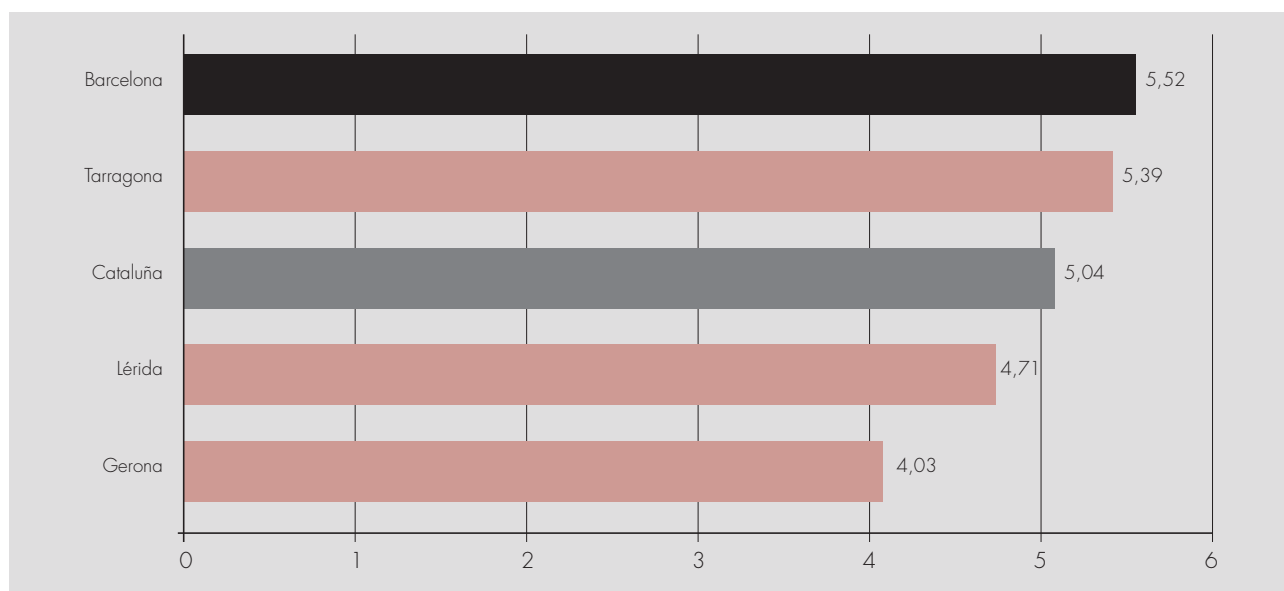
Figura 1.4 La actividad emprendedora en Europa**Figura 1.5 La actividad emprendedora en España**

Figura 1.6 La actividad emprendedora en Cataluña

Conclusiones

- La tasa de actividad emprendedora de Cataluña en el 2010 ha sido de 5,04.
- Esto supone un número aproximado de 248.000 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña.
- La actividad emprendedora en fase inicial en Cataluña ha sufrido un descenso interanual de más de 20% en 2010.
- Sin embargo, se observa un aumento en la proporción de la población adulta en Cataluña involucrada en todo el proceso empresarial.
- La creciente intención emprendedora explica gran parte del incremento en la participación de los catalanes en el proceso empresarial en 2010.
- No obstante, la tasa de empresarios consolidados en Cataluña también ha crecido en 2010 y ha pasado de 7,44 en 2009 a 9,29 en 2010.
- Sin embargo, la proporción de la población adulta de Cataluña que ha iniciado una empresa desde principios de 2009 ha caído en casi la mitad en comparación al mismo dato del año anterior.
- La proporción de exempresarios que han cerrado sus empresas ha bajado en Cataluña un 2,52% en el último año.
- La actividad emprendedora en Cataluña es muy superior a la tasa del resto del estado Español, la cual es de solo 3,55.
- La actividades de creación de empresa en 2010 en la provincia de Barcelona han sido algo más importantes que en el conjunto de Cataluña, con una TEA de 5,52.
- Mientras que la tasa de emprendedores junior del resto de España ha bajado más del 20%, la provincia de Barcelona ha visto aumentar su tasa un 36,88%.
- Cataluña empezó su desaceleración emprendedora antes del resto de España.
- Sin embargo, el desplome emprendedor en el resto de España fue mucho más severo que en Cataluña y se concentró en el año 2009.
- Ahora, y a partir de los resultados observados para la actividad emprendedora, el resto de España potencialmente podría adelantar a Cataluña en su recuperación emprendedora.



CAPÍTULO 2

LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS

2.1 Concepción

2.2 Nacimiento

2.3 La actividad emprendedora en fase inicial

2.4 Supervivencia

Conclusiones

CAPÍTULO 2

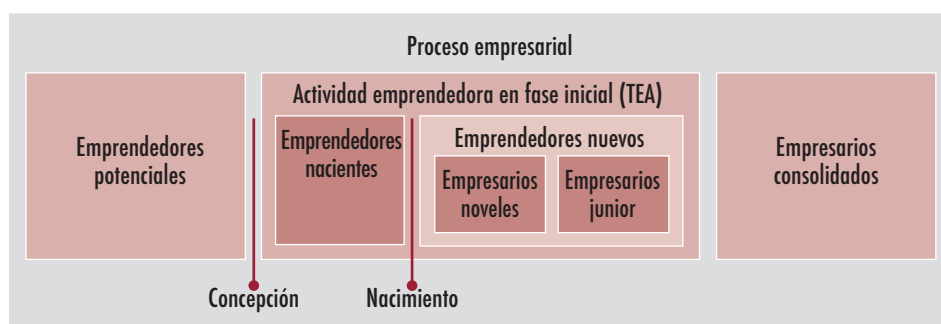
LA DINÁMICA EMPRENDEDORA EN TIEMPOS INCIERTOS

A lo largo de las últimas décadas diversos estudios no solo han documentado como las diferentes características de un entorno económico dado ayudan en mayor o menor medida a la actividad emprendedora, sino que además se ha resaltado el importante papel que las actividades emprendedoras tienen sobre el nivel de desarrollo de una sociedad, así como el efecto revitalizador que la creación de empresas provoca de forma sistemática sobre la economía, en términos de desarrollo económico (Audretsch y Fritsch, 2002; Acs, Armington y Zhang, 2007; Lafuente y Vaillant, 2010).

Las diferentes intuiciones teóricas y empíricas derivadas de estos estudios académicos revelan que la contribución que la creación de empresas tiene en el desarrollo económico de una sociedad se expresa no solo en términos de mayores niveles de empleo, sino también a través de mayores niveles de innovación. Esto ha comportado que la creación de empresas se haya hecho eco dentro de las distintas Administraciones públicas, llevando a convertir la creación de empresas en un tema crítico dentro de la agenda política a nivel mundial (Barack Obama, discurso para el Summit on Entrepreneurship, 26 de abril de 2010, Washington)².

Un número creciente de expertos están atribuyendo la actual desaceleración económica a un fenómeno estructural más que coyuntural, especialmente en el caso español. Las prescripciones para poder implementar el necesario ajuste estructural y posibilitar una recuperación económica duradera pasa por la transformación del tejido empresarial catalán, lo que pone de manifiesto la importancia de la creación de empresa y del dinamismo emprendedor para estimular el desarrollo de una nueva base para la economía catalana.

Como resultado, en este capítulo se analiza la evolución de las diferentes etapas que forman parte del proceso emprendedor en Cataluña durante el periodo de desaceleración económica comprendido entre los años 2008 a 2010.



2.1 Concepción

La primera etapa del proceso emprendedor analizada se relaciona con la concepción empresarial, la cual representa el salto desde la intención emprendedora (emprendedores potenciales) al activismo emprendedor (emprendedores nacientes). Los últimos años han sido testigos de una evolución ciertamente caótica en términos de concepción emprendedora, consecuencia, creemos, de la situación económica adversa que atraviesa el país.

2. <http://www.america.gov/st/texttrans-english/2010/April/20100426195555sblebahc0.6099207.html>

En Cataluña, la tasa de emprendedores potenciales en 2010 ha alcanzado 7,50, lo que supone un incremento substancial con respecto al valor obtenido para el año 2009 (4,25). Por el contrario, la proporción de emprendedores nacientes entre la población adulta catalana ha ido cayendo de forma continua desde el año 2007 (4,14) hasta alcanzar 2,38 en 2010. Una situación similar se observa en el caso de los residentes en la provincia de Barcelona, donde la tasa de emprendedores potenciales muestra un crecimiento importante en 2010 (8,39) con respecto al 2009 (5,08) y la proporción de emprendedores nacientes ha pasado de 3,95 en 2008 a 2,81 en 2010.

De esta forma, podemos concluir que los adultos residentes en Cataluña que indican tener la intención de crear una nueva empresa dentro de los tres años posteriores a la encuesta no parecen cumplir con sus proyectos empresariales. No solo los cambios en el nivel de emprendedores potenciales no se traducen en cambios dentro de la tasa de emprendedores nacientes, sino que también se nota que en los últimos años parte de los emprendedores nacientes han pospuesto sus planes emprendedores, lo que implica un retroceso dentro del proceso empresarial para volver a formar parte de los emprendedores potenciales, en lugar de dar a luz sus iniciativas y pasar a ser empresarios noveles.

Recuadro expertos Finanzas

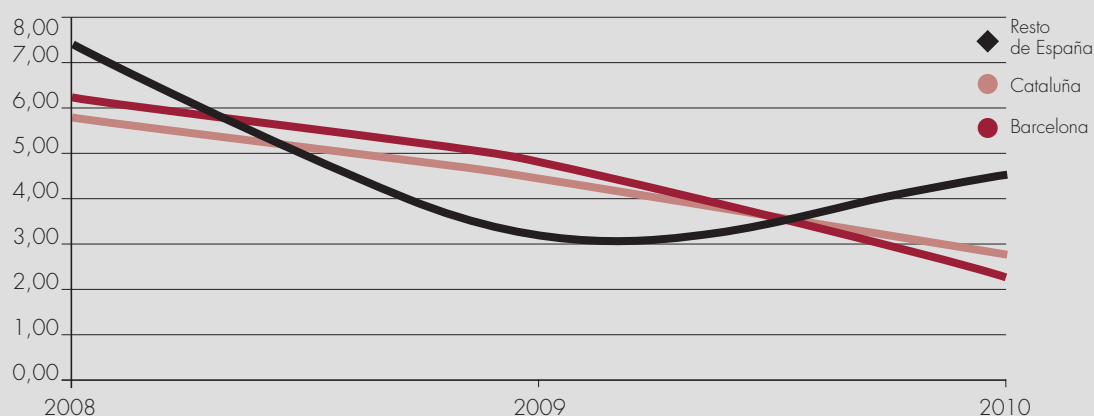
Según los expertos, el acceso a fuentes de financiación sigue siendo limitado en Cataluña y constituye un obstáculo para el potencial emprendedor del territorio. Sin embargo, a pesar de comentar que los inversores privados como fuente de financiación al emprendimiento son todavía insuficientes, los expertos consultados perciben una mejora de su presencia en la economía catalana.

2.2 Nacimiento

En segundo lugar se analiza la ratio de creación de empresas, la cual documenta el paso entre la categoría de emprendedores nacientes y de la de empresarios noveles. El objetivo de esta ratio es aproximar la transición de emprendedor naciente en un periodo determinado a empresario novel en el siguiente año.

Como se observa en la figura 2.1, la relación entre emprendedores nacientes y empresarios noveles cuyas empresas tienen menos de 18 meses de vida está sufriendo un importante descenso en los últimos años.

Figura 2.1 La creación de empresas (Ratio de empresarios noveles respecto del total de emprendedores nacientes)



Dentro del periodo de coyuntura económica, la ratio de creación de empresas en la provincia de Barcelona ha pasado del 62,34% entre los años 2007 y 2008 al 22,81% en el año 2010. Para el conjunto de Cataluña la situación no ha sido mucho mejor, ya que se observa una caída en la ratio de creación entre el periodo 2007-2008 (58,33%) y 2010 (28,18%). Contrariamente al caso de Cataluña, en el resto de España la ratio de creación ha mejorado en el último año. Aunque no se logra recuperar el nivel observado en 2008 (74,63%), en 2010 la tasa de empresarios noveles del resto de España ha representado el 45,56% de la tasa de emprendedores nacientes del año anterior, el doble de la ratio de la provincia de Barcelona.

2.3 La actividad emprendedora en fase inicial

Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial las figuras 2.2 a 2.4 muestran la descomposición de la TEA en sus diferentes componentes. Como se puede apreciar, las tendencias observadas en los diferentes niveles de emprendimiento muestran patrones muy heterogéneos entre los distintos territorios analizados.

Figura 2.2 Descomposición de la TAE en fase inicial en Cataluña en el periodo 2007-2010

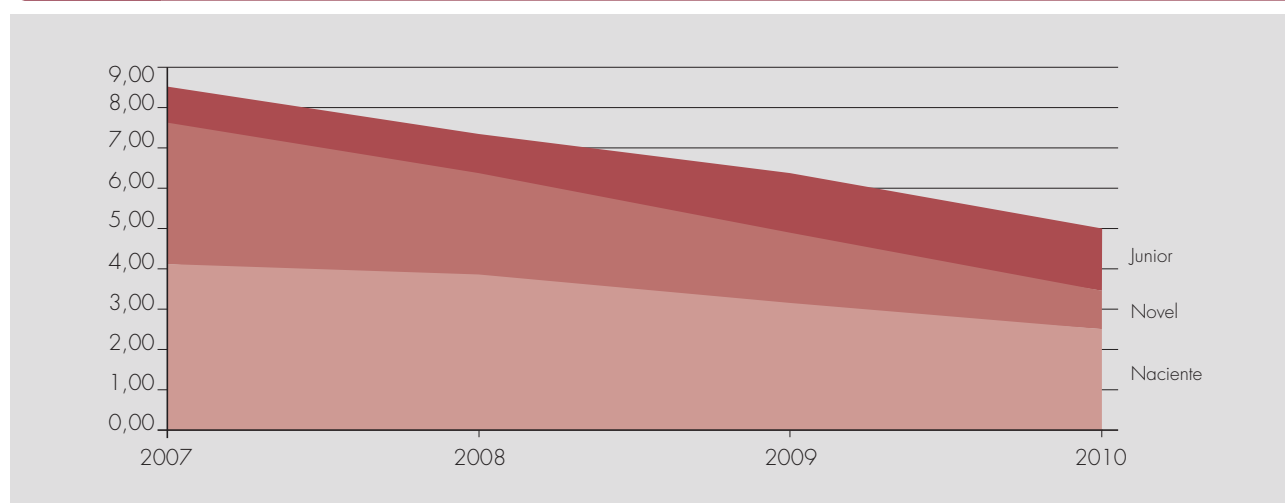


Figura 2.3 Descomposición de la TAE en fase inicial en Barcelona en el periodo 2007-2010

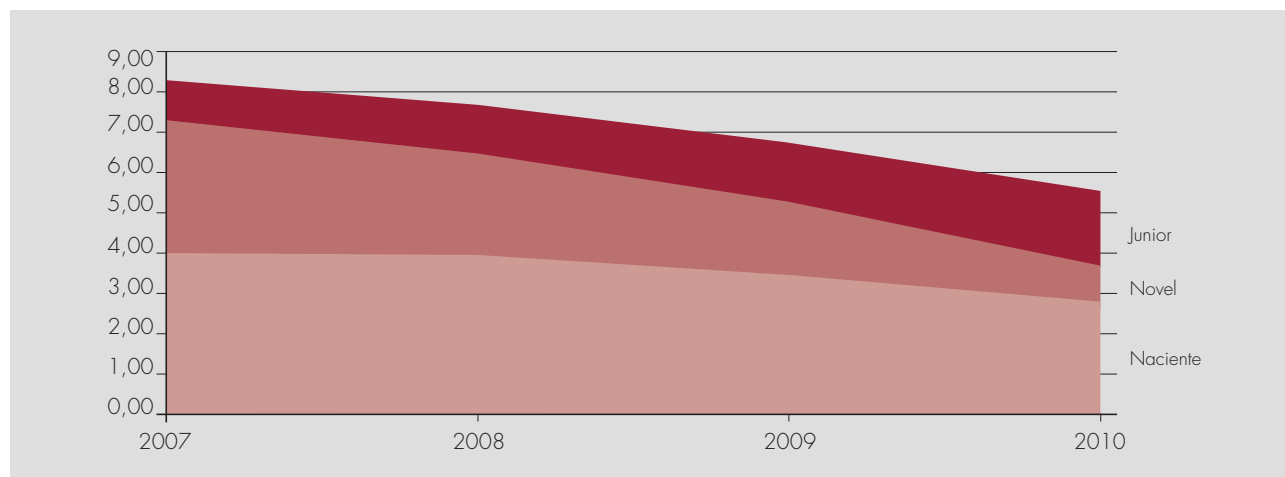
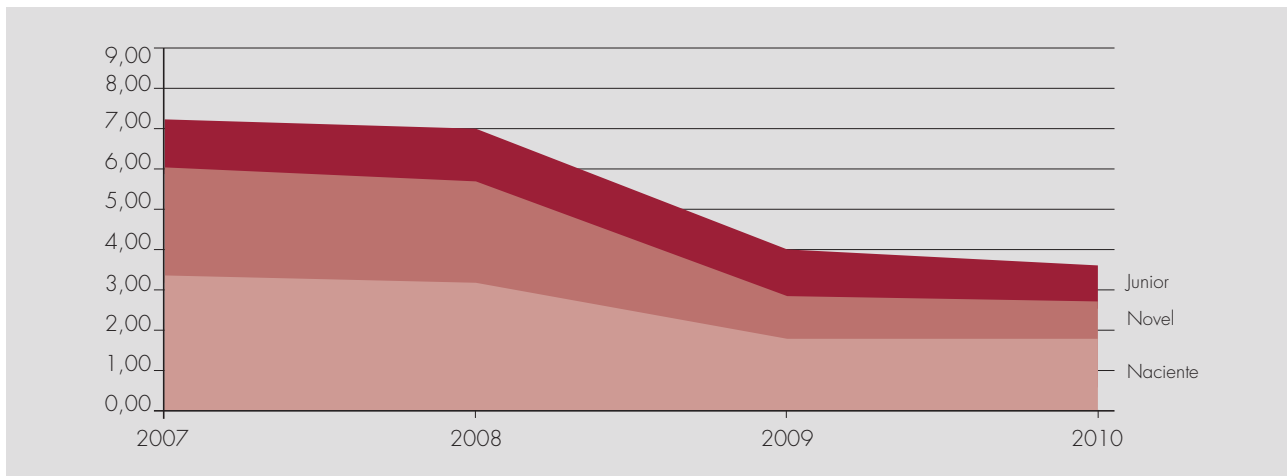


Figura 2.4 Descomposición de la TAE en el resto de España en el periodo 2007-2010

El descenso de la tasa de actividad emprendedora (TEA) en la provincia de Barcelona ha sido, al igual que para todo Cataluña, relativamente constante a lo largo de los últimos cuatro años, y ha pasado en el caso de la provincia de Barcelona de 8,27 en 2007 a 5,52 en 2010; mientras que para el conjunto de Cataluña la actividad emprendedora ha pasado de 8,39 en 2007 a 5,04% en 2010. Por lo contrario, la pérdida de actividad emprendedora en el resto de España se concentró principalmente en el año 2009. Mientras que en el año 2009 se observó una ligera estabilización en la caída de la tasa de actividad emprendedora para Barcelona y Cataluña, en el resto de España el 2009 supuso un importante desplome en lo referente a la actividad emprendedora. De hecho, la tasa de actividad emprendedora en el resto de España cayó más en el 2009 (-44%), de lo que lo hizo en Barcelona o en Cataluña durante el periodo 2007-2010. Sin embargo, la caída emprendedora en el resto de España se ha estabilizado rápidamente en el último año, cosa que no aparece haber ocurrido en el territorio catalán.

Se puede observar como la tasa de nuevos emprendedores en la provincia de Barcelona y en Cataluña ha sufrido una caída sostenida a lo largo de los últimos cuatro años, con un descenso algo más pronunciado a principios de la desaceleración económica y en 2010. Por su parte, el declive de la tasa de emprendedores nacientes se inició en Barcelona solo a partir de 2008, y ha sido relativamente gradual desde entonces. La tendencia catalana se distingue de la del resto de España, que vio tanto sus tasas de nuevos emprendedores como de emprendedores nacientes relativamente estables, salvo en 2009. De hecho, la tasa de emprendedores nacientes en el resto de España subió ligeramente en el último año.

Separando los emprendedores nuevos entre los que crearon sus empresas en el año anterior a la encuesta GEM (empresarios noveles) y los emprendedores con empresas de entre 2 y 3,5 años de existencia (empresarios junior), vemos como, a pesar de la crisis económica, tanto en Barcelona como para el conjunto de Cataluña existe una transferencia mucho más fluida de los emprendedores que se encuentran en la categoría de novel a la de junior a lo largo de periodo observado. Sin embargo, la tasa de empresarios noveles ha sufrido un preocupante descenso en los últimos años. En el caso de Cataluña ha pasado de 3,47 en 2007 a 0,90 en 2010, mientras que en la provincia de Barcelona ha caído hasta 0,78 en 2010 (3,36 en 2007). En el caso del resto de España, se puede observar que hubo una importante destrucción de empresariado novel en 2009, y al contrario que en Cataluña, las altas tasas de empresarios noveles del pasado no sobrevivieron para formar parte de los empresarios junior de hoy.

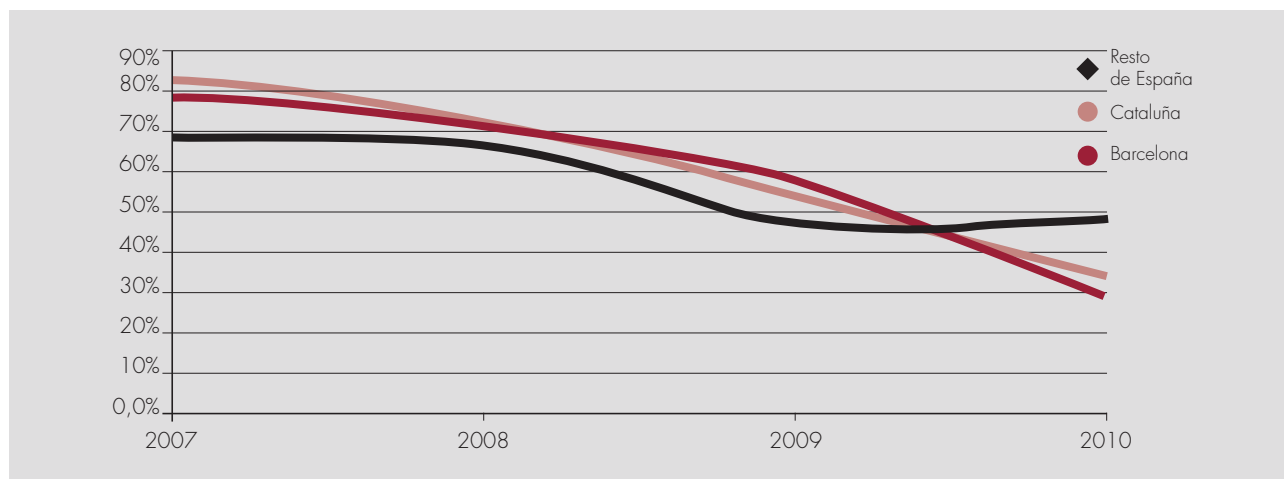
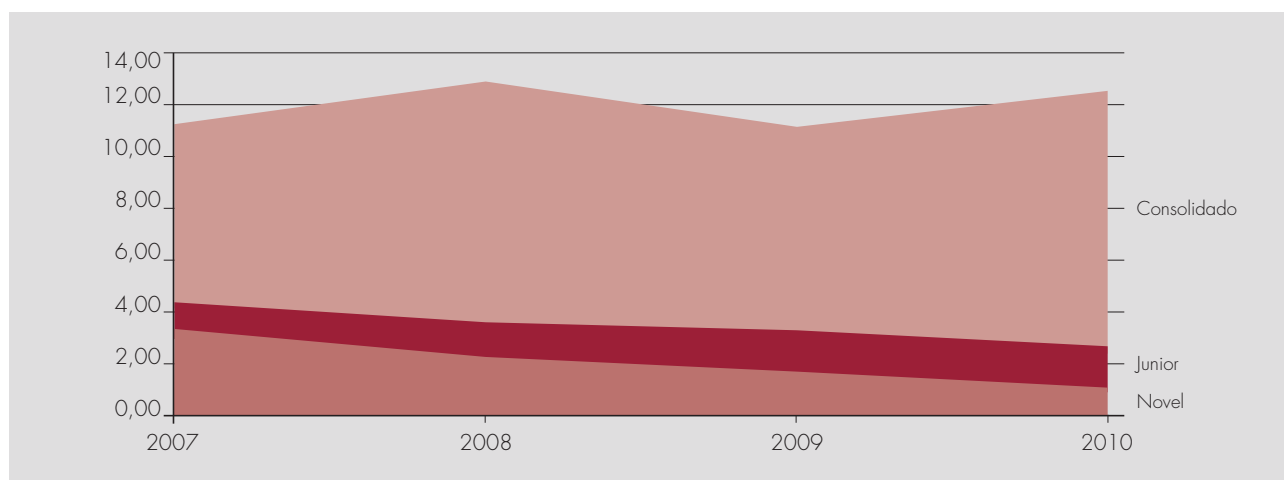
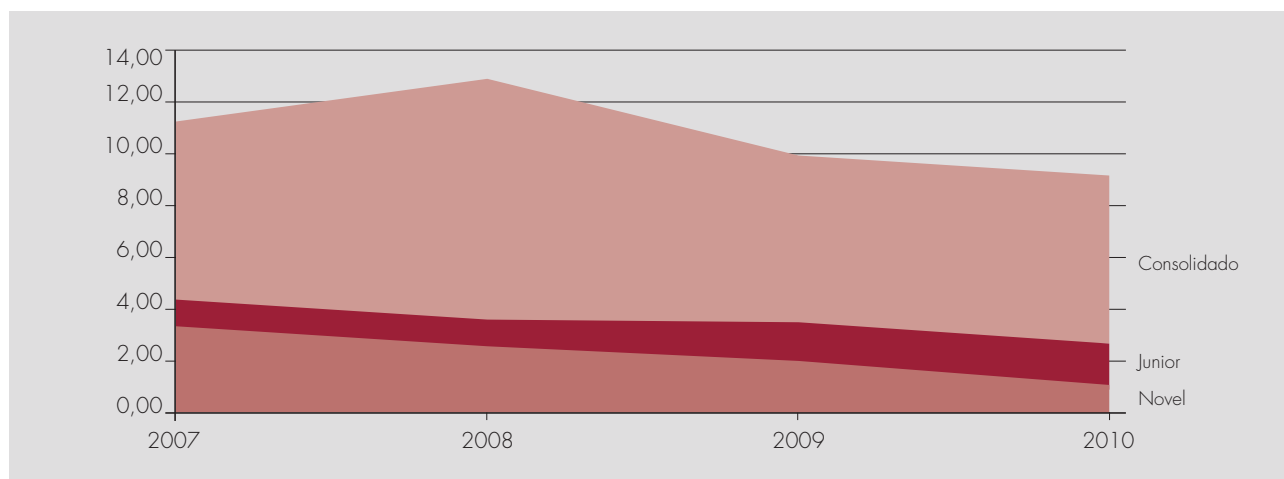
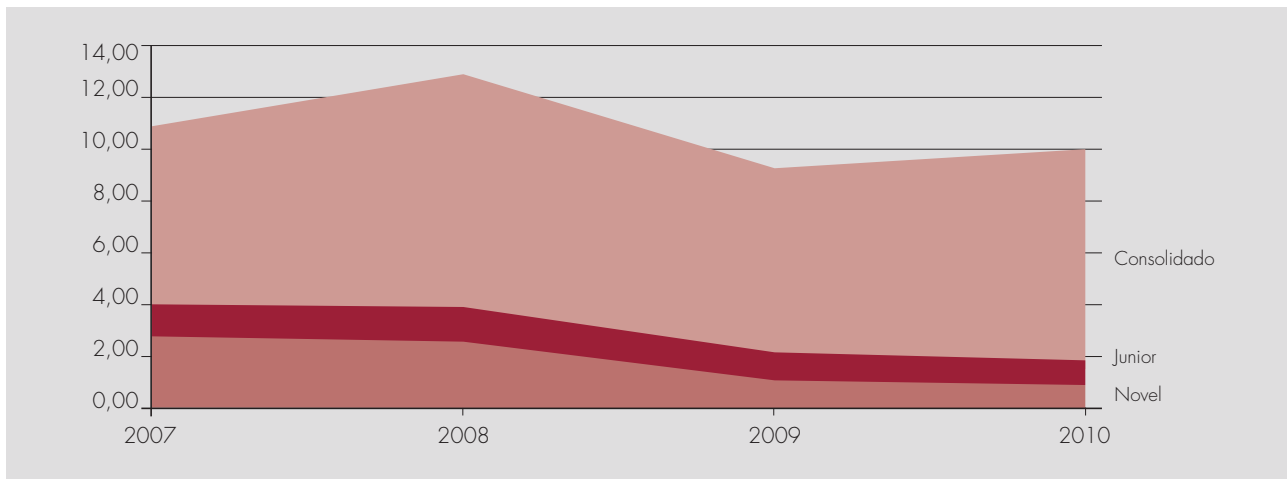
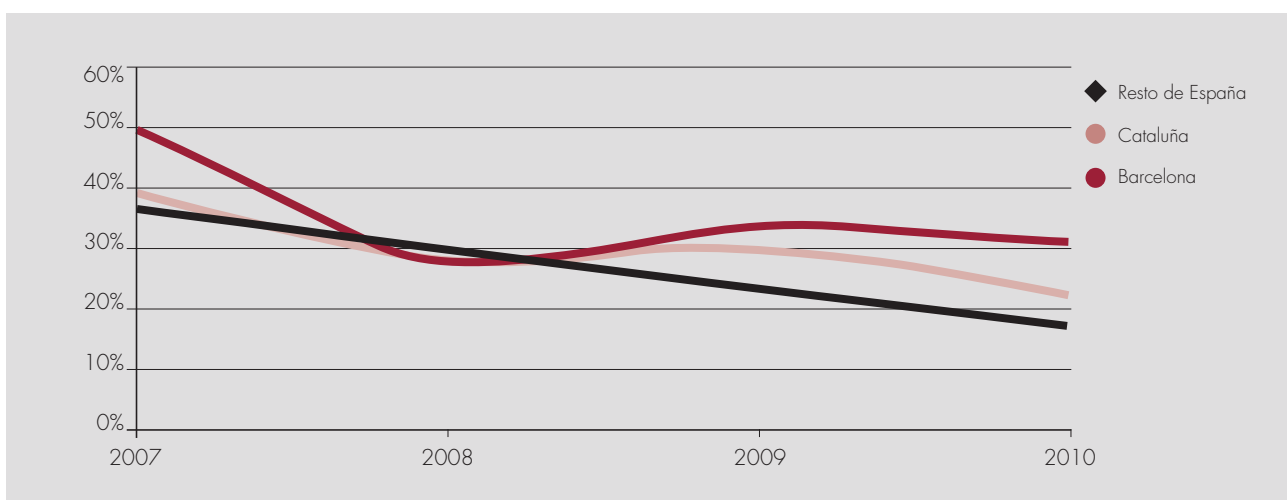
Figura 2.5 Entrada de nuevos emprendedores**Figura 2.6** Descomposición de la actividad empresarial en Cataluña en el periodo 2007-2010**Figura 2.7** Descomposición de la actividad empresarial en Barcelona en el periodo 2007-2010

Figura 2.8 Descomposición de la actividad empresarial en el resto de España en el periodo 2007-2010

Se puede apreciar la importancia del descenso en emprendimiento si observamos en la figura 2.5 la evolución de la proporción que suponen los empresarios noveles entre los nuevos emprendedores con empresas de menos de 42 meses de operación. Mientras que los empresarios noveles representaban el 81,84% de los nuevos emprendedores de Cataluña en 2007 (77,42% en la provincia de Barcelona), en 2010 después de tres años de desaceleración emprendedora los noveles representan solo el 33,73% de los nuevos emprendedores en Cataluña (28,78% en la provincia de Barcelona).

La falta de relevo entre los nuevos emprendedores deja prever una importante caída en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro ya que, de mantenerse la tendencia actual observada, los empresarios junior de hoy pasarán a formar parte de la categoría de consolidados, y no habrá suficientes empresarios noveles que compensen la balanza de nuevos emprendedores.

En lo que respecta a la evolución en la proporción de todos los empresarios entre la población adulta se observa que en la provincia de Barcelona la tasa ha ido disminuyendo desde 2008, cuando alcanzó su punto más alto (12,57), para luego descender hasta 9,01 en 2010. Sin embargo, la proporción de empresarios entre la población adulta de la provincia en 2010 sigue siendo más alta que a principios de la crisis.

Figura 2.9 Relevo de nuevos emprendedores (nuevos emprendedores respecto del total de empresarios)

La tasa de empresarios para todo el territorio catalán durante el periodo 2007-2010 ha oscilado alrededor del 11% de la población adulta de la Comunidad Autónoma, alcanzando una de sus mejores marcas en 2010 con 11,95. En el resto España, también se ha observado para el 2010 un ligero repunte en la proporción de empresarios, la cual es en todo caso insuficiente para compensar la importante caída sufrido el año anterior. Si se hace una diferenciación entre los nuevos emprendedores, ya sean empresarios noveles o junior, respecto de los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses) se puede observar como rasgo común a los tres territorios analizados (Cataluña, Barcelona, y el resto de España) una pérdida gradual de relevo empresarial entre la población adulta.

El resto de España se ve especialmente desfavorecido en este aspecto, ya que los nuevos empresarios representan solo el 17,14% del total de empresarios, menos de la mitad de la proporción mostrada en el año previo al inicio de la desaceleración económica (36,42% en 2007). Barcelona y Cataluña también han sufrido descensos en su proporción de nuevos emprendedores entre los empresarios, pero estas caídas han sido de menor magnitud. En el año 2010 los nuevos emprendedores han representado el 22,29% de los empresarios en el conjunto de Cataluña, mientras que esta relación ha alcanzado el 30,08% en el caso de la provincia de Barcelona.

La situación para Cataluña y Barcelona es más preocupante si aislamos únicamente a los empresarios noveles y analizamos la evolución de la fracción que representan entre el total de los empresarios a lo largo de estos últimos años de crisis económica. Mientras que los empresarios noveles representaban el 31,61% de todos los empresarios catalanes en el 2007 (38,36% en Barcelona), en

Figura 2.10 Relevo de empresarios noveles (empresarios noveles respecto al total de empresarios)

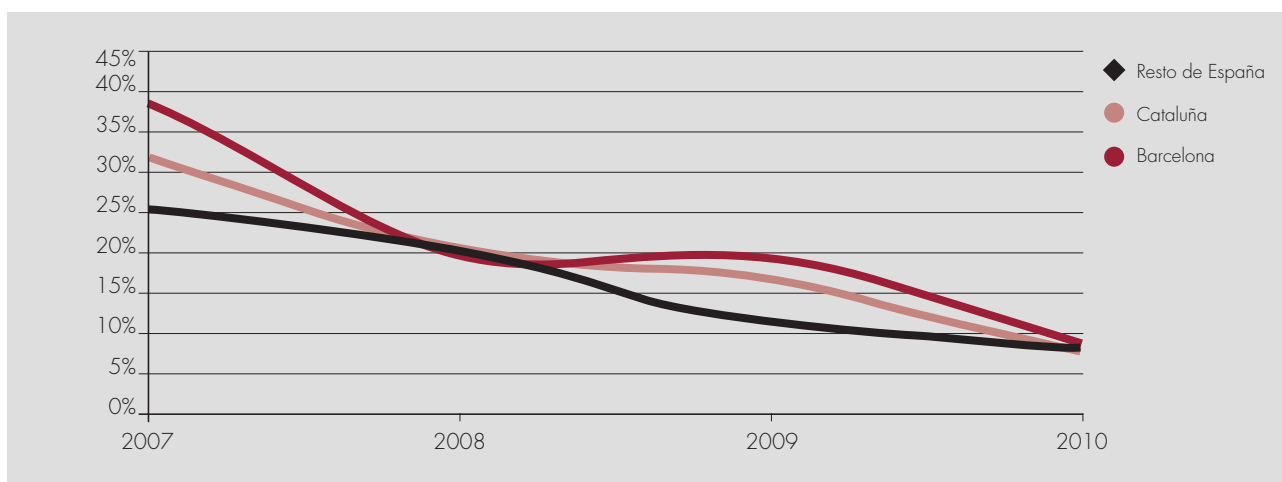
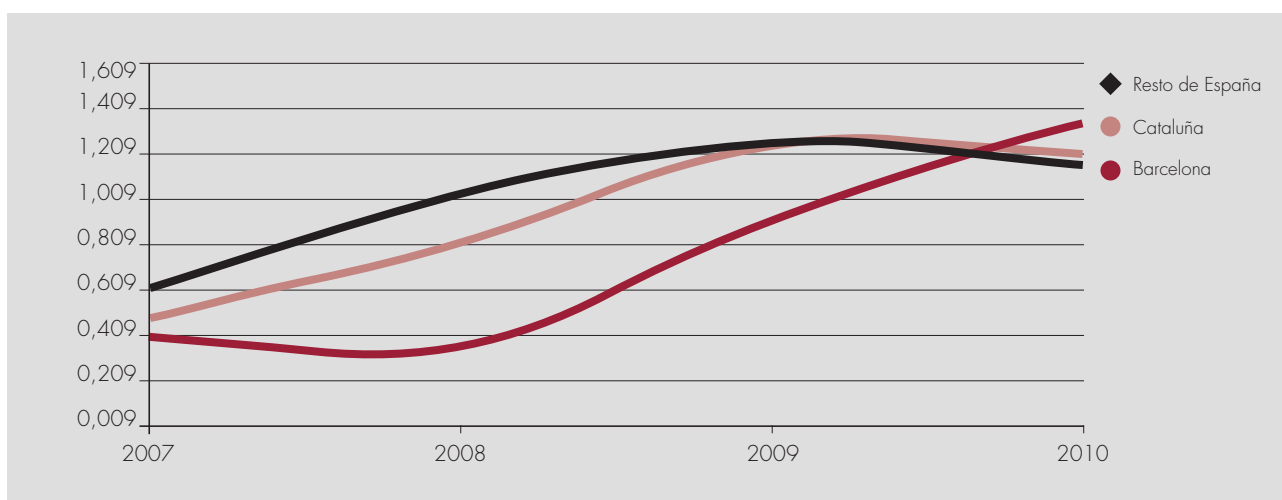


Figura 2.11 Evolución de la tasa de ex empresarios (proporción de cierres entre la población adulta)



2010 dicha proporción ha bajado al 7,52% para Cataluña y al 8,66% en el caso de Barcelona. Dada la magnitud de esta caída en el relevo empresarial en Cataluña, el mantenimiento del stock empresarial del territorio depende de la supervivencia de las empresas creadas.

Como complemento al análisis anterior, el año 2009 fue testigo del mayor aumento en la tasa de cese emprendedor en Cataluña. Sin embargo, mientras que tanto en Cataluña como en el resto de España la tasa de exempresarios ha caído en 2010, el cese empresarial en la provincia de Barcelona se ha mantenido creciente. La proporción de la población adulta en Barcelona que declara haber cerrado una empresa propia en los últimos 12 meses ha pasado al 1,34 en 2010, y este valor es casi cuatro veces superior a la tasa de cierres registrada en 2008 (0,34).

La comparación de la proporción de abandonos empresariales en los diferentes territorios tiene una importancia relativa. La proporción de exempresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún el índice de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la cantidad de adultos que declaran estar activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Dicho índice de regeneración se ha deteriorado durante este periodo de desaceleración económica. En la provincia de Barcelona como en todo Cataluña la evolución del índice de regeneración nos indica que mientras que en 2007 por cada cien emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, había constancia de unos 10-12 individuos (11,5 en todo Cataluña y 10,2 en Barcelona) que habían cerrado sus empresas en el último año. En 2010 la cifra de exempresarios ha aumentado a 50 cierres por cada 100 emprendedores nacientes. La situación es aún peor en el resto de España donde han contabilizado hasta 64 abandonos empresariales por cada cien emprendedores nacientes. Sin embargo, y al contrario que en Cataluña, el índice de regeneración del resto de España mejoró en ese último año.

La amplitud de la crisis emprendedora, no obstante, solo se puede apreciar en toda su magnitud si comparamos la proporción de exempresarios en los últimos doce meses a la tasa de empresarios noveles los cuales han conseguido iniciar las operaciones de sus empresas en el último año. Mientras que en 2007 en Cataluña y en la provincia de Barcelona había entre 7 y 9 empresarios noveles por cada nuevo exempresario (7,3 en el conjunto de Cataluña, y 8,4 en Barcelona), en 2010 la tasa de empresarios noveles es inferior al número de exempresarios entre la población adulta. En 2010 Barcelona acumuló un 70,97% más de abandonos emprendedores (1,34) que de crea-

Figura 2.12 Regeneración empresarial (proporción de individuos que han cerrado su empresa respecto del total de emprendedores nacientes)

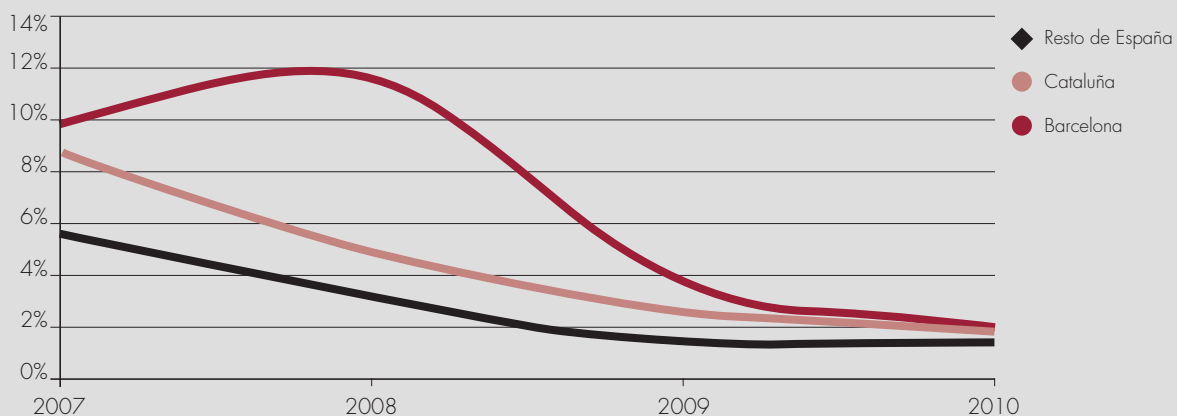
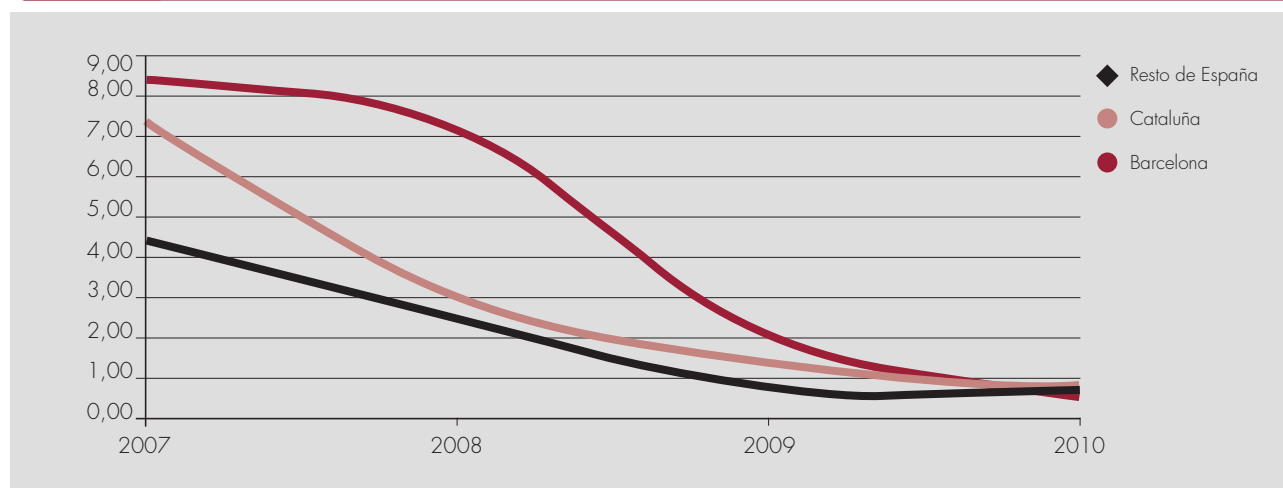


Figura 2.13 Flujo neto de empresarios (número de empresarios noveles por cada nuevo exempresario)

ción emprendedora (empresarios noveles: 0,78). La situación es similar, aunque menos dramática, si se observa toda Cataluña, cuya tasa de recién exempresarios (1,21) fue un 34,51% más elevada que la de empresarios noveles (0,90).

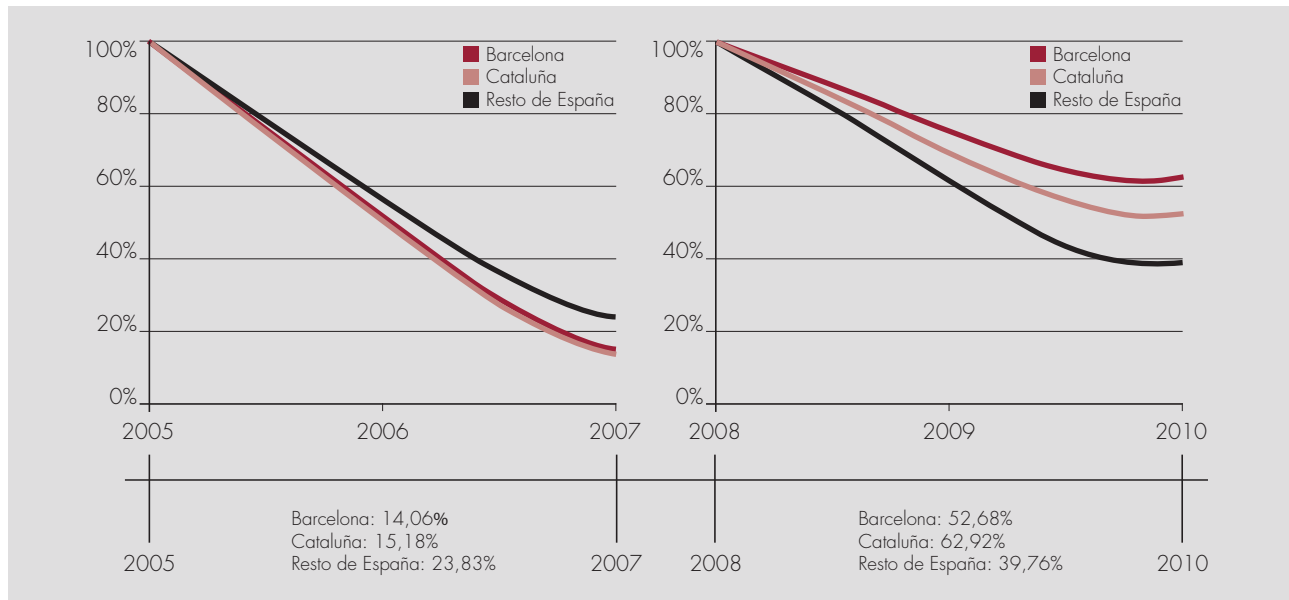
2.4 Supervivencia

A pesar que la actividad emprendedora en Cataluña y Barcelona ha experimentado una notable caída en los últimos años, es posible identificar factores positivos durante este periodo los cuales merecen ser destacados. Uno de los más importantes, es la gran mejora en la tasa de supervivencia de las empresas creadas. Sobre la base de las diferentes encuestas anuales que lleva a cabo el estudio GEM tanto en Cataluña como en España, es posible analizar la evolución para la proporción de emprendedores que declaran haber creado una empresa en un año dado y apreciar los niveles de supervivencia de estas empresas que fueron creadas en diferentes momentos del tiempo.

Esta comparación relacionada con la evolución de la supervivencia de las empresas creadas por los emprendedores no solo nos permite evaluar la permanencia de dichas empresas en el mercado, sino que además permite valorar aspectos cualitativos de la creación de empresas. En este informe prestamos especial atención a los niveles de supervivencia mostrados durante los primeros dos y tres años de operación de la empresa.

De esta forma, en la figura 2.14 se puede observar como la tasa de supervivencia de las empresas creadas a dos años ha ido aumentando de forma significativa desde el año 2007. Más en concreto, para las empresas creadas durante el año 2005 la tasa de supervivencia era tan solo del 14,06% en Cataluña (15,18% en la provincia de Barcelona), mientras que en el resto de España la proporción de empresas creadas en 2005 que aun operaban en el mercado en 2007 era del 23,83%. Los resultados para el año 2010 muestran como la tasa de supervivencia en Cataluña para las empresas creadas en el año 2008 ha aumentado hasta llegar a representar el 52,68% de estas empresas. La evolución es similar para las empresas creadas en el año 2008 en la provincia de Barcelona, donde la tasa de supervivencia a dos años observada ha alcanzado el 62,92% en 2010. Para las empresas creadas en el resto de España, se observa por un lado como la tasa de supervivencia era mayor a la catalana antes de la desaceleración económica (empresas

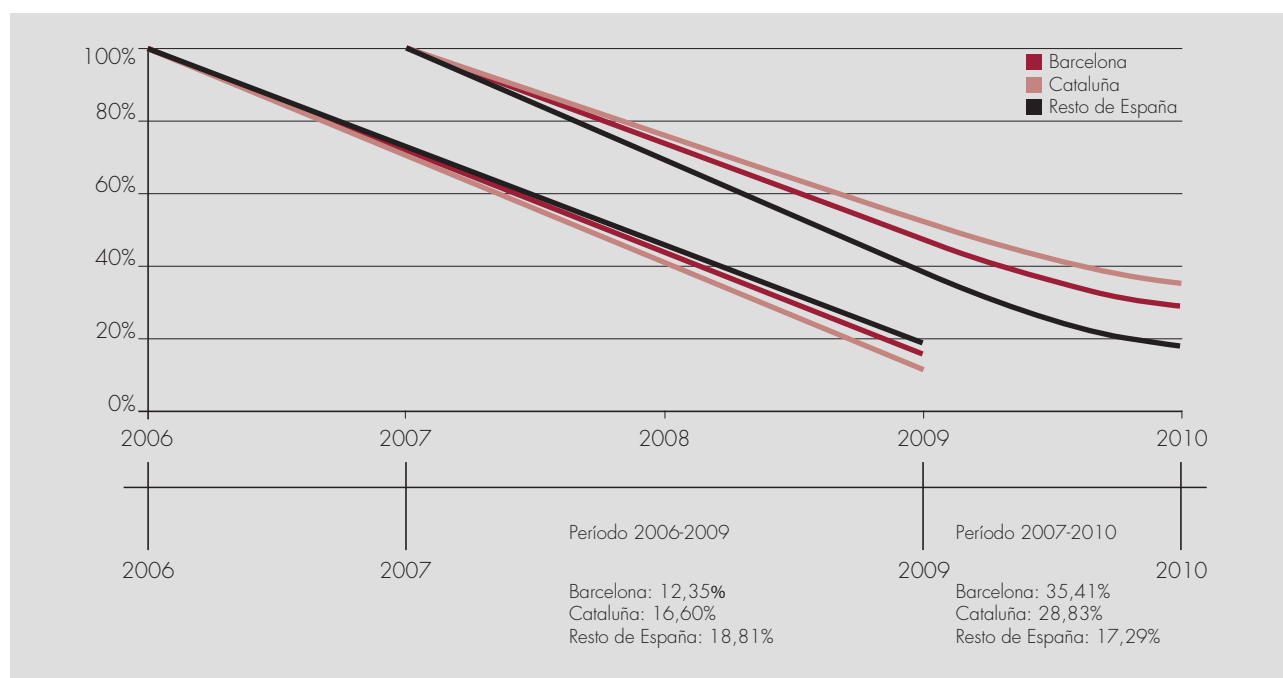
Figura 2.14 Tasa de supervivencia al cabo de 2 años



creadas en el año 2005: 23,83%). Por otra parte, durante el periodo de contracción económica dicha tasa experimentó una mejora, pero a un ritmo menor al observado para Cataluña, siendo la tasa de supervivencia a dos años de las empresas creadas en el año 2008 del 39,76%.

En cuanto a la tasa de supervivencia a tres años, la figura 2.15 muestra como en Cataluña, así como en la provincia de Barcelona, la supervivencia de las empresas creadas en el año 2007 ha mejorado de forma importante, en comparación con los niveles de supervivencia observados para las empresas creadas en 2006. Así, para el caso de Barcelona la tasa de supervivencia a tres años ha pasado de 16,60% en 2009 al 28,82% en 2010, mientras que para el conjunto de Cataluña el 35,41% de las empresas creadas en 2007 se han mantenido en el mercado en el año 2010 (tasa de supervivencia a tres años en 2009: 12,35%). Por lo contrario la tasa de supervivencia a tres años reportada para el resto de España ha ido disminuyendo en los últimos años. Mientras que en el 2009 la tasa de supervivencia a tres años era del 18,81%, en el 2010 dicha tasa cayó ligeramente hasta alcanzar el 17,29%. Por último destacar que el 20,97% de las empresas creadas en Cataluña durante el año 2005 se han mantenido activas en el mercado en el año 2010. La tasa de supervivencia a cinco años para las empresas creadas en el 2004 en la provincia de Barcelona fue del 18,58%, mientras que esta tasa fue del 15,87% para las empresas ubicadas en el resto de España.

De esta forma se puede concluir que, a pesar de la caída en la actividad emprendedora en Cataluña, las empresas que se han creado desde el año 2008 muestran mayores niveles de resistencia a las consecuencias negativas de la coyuntura económica, lo que favorece su supervivencia en el mercado. Además, del análisis de las fluctuaciones en los niveles de emprendimiento en Cataluña se desprende que existen dos grupos dentro de la masa emprendedora catalana. Por un lado, un núcleo estable que comprende un conjunto de personas de características relativamente homogéneas que mantienen su actividad emprendedora, lo que provoca que este componente dentro de la tasa de creación de empresas se mantenga constante en el tiempo. Por otro lado, las grandes variaciones en la tasa de actividad emprendedora observada en Cataluña en los últimos años obedecen a la presencia de un segmento de la población que tienen iniciativas emprendedoras con poca esperanza de vida. Esto reafirma nuestro argumento que la creación de empresas debe entenderse más desde una óptica orientada a la calidad del emprendimiento en el territorio más que desde una perspectiva cuantitativa.

Figura 2.15 Tasa de supervivencia al cabo de 3 años

Conclusiones

- Los cambios en el nivel de emprendedores potenciales no se traducen en cambios dentro de la tasa de emprendedores nacientes.
- También se nota que en los últimos años parte de los emprendedores nacientes han pospuesto sus planes emprendedores para volver con solo la intención.
- La tasa de actividad emprendedora en el resto de España cayó más en el 2009 (-44%), de lo que lo hizo en Cataluña durante todo el periodo 2007-2010.
- Sin embargo, la caída emprendedora en el resto del estado español se ha estabilizado rápidamente en el último año, cosa que no aparece haber ocurrido en el territorio catalán.
- La proporción de empresarios entre la población adulta es más alta que a principios de la crisis.
- Sin embargo, la tasa de nuevos emprendedores en la provincia de Barcelona y en Cataluña ha sufrido una caída sostenida a lo largo de los últimos cuatro años.
- También la tasa de empresarios noveles ha sufrido un preocupante descenso en los últimos años.
- Como consecuencia, Cataluña ha sufrido una pérdida gradual de relevo empresarial entre la población adulta.
- Dada la magnitud de la caída en el relevo empresarial en Cataluña, el mantenimiento del stock empresarial del territorio depende de la supervivencia de las empresas creadas.
- Por primera vez desde que se ha empezado el estudio GEM en Cataluña el flujo neto de empresas nos indica que ha habido más cierres que creación empresarial durante el último año.
- Sin embargo, hay un factor muy positivo y que está relacionado con la supervivencia empresarial. Así, la tasa de supervivencia entre las empresas de reciente creación ha ido aumentando de forma significativa desde el año 2007.
- El 20,97% de las empresas creadas en Cataluña durante el año 2005 se han mantenido activas en el mercado en el año 2010, un 5% más que en el resto de España.



CAPÍTULO 3

El perfil del emprendedor catalán

3.1 El perfil empresarial en el año 2010

3.2 El perfil del emprendedor superviviente

Conclusiones

CAPÍTULO 3

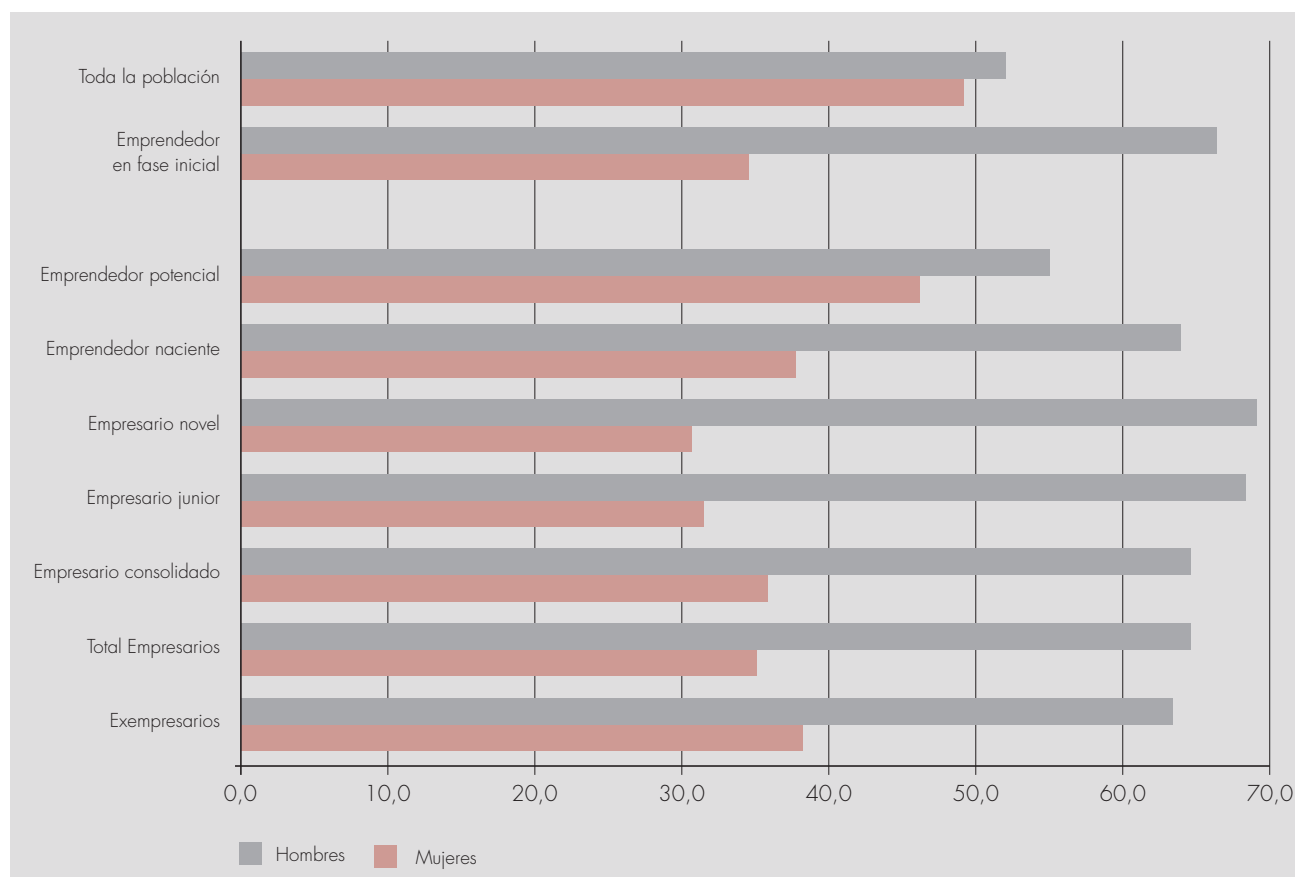
El perfil del emprendedor catalán

El perfil de quien decide crear una empresa en cualquier economía no solo permite conocer las características del empresario, sino que además aporta información sobre el potencial de su empresa. El perfil del empresario así como de aquellos individuos que deciden adentrarse en el proceso emprendedor en Cataluña es indicativo de los recursos y del capital humano que se inyectan en el tejido empresarial del país, influyendo en el potencial ritmo de desarrollo, de la generación de empleo y de la evolución innovadora; y consecuentemente impactando la calidad de vida de los habitantes de Cataluña. En consecuencia, este capítulo analizará el perfil del adulto involucrado en las diferentes fases de la actividad emprendedora, comparándolo con el perfil de la población adulta en general así como con el de los empresarios ya establecidos. También presentaremos las tendencias en el perfil del nuevo empresario a lo largo de los tres últimos años, prestando especial atención a las consecuencias de la actual coyuntura económica e identificando los rasgos de quienes siguen creando empresas en tal contexto. Las variables del perfil que analizaremos son el género, la edad, el nivel de educación formal, la renta familiar en el hogar, y la ocupación.

3.1 El perfil empresarial en el año 2010

La figura 3.1 nos permite observar la distribución de los individuos dentro de cada etapa del proceso empresarial según su género, incluyendo además el de aquellas personas cuya empresa

Figura 3.1 Configuración de género en el proceso emprendedor catalán



Recuadro expertos

Apoyo a la creación de empresa femenina

Consistente con los resultados concernientes a la existencia de una velocidad de entrada emprendedora distinta en mujeres y hombres, los expertos consideran que la creación de empresas se fomenta efectivamente entre las mujeres (73% de los expertos). Sin embargo, el 80% de los expertos aprecia que la red de apoyo social a las mujeres emprendedoras no es adecuada. De esta forma, mientras que la mayoría de programas de apoyo a la creación de empresas tienen un alto componente económico, se podría decir que las mujeres también necesitan una mayor red de apoyo social para poder poner en marcha sus iniciativas empresariales.

abandonó el mercado. En términos poblacionales se observa en Cataluña una distribución de género altamente balanceada (51,9% de hombres y 48,1% de mujeres), que prevalece dentro de los emprendedores potenciales, aquellos que han manifestado sus intenciones de crear una empresa antes de finales del 2013 (54,3% de hombres). Una situación similar se observa en el caso de las personas que residen en la provincia de Barcelona, donde el 50,3% de los emprendedores potenciales en 2010 han sido mujeres. Sin embargo, el resultado más destacado está relacionado con la elevada presencia de hombres entre los empresarios nacientes, donde la proporción de estos alcanza el 62,7% en el conjunto de Cataluña, mientras que esta tasa alcanza el 69,2% en el caso de la provincia de Barcelona. Un patrón similar se observa en el caso de los nuevos emprendedores –que han iniciado una empresa que lleva menos de 42 meses de vida–, en que la participación masculina ha crecido hasta alcanzar el 67,5% en Cataluña (56% en Barcelona). Este resultado es consistente tanto para el caso de los emprendedores noveles que comprende aquellos individuos cuya empresa lleva menos de 18 meses operando en el mercado (68,4% de hombres), como para el de los individuos catalogados como empresarios junior, que representan aquellos cuyas empresas fueron creadas entre 2007 y 2008 (68% de hombres).

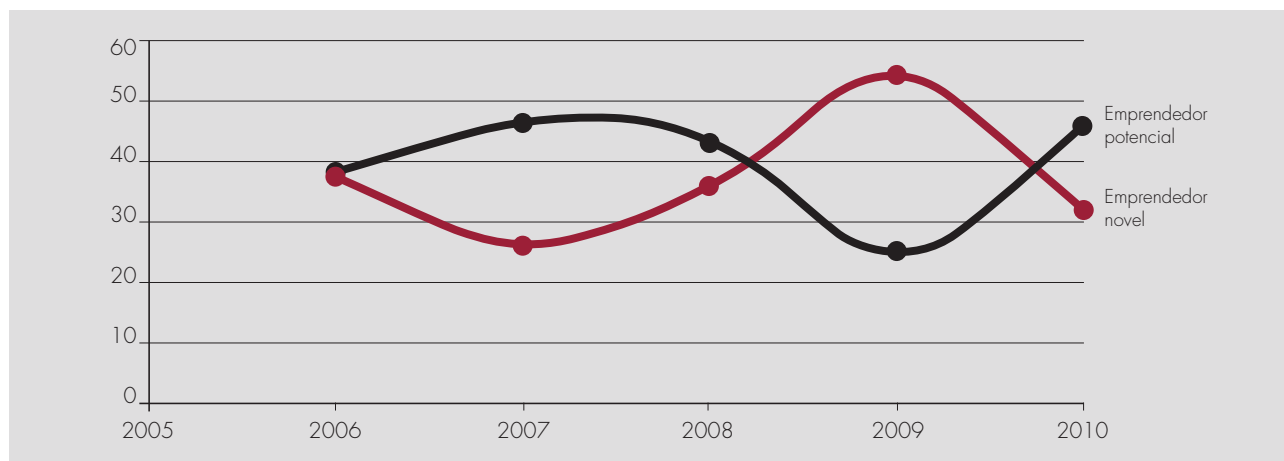
Es importante remarcar que en términos longitudinales existe una persistencia respecto a la mayor presencia de hombres dentro del grupo de emprendedores en fase inicial. Sin embargo, los resultados del GEM también muestran importantes variaciones a través del tiempo en cuanto a la participación femenina en el conjunto de emprendedores, las cuales podrían tener su explicación en el tiempo que transcurre hasta que la persona decide entrar en el proceso empresarial.

De la comparación interanual de la composición de género entre los emprendedores catalanes es posible observar que, al comparar hombres y mujeres, existen distintas velocidades a la hora de entrar en el proceso emprendedor de una forma activa.

Así, los periodos en que la composición de género dentro de los emprendedores potenciales muestra una cierta paridad (años 2007 y 2008) vienen seguidos por periodos en que se observan claros incrementos en la presencia femenina dentro del conjunto de empresarios (empresarios noveles y junior) (años 2008 y 2009, respectivamente). De forma similar, el mismo patrón se observa para el caso de los emprendedores en fase inicial.

Este resultado se ve reforzado al analizar los periodos en que existe una baja presencia de emprendedoras potenciales (2006 y 2009). En este caso, estos periodos vienen seguidos por periodos en que se observa un incremento en la concentración masculina dentro del grupo de empresarios noveles y junior así como de emprendedores en fase inicial (2007 y 2010, respectivamente).

De esta forma, se podría concluir que los hombres muestran una mayor velocidad de entrada al proceso empresarial, hecho que se confirma en el recuadro 3.1. Además, es importante resaltar que el hecho

Figura 3.2 Participación femenina (porcentaje) dentro del proceso emprendedor en Cataluña (periodo 2006-2010)

que las mujeres tengan una velocidad de entrada más lenta no conlleva ninguna repercusión negativa, sino que por el contrario, esta diferencia podría estar asociada a la presencia de ciertas restricciones que las mujeres deben atacar antes de involucrarse de forma activa en actividades emprendedoras, como por ejemplo la necesidad de conciliar de forma eficiente vida familiar con la actividad empresarial.

Por último, de los resultados del GEM-Cataluña se desprende que el peso de las mujeres entre los abandonos empresariales muestra una tendencia decreciente en los últimos años, pasando del 69% en 2008 al 37% en 2010. De forma similar, la tasa de exempresarios en Barcelona ha pasado del 67% en 2008 al 29,2% en el año 2010. Por otro lado, la brusca caída observada en la proporción de empresarios noveles tanto en Barcelona como en la totalidad de Cataluña, junto con el incremento observado en la proporción de empresarios consolidados, permiten deducir que en 2010 el abandono femenino ha estado principalmente asociado con el cierre de empresas de muy reciente creación.

Recuadro 3.1 Análisis técnico: El perfil del individuo y la actividad emprendedora en Cataluña

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Empresario en fase inicial
Género (hombre)	1,18%	0,49%	1,66%	2,17%**
Joven (menor de 35 años)	4,65%**	0,97%	0,39%	1,31%
Estudios superiores	-0,92%	1,12%	0,66%	1,74%*
Pseudo R-2	1,53%	1,38%	1,66%	1,57%
Wald-test *(chi2)	14,67***	7,60*	7,51*	11,60***

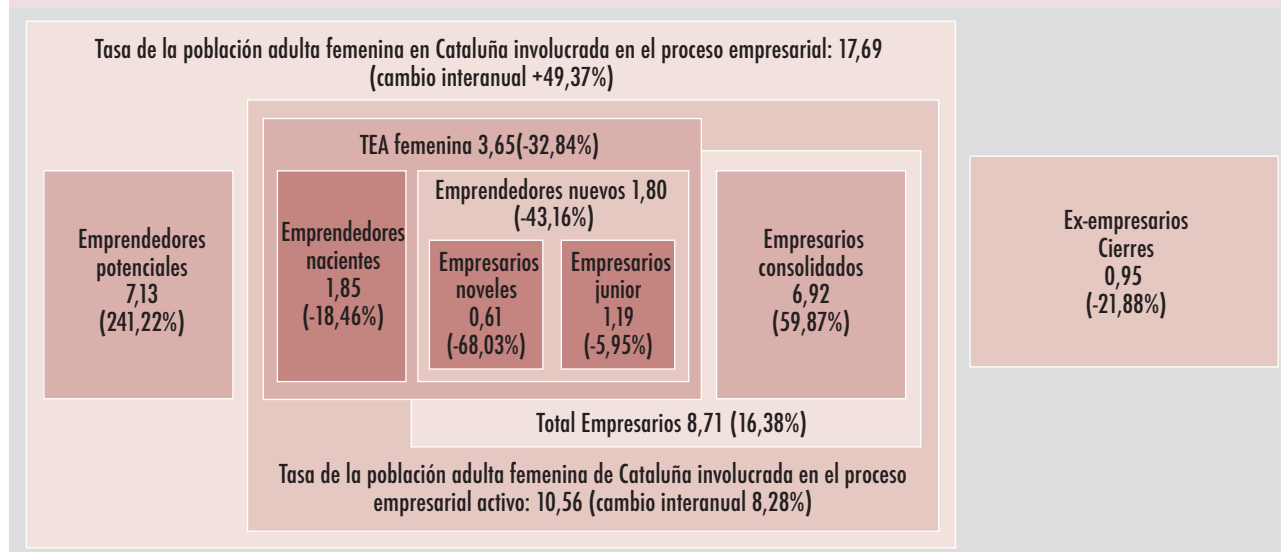
Número de observaciones: 2.000 (*), (**), (***) indican un nivel de significación del 10%, el 5% y el 1%, respectivamente.

Los resultados de la regresión logística ajustada a eventos extraños muestran la relación entre las variables relacionadas con el perfil del individuo y las distintas etapas del proceso empresarial en Cataluña.

De los resultados se desprende que, respecto a aquellas personas no involucradas en actividades emprendedoras, la probabilidad de ser emprendedor potencial crece un 4,65% para aquellos individuos menores de 35 años. Por otro lado, destaca que los hombres tienen una mayor probabilidad de poner en marcha sus iniciativas empresariales. Así, la probabilidad de ser nuevo emprendedor o empresario en fase inicial se incrementa en el caso de los hombres en un 1,66% y un 2,17%, respectivamente.

Recuadro 3.2 Convergencia empresarial entre las mujeres

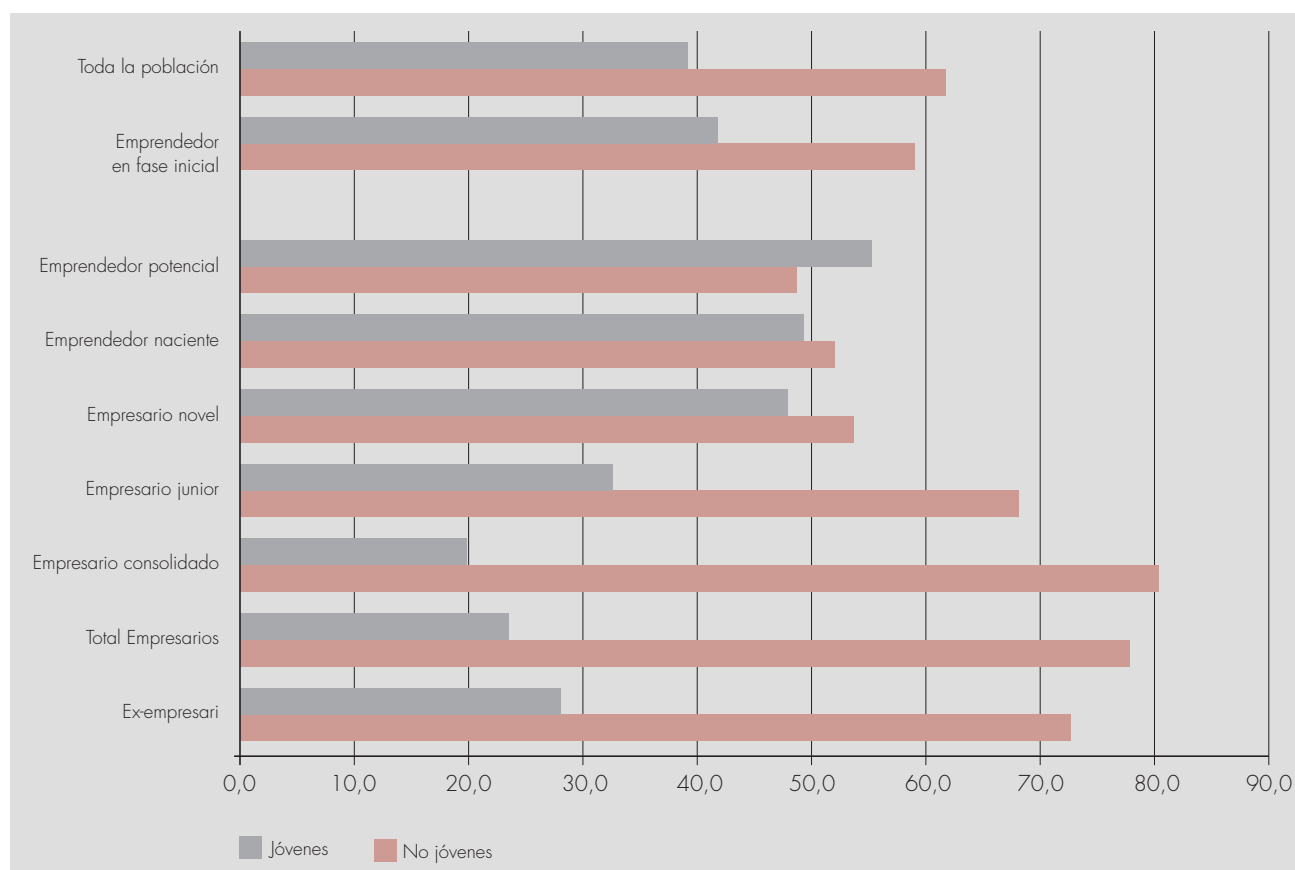
A pesar de la coyuntura económica desfavorable, la actividad empresarial de las mujeres en Cataluña sigue incrementándose, y lo hace de una forma notable. En el último año la tasa de mujeres adultas que estaban involucradas en alguna fase del proceso empresarial subió en un 49,4% para situarse en 17,7. Gran parte de este incremento está explicado por el crecimiento en el grupo de mujeres que ha manifestado intención emprendedora y que participan en el proceso como emprendedoras potenciales, pero que todavía no han iniciado ningún proyecto empresarial concreto. Pero, si nos limitamos a la tasa de emprendedoras que están activamente involucradas en el proceso empresarial (10,56) o solo con las empresarias que ya han iniciado sus negocios (8,71), el incremento de la presencia femenina es destacable. No solo notamos una mayor proporción de mujeres emprendedoras sino que también se está incrementando su participación en el proceso empresarial a un ritmo de crecimiento superior a la de los hombres, dando indicios de la convergencia de género en el tejido empresarial catalán.



En lo concerniente a la edad de las personas involucradas en las diferentes etapas del proceso empresarial, incluyendo su abandono, los resultados del GEM muestran como tanto en Barcelona como en la totalidad de Cataluña, a medida que se avanza en el proceso empresarial la presencia de jóvenes menores de 35 años pierde peso. De esta forma, por una parte se observa como el 49% de los emprendedores nacientes son jóvenes, mientras que esta proporción cae al 47,4% en el caso de los empresarios noveles (cuyas empresas se han creado en los últimos 18 meses), y al 33,3% cuando se tiene en cuenta a los empresarios junior (empresarios que crearon su empresa en el 2007 y 2008). En el caso de los jóvenes que residen en la provincia de Barcelona el patrón es similar, ya que el 47,1% de los emprendedores nacientes en 2010 tiene menos de 35 años, pero la tasa de jóvenes cae hasta el 31,4% en el caso de los empresarios junior.

La escasa presencia de jóvenes empresarios es especialmente marcada en el caso de los nuevos emprendedores y los empresarios consolidados, donde tanto en Barcelona como en la totalidad del territorio catalán la presencia de jóvenes empresarios menores de 25 años es nula. Al tardar cuatro años el proceso empresarial –tres y medio desde la creación de la empresa–, es normal que haya una menor proporción de jóvenes entre los emprendedores consolidados.

En términos longitudinales, es importante destacar que este patrón relacionado a la cada vez menor participación de jóvenes dentro del proceso empresarial es consistente a lo largo del tiempo. Sin embargo, de los resultados es posible visualizar dos aspectos relevantes. Por una parte, en el caso de Cataluña la proporción de jóvenes con potencial empresarial en 2010 (53,3%) cayó con res-

Figura 3.3 Configuración de edad del emprendedor catalán

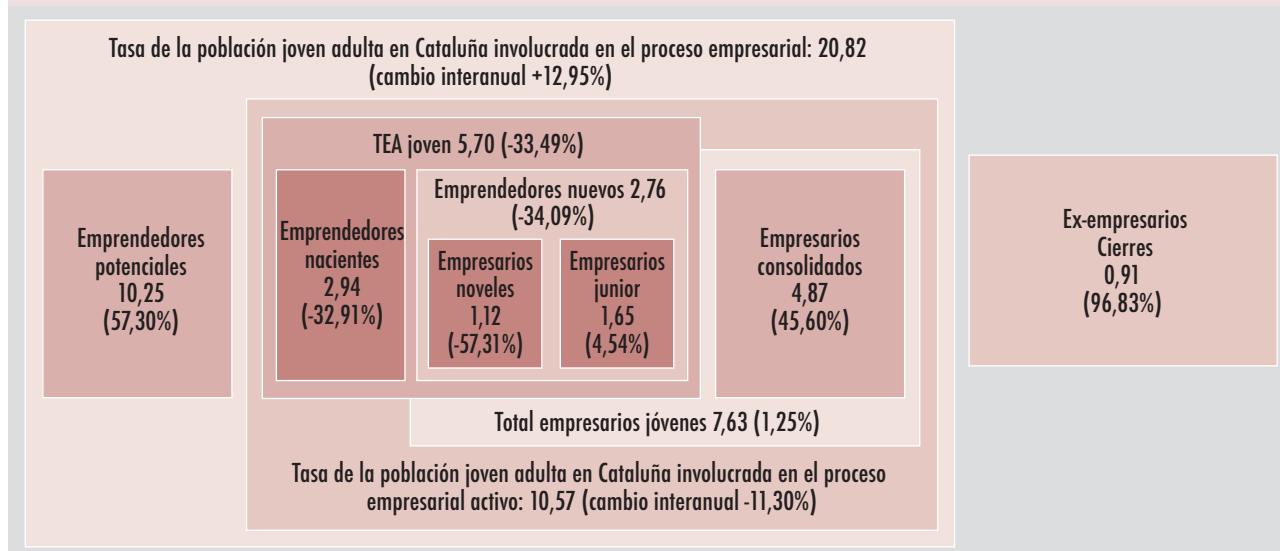
pecto al año 2009 (60,2%), sin embargo, este resultado no se ve acompañado de un incremento en la participación juvenil dentro de los empresarios nacientes para el mismo periodo (49% en 2010 vs. 53,5% en 2009). Ello, junto con la caída en la proporción de jóvenes empresarios noveles (cuya empresa se creó a partir del 2009) podrían ser indicativo de que, como consecuencia de las repercusiones negativas de la situación económica y la presencia de fuertes barreras de entrada al mundo empresarial, los jóvenes en Cataluña prefieren no poner en marcha sus iniciativas empresariales, lo que explica la alta presencia de jóvenes entre los emprendedores potenciales (53,3%). Este retroceso es igualmente marcado en el caso de los jóvenes residentes en Barcelona, ya que la proporción de empresarios nacientes menores de 35 años pasó de 50% en 2008 a 47,1% en el 2010, mientras que entre los empresarios potenciales la proporción de jóvenes experimentó un brusco incremento, pasando de 47% en 2008 a 68,2% en 2010.

Por otra parte, la proporción de jóvenes dentro del conjunto de empresarios junior, que comprende los individuos que crearon su empresa en los años 2007 y 2008, se vio incrementada pasando de 29,4% en 2009 a 33,3% en 2010. Además, la proporción de jóvenes empresarios consolidados también creció en 2010 (20%) respecto al 2009 (15,8%).

De esta forma, se puede decir que los jóvenes catalanes están creando menos empresas, sin embargo, estos resultados también señalan que las empresas creadas por jóvenes catalanes entre el 2006 y el 2008 muestran una mayor resistencia a las repercusiones negativas de la coyuntura económica. En consecuencia, el incremento observado en la tasa de abandono juvenil en 2010

Recuadro 3.3 Inflexión de la tasa de actividad emprendedora entre los jóvenes catalanes menores de 35 años

Después de varios años de fuerte incremento en la participación de los jóvenes (menores de 35 años) en el proceso empresarial, en el año 2010 se observó un menor crecimiento de la proporción de jóvenes emprendedores. De hecho, la proporción de jóvenes empresarios que ya han creado sus propios negocios es casi igual a la reportada para el 2009, mientras que si consideramos también a los jóvenes en el proceso de creación (emprendedores nacientes) se puede observar una caída relativa al año pasado. La actividad de creación de empresas en fase inicial de los jóvenes (TEA) ha perdido un tercio de su peso en el último año para situarse en el 5,70. Dicha actividad emprendedora sigue siendo superior a la del conjunto de la población adulta en Cataluña, sin embargo, los jóvenes representan el segmento de la población en Cataluña que registra la mayor caída interanual de su actividad emprendedora.

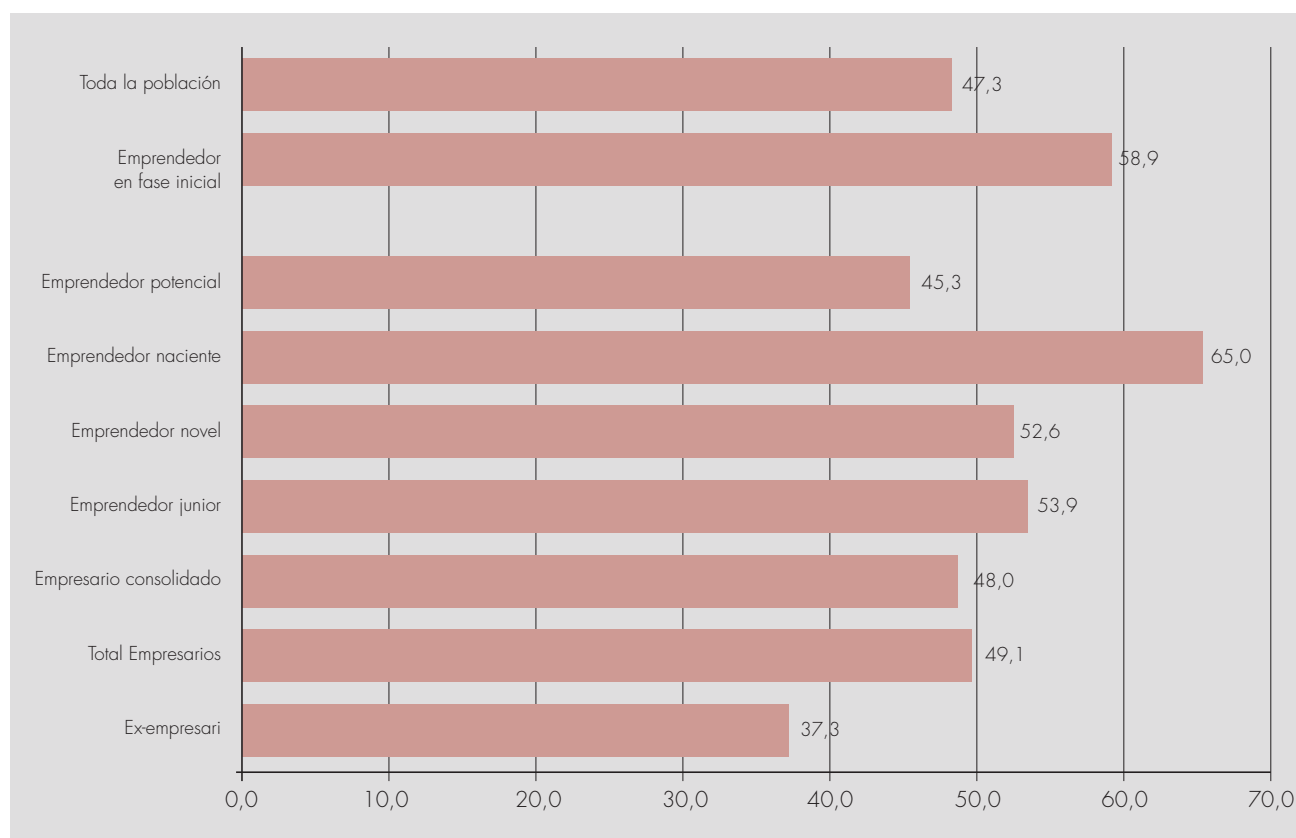


(26,9%) respecto al valor observado en 2009 (15,3%) viene explicado principalmente por la salida del mercado de empresas de reciente creación.

El nivel de estudios formales que alcanza un individuo es un factor importante que contribuye a incrementar su capital humano, y su análisis en torno a la creación de empresas revierte especial importancia ya que este componente educativo no solo afecta a las expectativas empresariales de las personas, sino que, por otro lado, abre un mayor abanico de posibilidades profesionales al individuo incrementando el coste de oportunidad de elegir una carrera empresarial.

El primer resultado que se desprende del estudio GEM muestra que el empresario catalán cuenta con un alto nivel de educación formal. La presencia de personas con estudios superiores es especialmente notoria en el caso de los emprendedores nacientes (65%), los empresarios noveles (52,6%) y junior (53,9%). En el caso de la provincia de Barcelona, la presencia de personas con formación superior es especialmente alta entre los emprendedores nacientes (88%) y los empresarios junior (54,3%).

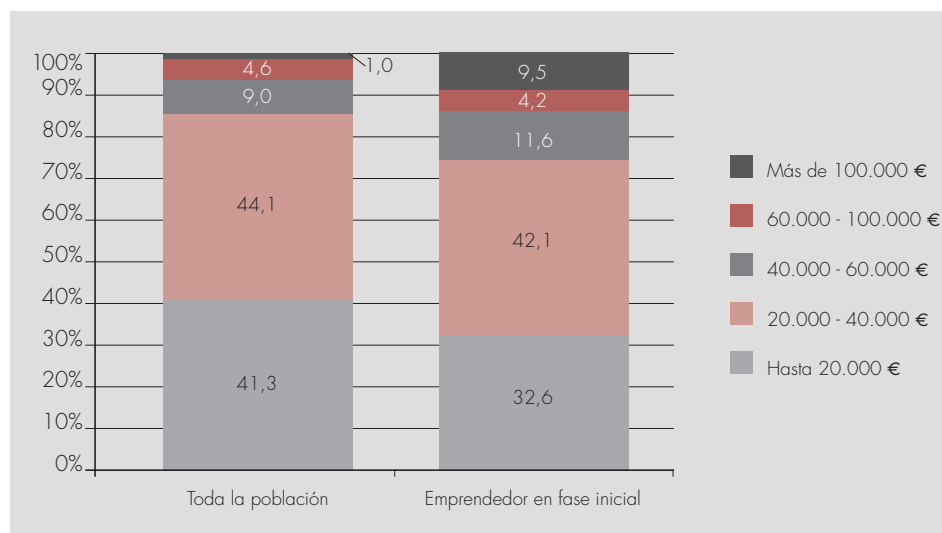
Por otra parte, la proporción de emprendedores potenciales con estudios superiores solo alcanza el 45%, tasa que es ligeramente inferior a la mostrada por la población (47,3%). Además, el nivel educativo de los emprendedores en fase inicial residentes tanto en Barcelona (68,7% cuenta con estudios superiores) como en el conjunto de Cataluña (58,9% cuenta con estudios superiores) es superior al mostrado por los empresarios consolidados (Barcelona: 44,8%, Cataluña: 48%). Comparando los datos de 2010 con los obtenidos para 2009, se nota un ligero incremento en la presencia de individuos con mayores niveles de educación formal dentro de los emprendedores en

Figura 3.4 Estudios superiores entre los emprendedores en Cataluña

fase inicial. En el caso de Cataluña, los emprendedores en fase inicial con estudios superiores ha pasado de 56,0% en 2009 a 58,9% en 2010, y de forma similar, en Barcelona, la tasa de individuos con estudios superiores entre los emprendedores en fase inicial ha crecido entre 2009 (64,2%) y 2010 (68,7%). La proporción de personas con estudios superiores tanto entre los emprendedores nacientes así como entre los nuevos emprendedores ha aumentado en 2010 con respecto al año anterior, destacando el resultado mostrado por los individuos en proceso de crear su propia empresa (emprendedores nacientes) en que la tasa de universitarios alcanza en Cataluña el 65,0% (88% en Barcelona), proporción que está muy por encima del dato reportado para la población en general.

Por otra parte, los resultados muestran que el nivel educativo de aquellos empresarios cuya empresa se creó entre el 2007 y 2008 (empresarios junior) ha experimentado una mejora significativa. La proporción de empresarios barceloneses con estudios superiores era de 33,3% en 2009 y ha crecido hasta el 54,3% en 2010, mientras que para la totalidad de Cataluña esta proporción ha pasado de 37% en 2009 a 54% en 2010. Además, durante el periodo 2008-2010 se ha observado una tendencia positiva en términos de personas con formación superior, y esto es notorio para los nuevos empresarios y los empresarios consolidados que residen tanto en Barcelona como en todo el territorio catalán.

Estos resultados no solo señalan la mejora en la calidad del tejido emprendedor catalán, sino que además pueden ser vistos como un indicativo sobre la potencialmente superior capacidad de supervivencia de aquellas empresas creadas por empresarios que cuentan con mejor formación, ya que mayores niveles de capital humano se pueden asociar con una mayor capacidad para sobre-

Figura 3.5 Nivel de renta de los emprendedores en Cataluña

llevar las consecuencias negativas de la situación económica que ha atravesado el país durante los últimos años.

El nivel de renta anual es otro componente a tener en cuenta al analizar el comportamiento asociado con la creación de empresas dentro de un territorio. La disponibilidad de recursos financieros suele asociarse a la capacidad de autofinanciamiento de la persona, lo que puede representar un elemento importante a la hora de poner en marcha iniciativas empresariales.

Los resultados concernientes al nivel de renta medio de los emprendedores catalanes muestran como, en el año 2010, el 25,3% de emprendedores en fase inicial ha tenido un nivel de ingresos superior a los 40.000 euros anuales, proporción que está muy por encima del valor observado para la población general (14,5%). Igual patrón se observa para el caso de Barcelona, donde el 23,8% de los emprendedores en fase inicial reportan ingresos superiores a 40.000 euros anuales (entre la población en general, el 15,9% tiene una renta superior esta cifra).

Recuadro 3.4 Capital semilla y actividad emprendedora en Cataluña

	2007	2008	2009	2010
Capital semilla total (euros)	107.611,15	81.248,27	118.271,52	125.113,21
% Empresarios nacientes que aportan el 100% del capital semilla	29,7	44,7	46,9	43,1

Los datos mostrados en la tabla superior muestran que, en el caso de Cataluña, el capital semilla promedio necesario para arrancar un negocio supera los 125.000 euros en 2010. La inversión inicial promedio muestra una tendencia creciente desde el año 2008, lo que es consistente con nuestro argumento sobre la mejora en la calidad de las empresas de nueva creación en Cataluña.

Además, se observa como el 43,1% de los emprendedores nacientes en Cataluña declaran que han aportado el 100% del capital semilla necesario para empezar su negocio. Este resultado es similar al obtenido en 2009 y 2008, y tal y como se apuntó en el informe GEM-Cataluña 2009, la elevada proporción de emprendedores nacientes que aportan el 100% de la inversión inicial para su negocio está asociada con las fuertes restricciones impuestas al emprendimiento por parte de las entidades financieras.

Un segundo apunte importante se relaciona con la capacidad económica de las personas en las diferentes etapas del proceso empresarial. Por un lado se observa que la proporción de emprendedores potenciales con rentas anuales superiores a 40.000 euros (Barcelona: 13,8%, Cataluña: 17,5%) es inferior a la proporción de empresarios nacientes con rentas altas (Barcelona: 29,6%, Cataluña: 29,1%).

Sin embargo, en el caso de aquellas empresas creadas durante el año 2009 (empresarios noveles) se observa que el 67% de estos empresarios contaba con niveles de renta altos (superiores a

Recuadro 3.5 El perfil del emprendedor en la provincia de Barcelona

Barcelona 2010	Toda la muestra	Emprendedor en fase inicial ¹
Género		
Hombre	50,8	63,0
Mujer	49,2	37,0
Edad		
18-24 años	13,4	3,0
25-34 años	30,3	38,0
35-44 años	24,4	45,0
45-54 años	16,9	10,0
55-64 años	15,0	4,0
Media (años)	38,8	36,5
Educación formal		
Sin estudios	6,3	0,0
Primaria	31,0	19,2
Secundaria	13,2	12,1
Estudios superiores	49,5	68,7
Renta anual		
Hasta 20.000 €	37,2	23,8
De 20.001 a 40.000 €	46,9	52,4
Más de 40.000 €	15,9	23,8
Más de 100.000 €	1,2	14,3
Estado ocupacional		
Trabajador/a	63,9	94,1
Jubilado/a	5,6	0,0
Tareas del hogar	7,0	0,0
Estudiante	8,5	3,0
Parado/a	15,1	3,0

1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores

Nota: El perfil típico del adulto de la provincia de Barcelona involucrado en actividades de creación de empresa en fase inicial (TEA) es de un hombre relativamente joven con un alto nivel de educación formal, una capacidad económica superior a la de la población en general y con un empleo estable. Dicho perfil es similar al encontrado en el resto de Cataluña, donde sin embargo, destaca el hecho que los emprendedores son más jóvenes y con mayor nivel de estudios.

40.000 euros anuales). Además, la proporción de empresarios noveles con rentas altas muestra una clara tendencia creciente desde el año 2007 (2007: 25,9%, 2008: 27,3%, y 2009: 34%). De esta forma, este resultado puede reflejar la presencia de fuertes restricciones crediticias en el mercado, lo que hace necesario contar con una fuente de financiación propia si se desea iniciar una actividad empresarial.

Otra observación interesante es que en Cataluña el 63,6% de los empresarios que han abandonado sus carreras empresariales reportaron unos ingresos anuales inferiores a 20.000 euros (81,8% en el caso de Barcelona), y esta proporción es la más elevada para el periodo comprendido entre 2006 y 2010.

Otra característica del perfil del emprendedor que ayuda a evaluar la calidad del emprendimiento en un territorio dado es el estatus ocupacional en el momento de crear la empresa. La ocupación de cualquier persona a la hora de poner en marcha una iniciativa empresarial puede brindar un indicio sobre el coste de oportunidad que está asumiendo así como sus posibles motivaciones emprendedoras, en términos de oportunidad o necesidad.

En este sentido, los resultados derivados de la encuesta GEM nos permiten observar que el 21,7% de los individuos con intenciones de iniciar alguna actividad empresarial en los próximos 3 años ha declarado estar en el paro. Este valor es inferior al obtenido para el año 2009 (24,5%) y a la vez se ve acompañado por un incremento en la proporción de emprendedores potenciales que cuentan con un puesto de trabajo (63,3% en 2009 y 69,7% en el año 2010).

Los resultados obtenidos para las personas que actualmente se encuentran en proceso de crear su empresa nos muestran que, en el año 2010, el 9,6% de estos emprendedores nacientes estaban en paro. Este resultado presenta una clara mejora respecto al 2009 (15%), y en congruente además con nuestro argumento anterior sobre la importancia de contar con una posición económica relativamente solvente a la hora de plantear una iniciativa empresarial. Destaca además la elevada proporción de exempresarios que se encontraban parados al momento de cerrar su negocio (43%). Este valor es superior al alcanzado en el 2009 (29,8%) y tiene su causa en la coyuntura económica actual.

Un último aspecto a tener en cuenta tiene que ver con los potenciales incentivos hacia actividades empresariales derivados de anteriores experiencias empresariales. De esta forma, es de esperar que aquellos individuos con experiencia previa en actividades emprendedoras no solo sean conocedores de los diferentes aspectos que deben ser tenidos en cuenta a la hora de iniciar o lanzar un nuevo proyecto empresarial, sino que además se podría decir que su motivación a involucrarse en actividades empresariales se ve aumentada fruto de esta previa experiencia empresarial.

Para poder introducir este componente de naturaleza exógena dentro del estudio y poder analizar la posible presencia de persistencia empresarial en Cataluña, este año se incorporaron dentro de

Tabla 3.1 Experiencia empresarial previa en Cataluña

	Número de personas	Proporción
Experiencia empresarial previa	383	19,15%
Éxito empresarial previo	267	69,71%

Tabla 3.2 Perfil de la persona con experiencia profesional previa en Cataluña

	Individuos con experiencia empresarial previa	Individuos sin experiencia empresarial previa
Género:		
Hombres	54,6%	50,2%
Mujeres	45,4%	49,8%
Edad (años)	48,3	42,9
Educación:		
Sin estudios	8,4%	9,2%
Primaria	37,9%	35,5%
Secundaria	10,4%	10,7%
Estudios superiores	43,3%	44,6%
Número de personas	383	1.617

la encuesta del proyecto GEM-Cataluña preguntas relacionadas con la experiencia empresarial previa del individuo.

La tabla 3.1 presenta una primera foto acerca de la presencia de personas con experiencia empresarial previa en Cataluña. Así, se observa como para el año 2010 el 19,15% de las personas encuestadas ha afirmado haber sido empresario en el pasado. Además, dentro de este grupo de personas cerca del 70% ha considerado que su anterior experiencia empresarial fue exitosa.

Para efectos ilustrativos, la tabla 3.2 muestra las principales características del individuo con experiencia empresarial en Cataluña. En este sentido, se observa que en Cataluña los hombres cuentan con una mayor experiencia empresarial. En términos de edad, los resultados nos permiten ver que los individuos con experiencia empresarial tienen en promedio 48 años, edad que es muy superior a la observada en el grupo de personas sin experiencia empresarial (43 años). Este resultado es aun más marcado entre

Recuadro 3.6 Análisis técnico: El perfil del individuo con experiencia empresarial previa en Cataluña

	Experiencia empresarial previa positiva	Experiencia empresarial previa negativa
Género:		
Hombres	53,9%	56,0%
Mujeres	46,1%	44,0%
Edad (años)	48,9*	46,9
Educación:		
Sin estudios	6,4%**	12,9%
Primaria	38,6%	36,2%
Secundaria	10,2%	11,2%
Estudios superiores	44,8*%	39,7%
Número de personas	267	116

Nota: (*), (**) y (***) indican que, para cada variable considerada, la diferencia de medias entre las personas con y sin experiencia empresarial previa positiva es estadísticamente significativa al 10%, el 5% y el 1%, respectivamente (Test de Kruskal-Wallis).

Los resultados indican que aquellos individuos que tuvieron éxito en anteriores iniciativas empresariales cuentan con mayores niveles de educación. En concreto la proporción de personas con experiencia empresarial positiva que cuenta con estudios superiores (44,8%) es significativamente superior respecto de la proporción de personas con experiencia empresarial negativa que tienen estudios superiores (39,7%).

los jóvenes menores de 35 años, donde solamente el 13,8% manifiesta tener experiencia empresarial. En cuanto al nivel de formación formal, destaca que el 43,3% de las personas con experiencia empresarial cuenta con estudios superiores. Sin embargo, no se observan diferencias marcadas en cuanto a la configuración educacional de los individuos con y sin experiencia empresarial en Cataluña.

Sin embargo, es posible observar un resultado completamente distinto al analizar en profundidad este grupo de individuos con experiencia empresarial. Los resultados presentados en el recuadro 3.4 indican que las personas que tuvieron éxito en anteriores iniciativas empresariales cuentan con un nivel de educación formal, especialmente educación superior, que es superior respecto a aquellos individuos cuya experiencia empresarial fue negativa. Una vez más, se refuerza nuestro argumento sobre la importancia de la educación como elemento clave dentro del capital humano del empresario.

Por último, volcamos nuestra atención al posible beneficio que la experiencia empresarial previa tiene de cara a la creación de nuevas empresas. Para entender la magnitud del efecto de persistencia empresarial analizamos, desde una perspectiva estática, el efecto que la experiencia empresarial tiene sobre las diferentes etapas del proceso emprendedor en Cataluña.

Los resultados presentados en la tabla 3.3 muestran que las personas con experiencia empresarial previa se concentran principalmente entre los emprendedores potenciales (33,9%) y los nuevos emprendedores (35,4%) entre los que destaca la alta presencia de personas con experiencia empresarial de aquellos empresarios que crearon su empresa durante los últimos 18 meses (empresarios noveles). Teniendo en cuenta la actual situación económica, este último resultado podría indicar que aquellas personas con conocimientos sobre el proceso empresarial tienen más confianza para crear sus empresas en un entorno económico adverso.

Además, destaca el elevado porcentaje de individuos con una exitosa experiencia empresarial previa. La proporción de personas con experiencia empresarial positiva es especialmente alta en el caso de los emprendedores potenciales (86,4%), nacientes (88,9%) y entre aquellos que pusieron en marcha su empresa a partir del año 2009 (85,7%). Esto viene a reforzar nuestro argumento sobre la presencia de un efecto impulso derivado de esta experiencia, el cual se potencia de forma especialmente relevante en aquellos individuos con intenciones empresariales, y entre quienes recientemente crearon su empresa durante este periodo económico caracterizado por la presencia de fuertes barreras a la creación de empresas.

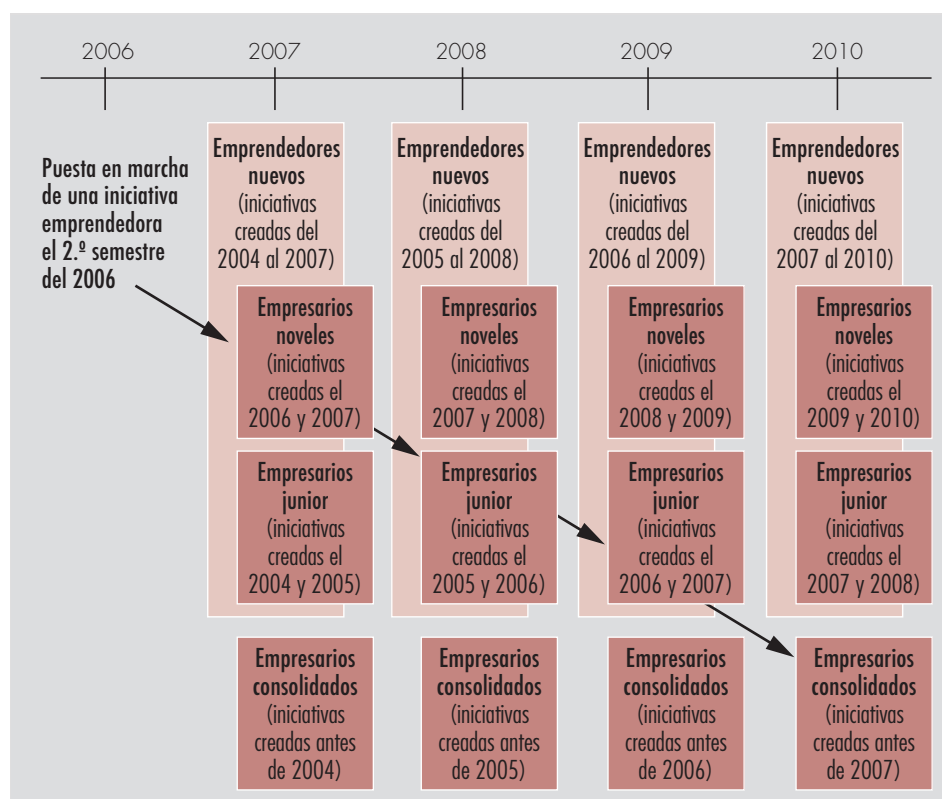
Tabla 3.3 Experiencia empresarial previa y actividad emprendedora en Cataluña

	Experiencia empresarial previa	Experiencia empresarial previa positiva	Experiencia empresarial previa negativa
Emprendedor potencial	33,9%	86,4%	13,6%
Emprendedor naciente	20,9%	88,9%	11,1%
Empresario novel	43,8%	85,7%	14,3%
Empresario junior	31,3%	60,0%	40,0%
Nuevo emprendedor	35,4%	70,6%	29,4%
Emprendedor en fase inicial	28,6%	76,9%	23,1%
Empresario consolidado	23,4%	81,6%	18,4%
Total Empresarios	25,7%	78,8%	21,2%
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.			

Recuadro 3.7 Análisis técnico: La persistencia empresarial en Cataluña

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Empresario en fase inicial
Modelo 1				
Experiencia empresarial previa	8,04%***	0,77%	3,07%***	3,78%***
Pseudo-R2	4,62%	2,50%	5,05%	4,07%
Wald-test (χ^2)	44,47***	10,40**	22,88***	30,13***
Modelo 2				
Experiencia empresarial previa positiva	11,54%***	1,59%	3,58%***	4,87%***
Experiencia empresarial previa negativa	1,26%	-0,49%	3,34%**	2,48%
Pseudo-R2	5,57%	3,01%	5,06%	4,21%
Wald-test (χ^2)	53,56***	12,52**	22,93***	31,13***

Variables de control introducidas en ambos modelos: Género (hombre), edad, y educación (estudios superiores).
 Número de observaciones: 2.000. (*), (**) y (***) indican un nivel de significancia del 10%, 5% y 1%, respectivamente.
 Controlando por el género, la edad y la educación del individuo, los resultados de la regresión logística ajustada a eventos extraños muestran la relación entre la experiencia empresarial previa del individuo y las distintas etapas del proceso empresarial en Cataluña.
 Los resultados muestran que la experiencia empresarial previa ejerce un efecto positivo sobre el individuo a la hora de involucrarse en actividades emprendedoras en Cataluña. La probabilidad de ser emprendedor potencial crece un 8,04% para aquellos individuos con experiencia empresarial, y más aún si esta experiencia previa es positiva (11,54%). Además, este efecto impulsa creado por previas experiencias empresariales es especialmente relevante entre aquellos individuos que efectivamente ponen en marcha sus iniciativas empresariales, independientemente si esta experiencia previa fue positiva o no. Así, la probabilidad que un individuo con experiencia empresarial se convierta en un nuevo empresario se incrementa 3,07%, respecto a las personas sin dicha experiencia previa. El cambio en la probabilidad de ser nuevo empresario entre los individuos con experiencia empresarial es similar al comparar individuos con experiencias empresariales positivas (3,58%) y negativas (3,34%).

Figura 3.6 Transición hacia la supervivencia

3.2 El perfil del emprendedor superviviente

Las conclusiones obtenidas en la sección anterior tienen especial importancia a efectos de conocer el perfil del emprendedor en Cataluña. Teniendo en cuenta estas consideraciones, en esta sección abordamos un aspecto de igual o mayor importancia, y que tiene relación con el potencial de supervivencia de estos individuos que ahora deciden poner en marcha sus iniciativas empresariales. Para ello analizamos, desde una perspectiva longitudinal, las principales características de los individuos que recientemente pusieron en marcha su empresa, respecto a las características mostradas por aquellas personas cuyas empresas lograron sobrevivir y consolidar su posición en el mercado (figura 3.6). Fruto de este análisis no solo esperamos comparar el perfil de los empresarios nuevos y consolidados, sino que además esperamos obtener conclusiones respecto a la evolución de las características del nuevo empresario catalán, en términos de la calidad de su perfil.

En la sección anterior se hizo énfasis en el efecto que diferentes aspectos relacionados al capital humano del individuo tienen sobre su activismo empresarial. Este análisis acerca de los posibles cambios en cuanto a al perfil del empresario en Cataluña gana importancia teniendo en cuenta el contexto económico actual.

En este sentido, la tabla 3.4 presenta algunas dimensiones de los empresarios noveles, que representa el grupo de personas que crearon su empresa en los 18 meses previos al estudio GEM-Cataluña 2010. Además, la tabla 3.4 muestra el comparativo entre aquellas personas cuyas empresas son de reciente creación (18 meses) y los empresarios que en la encuesta GEM del 2010 están catalogados como consolidados, teniendo en cuenta la distinción entre aquellas personas que crearon sus empresas antes del año 2007 y las que lanzaron su negocio justamente en el año 2006.

Tabla 3.4 Perfil del empresario novel en Cataluña

	Año de creación de la empresa				
	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Proporción de hombres	62,8	74,3	64,5	46,3	68,4
Edad (años)	39,4	37,7	38,2	34,9	36,5
Sin estudios formales	0,0	1,4	4,1	7,3	5,3
Educación primaria	28,4	34,8	32,5	17,1	21,1
Educación secundaria	17,6	20,3	24,2	11,0	21,1
Estudios superiores	54,1	43,5	39,2	64,6	52,6
Nota: Excepto para el caso de la edad, que aparece expresada en años, los valores de las demás variables representan porcentajes.					

Los resultados muestran que, a excepción del año 2008, en los últimos cinco años existe una mayor presencia de hombres dentro del grupo de empresarios cuya empresa no supera los 18 meses de vida. Como se indicó anteriormente, este resultado solo apunta a la existencia de diferentes velocidades, al comparar hombres y mujeres, a la hora de poner en marcha iniciativas empresariales.

Sin embargo, como puede observarse en la tabla 3.4, la mayor presencia de hombres dentro de los empresarios noveles no implica una mayor proporción de hombres dentro del conjunto de empresarios consolidados. Por una parte se puede notar que el 64,2% del total de empresarios consolidados en 2010 son hombres, tasa que es inferior al porcentaje de hombres que iniciaron su empresa en el año 2006 (74,3%). Por otra parte, y analizando más en profundidad aquellas empresas supervi-

Tabla 3.5 Perfil del nuevo empresario y del empresario consolidado en Cataluña

	Empresario novel (2009-2010)	Empresario novel (2006-2007)	Empresarios consolidados en el 2010 (empresas creadas en 2006)
Proporción de hombres	68,4	74,3	38,8
Edad (años)	36,5	37,7	40,6
Sin estudios formales	5,3	1,4	0,0
Educación primaria	21,1	34,8	17,8
Educación secundaria	21,1	20,3	16,8
Estudios superiores	52,6	43,5	65,4

* Excepto para el caso de la edad, que aparece expresada en años, los valores de las demás variables representan porcentajes.

vientes creadas únicamente en el año 2006, se observa que solamente el 39% de estas empresas fueron creadas por hombres (tabla 3.5).

Históricamente la configuración del tejido empresarial de Cataluña mostraba una mayor presencia de hombres. Sin embargo, este resultado nos muestra que en los últimos 5 años la creación de empresas femenina no solo ha ganado peso dentro de las empresas de reciente creación, sino que además las empresas creadas por mujeres que sobreviven operan en sectores que presentan menores niveles de volatilidad, lo que podría explicar su mayor nivel de supervivencia (67% de las empresas creadas por mujeres en el 2006 que sobreviven en 2010 operan en el sector servicios).

Respecto a la edad del empresario consolidado, los resultados mostrados en la tabla 3.5 muestran que este componente no muestra un patrón diferenciado entre las empresas supervivientes que fueron creadas en el año 2006. En este caso, la diferencia observada entre la edad del empresario que creó su empresa en 2006 (37,7 años) y la del empresario consolidado en 2010 que inició su empresa en 2006 (40,6 años) se explica por el mero envejecimiento natural que la persona experimenta.

De esta forma, los resultados nos permiten concluir que la supervivencia empresarial no está condicionada ni por el género ni por la edad del empresario.

La educación aparece como el factor más importante a la hora de explicar la supervivencia empresarial, desde la perspectiva del capital humano del empresario. Los resultados en la tabla 3.5 indican que aquellos empresarios con mayores niveles de capital humano, específicamente de educación formal, crean empresas con mayor capacidad de supervivencia. Así, se observa como el 43,5% de los empresarios que iniciaron su negocio en el año 2006 contaban con estudios universitarios, sin embargo, de las empresas creadas en 2006 que sobreviven en 2010 el 65,4% fueron creadas por personas con estudios superiores.

Conclusiones

- Existen diferencias respecto a la velocidad de entrada en el proceso emprendedor entre hombres y mujeres, y es posiblemente la necesidad de conciliar vida familiar con actividad empresarial una de las causas más importantes tras este comportamiento.
- Debido, entre otras, a la presencia de fuertes restricciones crediticias, los jóvenes menores de 35 años son el segmento de la población catalana que ha registrado la mayor caída interanual de su actividad emprendedora.
- Sin embargo, las empresas creadas por los jóvenes entre el 2006 y el 2008 muestran una mayor resistencia a las repercusiones negativas de la coyuntura económica.
- El nivel de formación entre los emprendedores catalanes ha experimentado un aumento en 2010 respecto a años anteriores, lo que puede entenderse como una señal de mejora en la calidad del tejido emprendedor catalán.
- El 65% de los emprendedores nacientes cuenta con estudios superiores, mientras que más del 50% de los empresarios cuyas empresas tienen menos de 3 años de vida tienen estudios superiores.
- El nivel de formación entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras (TEA) es superior al mostrado por los empresarios consolidados.
- La experiencia emprendedora previa juega un papel importante como incentivo a involucrarse en una nueva iniciativa empresarial.
- El 35,4% de los nuevos empresarios catalanes tiene experiencia emprendedora previa (43,8% en el caso de los empresarios cuya empresa se creó a partir del 2009).
- Como resultado de las fuertes restricciones impuestas al emprendimiento por las entidades financieras, el 43,1% de los emprendedores nacientes en Cataluña aportarán el 100% del capital semilla necesario para empezar su negocio.
- La supervivencia de las nuevas empresas en Cataluña no está condicionada ni por el género ni por la edad del empresario.
- Por el contrario, el análisis longitudinal muestra que un mayor nivel de capital humano, específicamente de educación formal, está fuertemente asociado a mayores tasas de supervivencia empresarial.

4

CAPÍTULO 4

El entorno social en Cataluña

Conclusiones

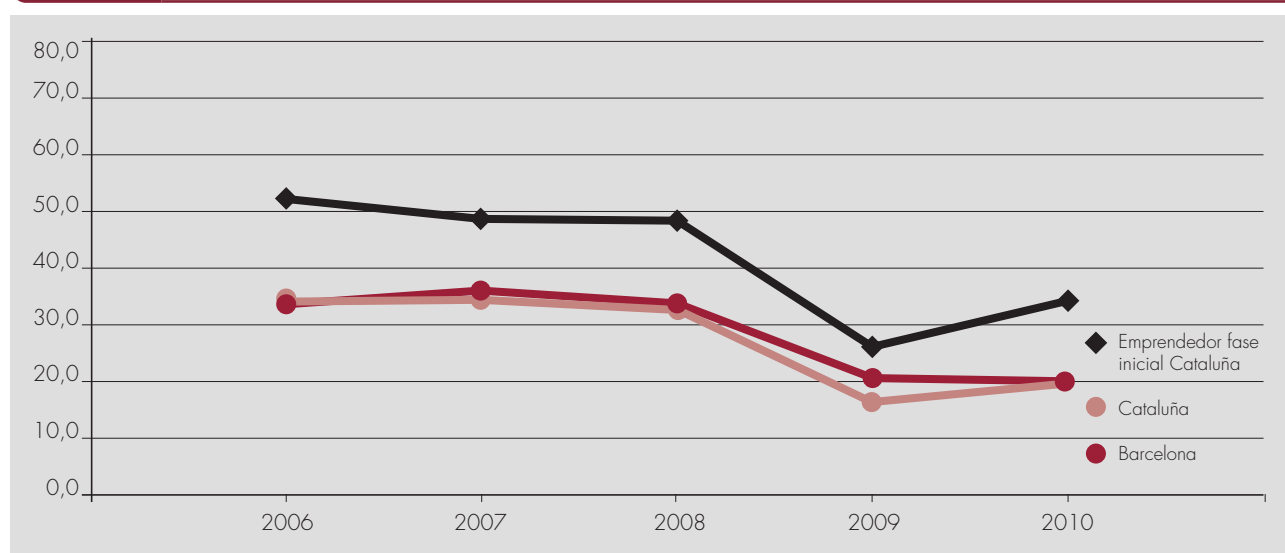
CAPÍTULO 4

EL ENTORNO SOCIAL EN CATALUÑA

El proceso de crear una empresa está claramente condicionado por factores formales ajenos al empresario como pueden ser la legislación y la presencia de distintos incentivos provenientes de políticas gubernamentales diseñadas para fomentar la creación de empresas. Sin embargo, la decisión de crear una empresa también viene explicada por elementos de carácter informal relacionados con el entorno social y que son específicos del territorio en que el individuo se desenvuelve. De esta forma, en esta sección se analizan distintas variables relacionadas con estos elementos informales, las cuales están comúnmente asociadas a percepciones sociales y que constituyen potenciales motivaciones para la creación de empresas.

Un primer factor a tener en cuenta es la percepción de oportunidades de negocios en el corto plazo entre la población, ya que este elemento permite aproximar los niveles de confianza en el clima económico y empresarial. Durante el periodo 2007-2009 se observa un claro deterioro en la percepción sobre las oportunidades de negocio en el corto plazo en Cataluña, y este resultado está claramente asociado a las consecuencias negativas de la situación económica. Sin embargo, y contrariamente a la tendencia mostrada en los últimos años, los resultados para el año 2010 muestran como entre la población adulta ha crecido la proporción de individuos que tiene una valoración positiva sobre el clima empresarial catalán, y por ende, perciben buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses. En el caso de los residentes en Barcelona, el 19,70% de la población adulta percibe buenas oportunidades de negocio en el corto plazo (6 meses).

Figura 4.1 Percepción de oportunidad de negocio en el corto plazo (6 meses)



Recuadro expertos Percepción de oportunidades de negocio

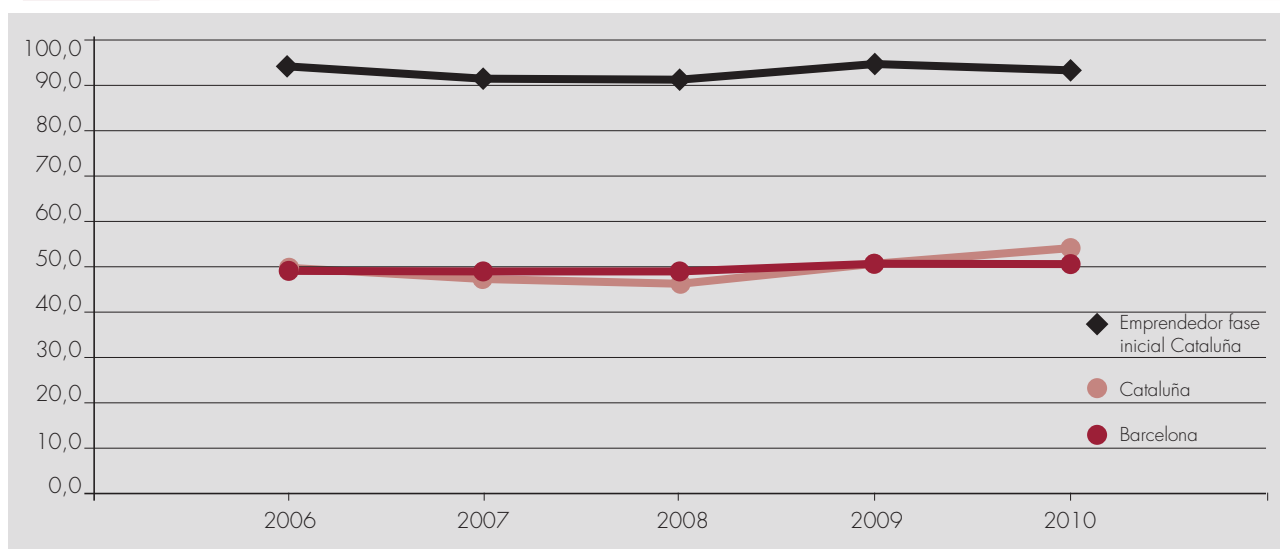
Los expertos valoran de forma positiva las oportunidades de negocio disponibles en Cataluña en el 2010 (77,5% lo valora positivamente, y casi la mitad de los expertos ven el mercado como muy positivo). Sin embargo, los expertos consideran que la población catalana en general es poco reactiva ante la presencia de oportunidades empresariales. A pesar de dicha aversión, los individuos que logran aprovechar estas oportunidades son vistos por los expertos como personas con capacidades gerenciales y emprendedoras adecuadas.

Analizando los resultados de los distintos grupos de emprendedores catalanes, se observa cómo, a excepción de los emprendedores potenciales, cuyo nivel de optimismo ha caído hasta alcanzar el 33,33% en 2010 (53,33% en el año 2009), el nivel de confianza entre los emprendedores catalanes ha experimentado una mejora en el año 2010. Este incremento en los niveles de confianza ha sido particularmente significativo entre aquellos emprendedores nacientes que actualmente están llevando a cabo acciones para poner en marcha su empresa (44,83% en 2010). Por el contrario, entre los emprendedores nacientes residentes en Barcelona, el 42,55% indica que percibe buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses, resultado que es inferior al observado en 2009 (51,72%).

Entre los emprendedores en fase inicial se observa que en 2010 el 34,52% han percibido oportunidades de negocio de corto plazo, resultado que es superior al mostrado en 2009 (26%). En el caso de los emprendedores en fase inicial que residen en la provincia de Barcelona el nivel de confianza en el clima empresarial se ha posicionado en el 35,87%, sin embargo, este resultado ha sido inferior respecto al alcanzado en el año 2009 (42,11%).

El segundo factor considerado se relaciona con la percepción que el individuo tiene sobre sus habilidades empresariales. Un primer aspecto a tener en cuenta es que entre la población adulta catalana la proporción de personas que tiene una valoración positiva de sus habilidades empresariales muestra una tendencia creciente desde el año 2008 (46,62%), hasta alcanzar al 54,13% de la población en 2010. Cabe destacar que para el caso de las personas que residen en la provincia de Barcelona, el nivel de confianza en las habilidades empresariales ha mejorado ligeramente entre los años 2008 (48,37%) y 2010 (51,22%).

Figura 4.2 Confianza en habilidades empresariales



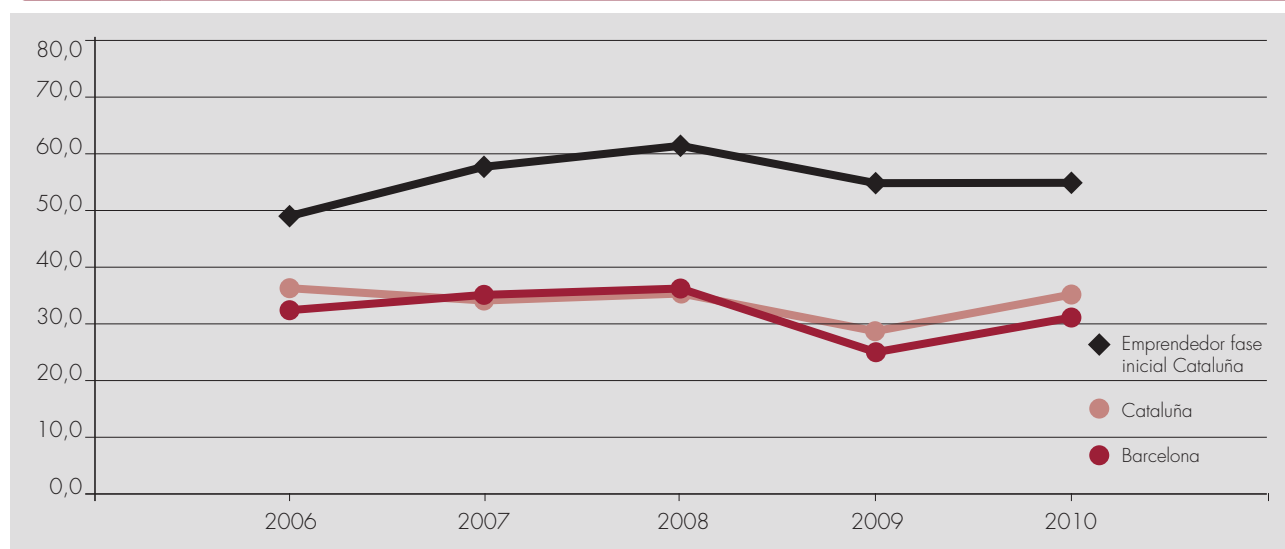
Analizando el resultado para los individuos involucrados en las distintas etapas del proceso emprendedor, se observa cómo el 82,59% de los emprendedores potenciales confía en sus habilidades empresariales. Este resultado, que es inferior al obtenido en 2009 (85,29%), complementa el análisis mostrado a lo largo del presente informe ya que, teniendo en cuenta la actual situación económica, la falta de confianza en las habilidades empresariales puede explicar en parte el porqué estos individuos no logran entrar de lleno en el proceso emprendedor. Adicionalmente, se

debe indicar que en 2010 el 76,82% de los empresarios potenciales que residen en Barcelona han manifestado confiar en sus habilidades empresariales.

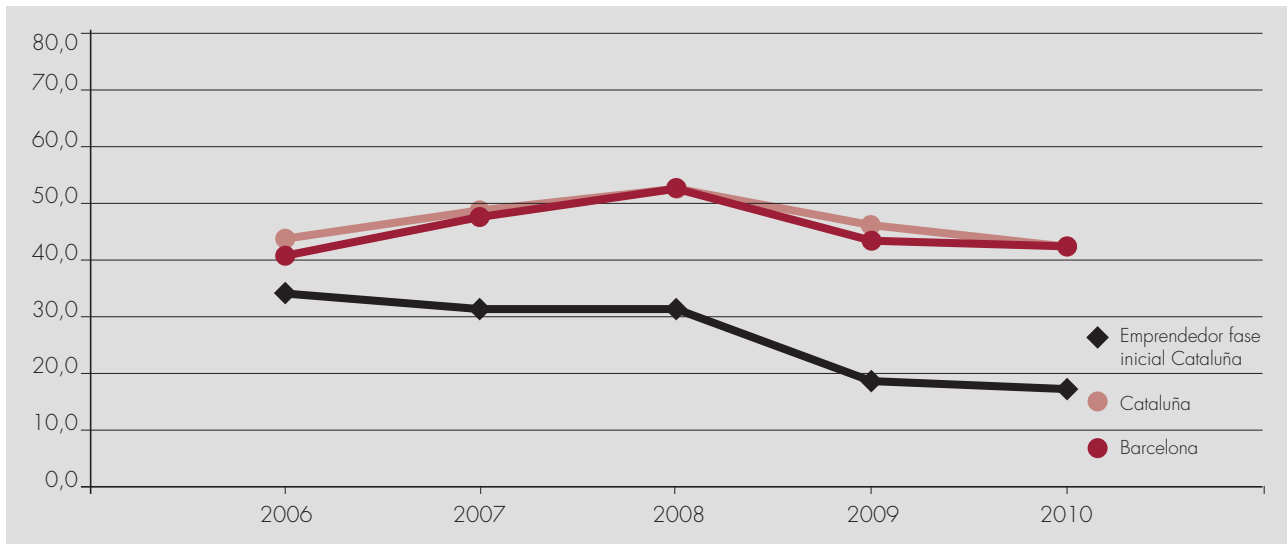
Los resultados para los emprendedores nacientes y en fase inicial son bastante más positivos, lo que reafirma la presencia de una fuerte relación entre la confianza de la persona en sus habilidades empresariales y el activismo empresarial. En Cataluña el nivel de confianza en las habilidades empresariales alcanza al 95% de los emprendedores nacientes en 2010 (95,92% en Barcelona), y el 94,39% de los emprendedores en fase inicial ha manifestado tener confianza en sus habilidades empresariales (95,96% en Barcelona).

En tercer lugar, se confirma la presencia de una fuerte relación positiva entre la presencia de ejemplos emprendedores y la creación de empresas. En el año 2010, el 32,86% de la población adulta en Cataluña conoce a un emprendedor reciente, mientras que esta proporción es superior al 40% entre los individuos involucrados en las diferentes etapas del proceso de creación de empresas. Así, la proporción de nuevos empresarios que en el año 2010 conocen una persona que creó una empresa en los últimos 2 años (48,67%) ha disminuido respecto al resultado del 2009 (58,93%). Consistente con los resultados obtenidos en el informe GEM-Cataluña 2009, este resultado puede estar asociado con la caída en el número de empresas creadas en Cataluña desde el año 2008 como resultado de la situación económica. Resultados similares se observan para el caso de los emprendedores que residen en la provincia de Barcelona, donde el 24,49% de los nuevos emprendedores que han creado una empresa en los últimos 42 meses afirman conocer a un emprendedor reciente (empresario novel: 26,67% y empresario junior: 25%).

Figura 4.3 Conocimiento personal de emprendedores recientes



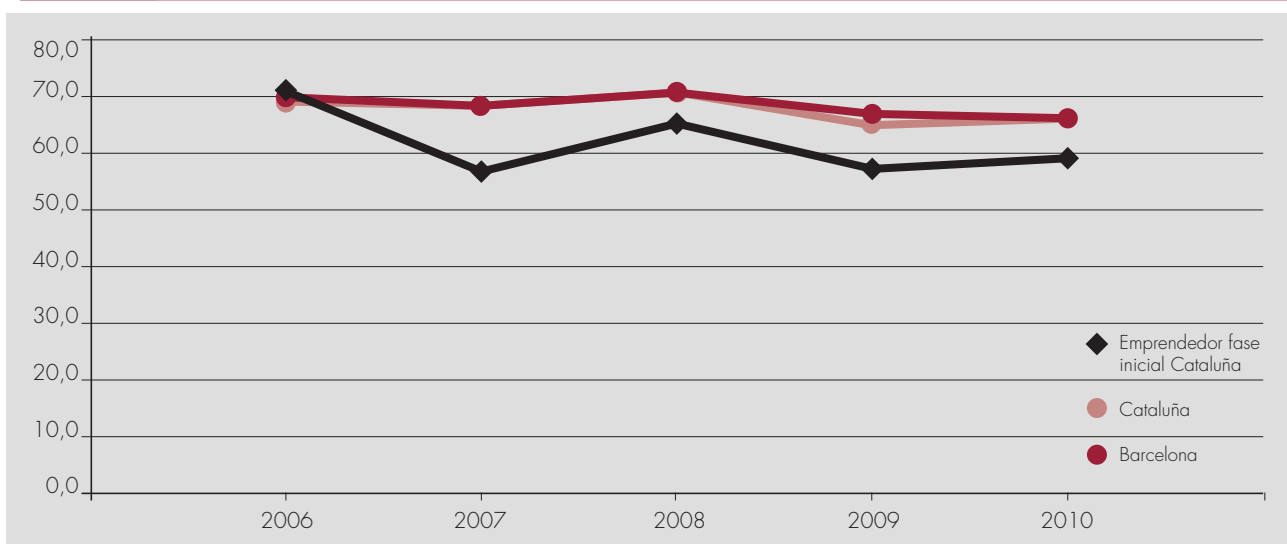
Otro factor a tener en cuenta se relaciona con el miedo social al fracaso empresarial; los resultados muestran cómo este factor mina de forma importante el activismo empresarial. El miedo social al fracaso empresarial es substancialmente inferior entre aquellas personas involucradas en actividades emprendedoras, en comparación con los resultados mostrados por la población adulta catalana (42,04% en 2010). Destacan los resultados obtenidos para los emprendedores nacientes, cuya tasa de miedo social al fracaso empresarial en 2010 ha sido del 12,87%. Además, la pro-

Figura 4.4 Miedo social al fracaso empresarial

porción de nuevos empresarios que perciben miedo social al fracaso en 2010 ha sido de 21,93% (empresario novel: 17,95% y empresario junior: 23,68%), valores que están por debajo de los obtenidos para 2009: 21,25% en los empresarios noveles, 30,30% en los empresarios junior, y 27,27% en el caso del total de nuevos empresarios.

Resultados similares se han reportado para el caso de los nuevos emprendedores que residen en Barcelona, donde la proporción de nuevos empresarios que perciben miedo social al fracaso ha pasado del 25% en 2009 al 22% en 2010. A la luz de estos resultados se podría decir que aquellos individuos involucrados en actividades emprendedoras tienen menores niveles de coste de oportunidad a la hora de lanzar su iniciativa empresarial.

Entre la población adulta catalana el 65,98% considera que la creación de empresas es una opción válida como carrera profesional, y este resultado es ligeramente superior al mostrado para el

Figura 4.5 Percepción de la creación de empresas como una opción válida como carrera profesional

año 2009 (64,23%). Entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras se observa cómo la percepción de la creación de empresas como opción de carrera profesional ha crecido entre los emprendedores en fase inicial en 2010 (59,61%) respecto al 2009 (57,43%), y este resultado se debe principalmente a la mejor valoración hecha por los emprendedores nacientes (64,95%). Además, destaca el caso de los empresarios noveles que crearon su empresa en los últimos 18 meses, ya que solamente el 44,44% percibe la creación de empresas como opción de carrera profesional en 2010, resultado que es sensiblemente inferior al del 2009 (67,95%).

En el caso de los emprendedores en fase inicial de Barcelona, la valoración de la creación de empresas como carrera profesional es similar a la alcanzada en Cataluña (65,96%), y en este caso destaca la valoración hecha por los emprendedores nacientes y empresarios noveles cuyas tasas de percepción sobre la actividad empresarial como opción profesional superan el 75%.

Recuadro 4.1 Análisis técnico: El entorno social y su impacto en la actividad emprendedora (TEA) en Cataluña (2007-2010)

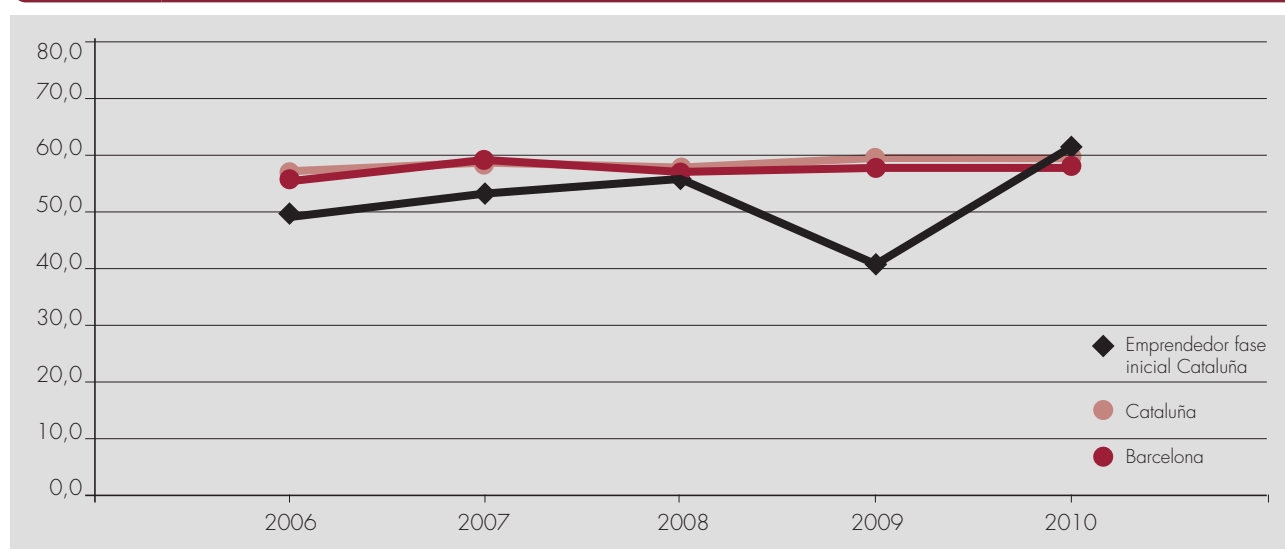
	Percepción habilidades empresariales	Ejemplos emprendedores al fracaso	Miedo	Creación de empresas Opción profesional	Creación de empresas Estatus social	Pseudo R2	Obs.
2010	4,45%*	1,37%*	-2,56%*	-0,81%	0,48%	14,62%	2.000
2009	5,69%*	2,63%*	-2,29%*	-1,09%	-1,58%*	20,49%	1.642
2008	10,39%*	1,18%*	-4,41%*	-0,91%	1,40%	14,50%	1.426
2007	10,79%*	2,49%*	-1,60%*	-1,10%	0,23%	14,29%	1.473

Nota: El asterisco (*) indica que, para la variable de interés, el efecto sobre la probabilidad de involucrarse en actividades emprendedoras es significativo al 5%.

Los resultados (regresión logística ajustada para eventos extraños) muestran la relación entre variables asociadas al entorno social del individuo y la creación de empresas (TEA).

Teniendo en cuenta el género del individuo, su edad y su nivel educativo, los resultados mostrados en la tabla indican que el entorno social es un importante componente para favorecer la creación de empresas (TEA). De esta forma, se observa cómo el impacto que la positiva percepción de habilidades emprendedoras tiene sobre la creación de empresas (TEA) ha ido decayendo desde el año 2007: en 2007 la percepción de habilidades empresariales incrementaba la probabilidad de crear una empresa (TEA) en un 10,79%, mientras que en el año 2010 la presencia de este factor solo incrementa en un 4,45% la probabilidad de involucrarse en actividades emprendedoras (TEA). La presencia de ejemplos emprendedores y el miedo al fracaso empresarial también se muestran como variables relevantes que explican la probabilidad de crear una empresa: por una parte, conocer un empresario incrementa en un 1,37% la probabilidad de crear una empresa, mientras que por otra parte, la probabilidad de crear una empresa disminuye en un 2,56% en el caso de los individuos que perciben miedo social al fracaso empresarial.

Figura 4.6 Valoración de la creación de empresas en términos de estatus social



Por último, se observa entre la población catalana una ligera mejora en lo referente a la percepción del estatus social que la población otorga a los emprendedores dentro de la comunidad. Destaca el caso de los emprendedores nacientes, el 66,67% de los cuales ha percibido, en 2010, que la sociedad valora el papel del emprendedor (77,27% en el caso de los emprendedores nacientes que residen en la provincia de Barcelona). Este resultado puede ser consecuencia de la importancia que tanto los diferentes medios de comunicación como la Administración pública da a la creación de empresas como catalizador para la recuperación económica.

Conclusiones

- En 2010 se ha roto con la tendencia negativa relacionada con el nivel de confianza en el clima económico y empresarial catalán.
- La percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo ha experimentado una mejora tanto entre la población en general (2009: 16,40% frente a 2010: 19,74%), como entre los emprendedores nacientes (2009: 30,61% frente a 2010: 33,33%) y nuevos emprendedores catalanes (2009: 21,57% frente a 2010: 26,36%).
- El 95% de los emprendedores nacientes confía en sus habilidades como empresario.
- Entre los nuevos emprendedores catalanes, el nivel de confianza en sus habilidades como empresario ha experimentado una mejora entre 2008 (88,61%) y 2010 (93,86%).
- En Cataluña, existe una fuerte relación positiva entre la presencia de ejemplos emprendedores y la actividad emprendedora.
- El 62% de los emprendedores nacientes conoce a un nuevo emprendedor.
- Entre los empresarios noveles que han creado su empresa en los últimos 18 meses, la percepción de miedo social al fracaso empresarial ha pasado del 22,39% en 2008 al 17,95% en 2010.
- Contrariamente a años anteriores, en 2010 se ha observado una mejora en la valoración social de la creación de empresas como opción de carrera profesional.



CAPÍTULO 5

El perfil de las nuevas empresas en Cataluña

5.1 El perfil de la empresa en Cataluña en 2010

5.2 El perfil de la empresa superviviente

Conclusiones

CAPÍTULO 5

EL PERFIL DE LAS NUEVAS EMPRESAS EN CATALUÑA

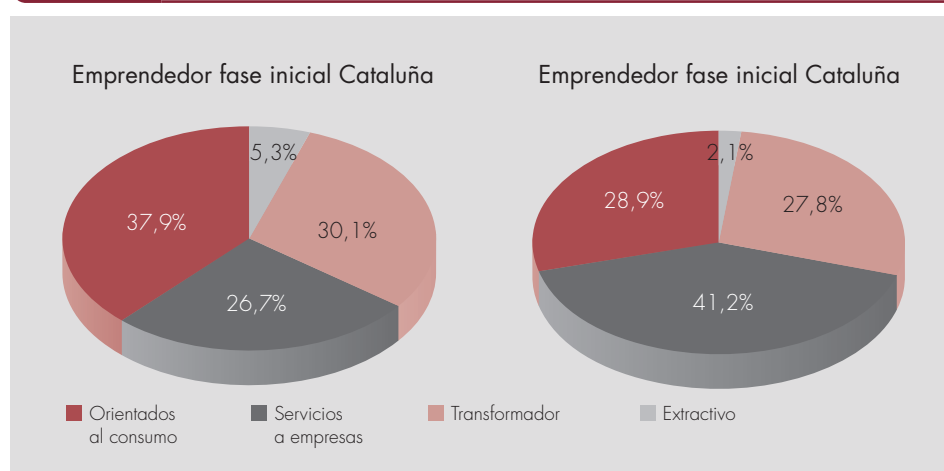
Los beneficios que una sociedad puede generar a partir de la creación de empresas no solo provienen de la contribución al dinamismo empresarial en términos de la creación de nuevos puestos de trabajo, sino que además las nuevas empresas ofrecen servicios privados con una mayor proximidad geográfica a la población, potencian la innovación dentro de la economía, y en última instancia, se espera que su contribución al crecimiento económico sea significativo.

Los potenciales efectos positivos que la creación de empresas tiene sobre una sociedad no surgen a raíz de la cantidad de empresas creadas, sino más bien por la calidad de estas. De esta forma, el análisis del perfil de las empresas en proceso de creación por parte de los individuos involucrados en actividades emprendedoras nos permite evaluar la potencial calidad de la creación de empresas en Cataluña en 2010. Además, este análisis permitirá comparar el perfil de estas nuevas empresas respecto del perfil de las empresas que forman parte del tejido catalán.

5.1 El perfil de la empresa en Cataluña en 2010

Los resultados del GEM 2010 nos muestran cómo en los últimos años la proporción de empresas en proceso de creación en sectores de transformación ha perdido importancia, y en comparación con el 2009, los sectores orientados a prestar servicios a empresas han sido los que han experimentado la mayor subida entre los empresarios nacientes (31,3%). La creación de empresas en sectores que ofrecen servicios a empresas ha sido aún más marcada en la provincia de Barcelona, donde el 47,1% de las empresas en proceso de creación están posicionadas en estos sectores industriales. Tanto el resultado mostrado para Cataluña (31,3%) como para Barcelona (47,1%) han sido superiores al mostrado por las empresas en proceso de creación en el resto de España (20,1%). Esto se hace aun más evidente al analizar la configuración sectorial de aquellos empresarios que crearon su empresa en los últimos 18 meses (empresarios noveles). En este caso se observa por una parte cómo en 2010 se creó un número ínfimo de empresas extractivas, mientras que es posible observar cómo la proporción de empresas que operan en estos sectores ha ido cayendo progresivamente desde el año 2008.

Figura 5.1 Configuración sectorial de las nuevas empresas



Similar al patrón observado en los años 2008 y 2009, de la comparación directa entre las empresas creadas por emprendedores en fase inicial y las empresas con más de 42 meses que operan en el mercado de empresarios consolidados se desprende que los nuevos emprendedores están creando proporcionalmente menos empresas en sectores extractivos o de transformación. El mismo comportamiento se observa para las empresas ubicadas en la provincia de Barcelona.

En cuanto al nivel tecnológico del sector donde opera la empresa (según la inversión en I+D), los resultados del estudio GEM Cataluña 2010 nos muestran una ligera recuperación en lo concerniente a la creación de empresas en sectores tecnológicos. Mientras que en el año 2009 solamente el 3,8% de los emprendedores en fase inicial crearon sus iniciativas empresariales en sectores de media i alta intensidad tecnológica, esta cifra creció hasta alcanzar el 14,9% en 2010. El resultado es aún más marcado en el caso de las iniciativas empresariales ubicadas en la provincia de Barcelona, donde se halla un 26,7% de empresas de reciente creación en sectores con cierta implementación tecnológica en 2010.

Figura 5.2 Intensidad tecnológica de las nuevas empresas

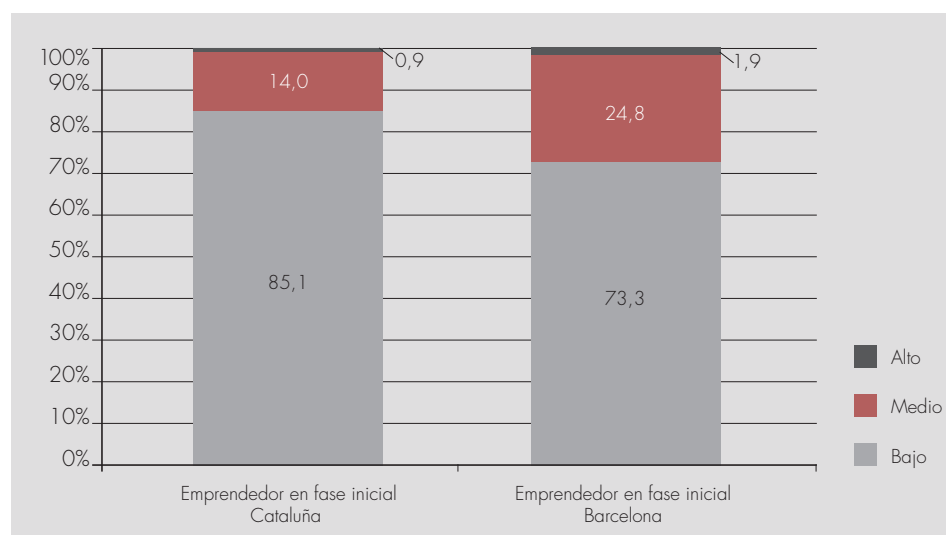
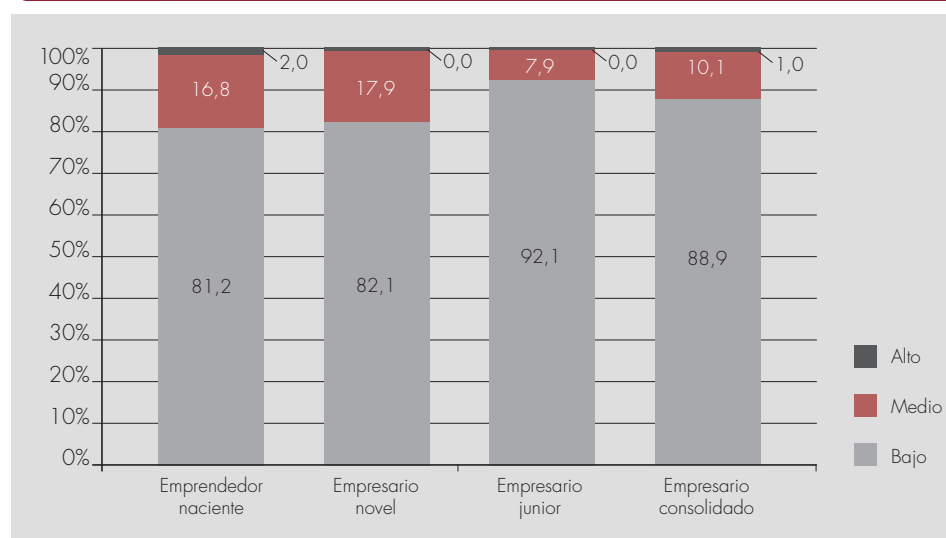


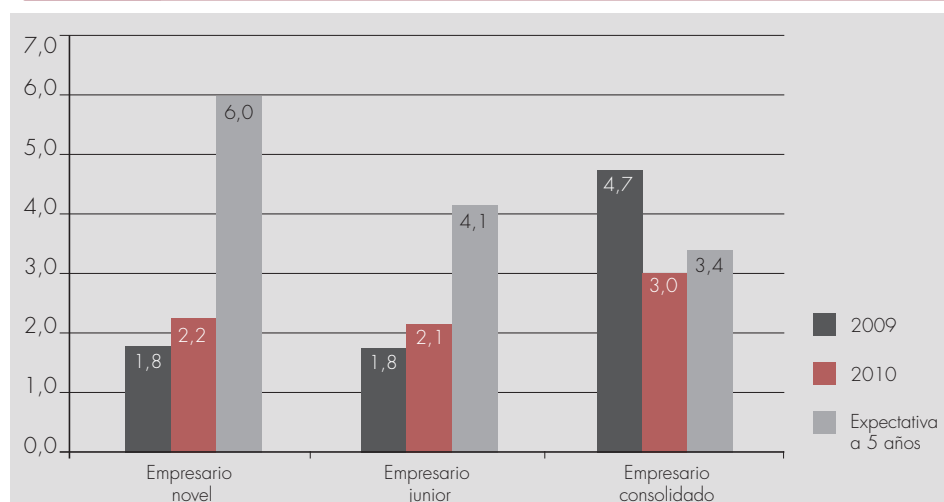
Figura 5.3 Intensidad tecnológica a lo largo del proceso empresarial en Cataluña



En cuanto a los individuos que están creando su iniciativa empresarial (emprendedores nacientes) y los empresarios noveles que han creado su empresa en los últimos 18 meses, se observa para el 2010 una mayor preferencia hacia la creación de empresas en sectores con cierta implementación tecnológica (el 18,8% de los emprendedores nacientes y el 17,9% de los empresarios noveles han promovido sus iniciativas empresariales en sectores tecnológicos).

Respecto al número medio de empleados mostrado por las iniciativas empresariales, los resultados muestran una recuperación en el empleo creado, y dicho resultado es más marcado en aquellos individuos que crearon su empresa en los últimos 42 meses. A pesar de que entre los empresarios noveles que crearon sus empresas en los últimos 18 meses se observa un crecimiento en la proporción de empresarios que declaran llevar sus nuevas empresas como autónomos, esto es, sin empleados; el número medio de empleados entre estas empresas en 2010 (2,21) es superior al observado en 2009 (1,83). Una situación similar se observa en el caso de las empresas creadas en 2007 y 2008 (empresarios junior) donde el empleo medio pasó de 1,76 empleados en 2009 a 2,10 trabajadores en 2010.

Figura 5.4 Número de empleados y expectativas de empleo entre las empresas catalanas

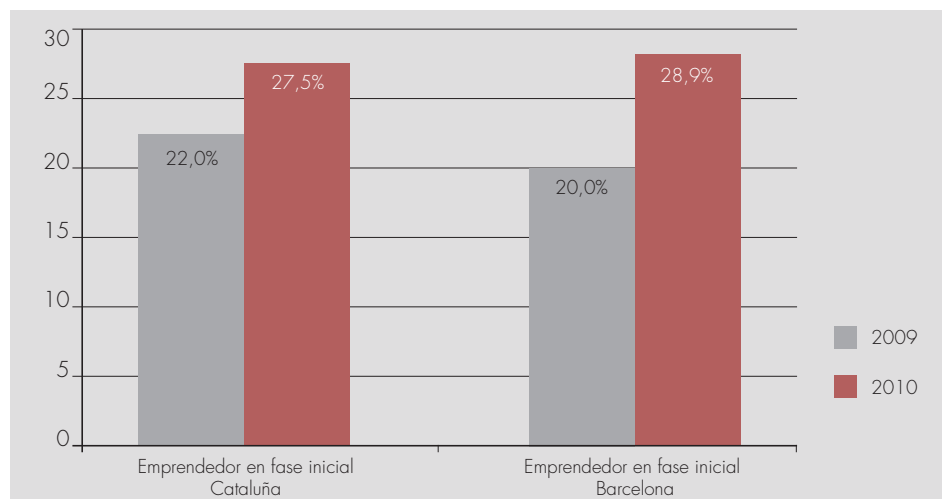


El aumento en el número medio de empleados también experimentó mejoras significativas entre las empresas ubicadas en Barcelona. En este caso, y teniendo en cuenta las empresas creadas en los últimos 42 meses, el número de empleados pasó de un valor medio de un empleado en 2009 a 2,5 empleados en 2010. Por el contrario, entre las empresas creadas desde 2007 que están ubicadas en el resto de comunidades españolas el empleo promedio experimentó una caída con respecto al 2009, alcanzando un valor medio de 1,8 empleados en 2010.

En cuanto a las expectativas de crecimiento del empleo en 5 años, resaltan dos resultados. Por una parte, se observa como entre los empresarios que efectivamente crearon su empresa la expectativa de crecimiento disminuye a medida que se avanza en el proceso empresarial. Por otra parte, se debe destacar que la expectativa de crecimiento a 5 años mostrada en 2010 por los empresarios cuyas empresas se crearon en los últimos 42 meses (empresarios noveles y junior) es sustancialmente superior en comparación a los resultados de 2009. Ello podría indicar que las expectativas de crecimiento entre los empresarios catalanes se están viendo en cierta forma limitada como resultado de la actual situación económica.

Un aspecto positivo a destacar se relaciona con la internacionalización de las nuevas empresas catalanas. A pesar de que las conclusiones del informe GEM-Cataluña 2009 indicaban que los empresarios que crearon su empresa entre 2007 y 2008 mostraban en el año 2009 una baja intensidad exportadora, los resultados para el año 2010 apuntan hacia una recuperación en la actividad exportadora entre las empresas de reciente creación (últimos 42 meses). De esta forma, la proporción de emprendedores catalanes en fase inicial cuyas empresas tienen una presencia en mercados internacionales pasó de 22% en 2009 a 27,5% en 2010. En el caso de las empresas ubicadas en la provincia de Barcelona, el 28,9% de los emprendedores en fase inicial reportan actividad exportadora en 2010, valor que es superior al alcanzado en 2009 (20%).

Figura 5.5 Internacionalización entre las nuevas empresas de Cataluña y Barcelona



Tanto para el caso de Cataluña como de Barcelona, este resultado viene explicado por la mayor intensidad exportadora mostrada por las empresas creadas a partir de 2009 (empresarios noveles). Para Cataluña, la intensidad exportadora entre los empresarios noveles en 2009 era del 12,5%, mientras que en 2010 la actividad exportadora entre estos empresarios creció hasta alcanzar el 28,2%. En el caso de aquellas empresas ubicadas en Barcelona, la proporción de empresarios noveles cuya empresa tiene presencia internacional pasó de 11,1% en 2009 a 46,7% en el 2010. Sin embargo, el avance en la internacionalización no se observa entre las empresas de reciente creación ubicadas en los demás territorios de España. Por el contrario, el retroceso exportador continúa para estas empresas, y la proporción de empresarios noveles con intensidad exportadora ha caído hasta el 18,3% en 2010 (26,8% en 2009).

La mayor exposición a mercados internacionales por parte de las empresas creadas por empresarios noveles es consistente con nuestro argumento respecto a la presencia de emprendedores con mayores niveles de capital humano, quienes están potencialmente creando empresas con mayores niveles de calidad y competitividad. Además, la mayor intención exportadora entre los emprendedores nacientes (28,9% en 2010 respecto al 22,4% en 2009) puede ser visto como un indicativo que la actividad exportadora entre las empresas de reciente creación en Cataluña crecerá en los próximos años.

El componente innovador es una de las contribuciones más significativas de la creación de empresas, y esto es particularmente significativo en un entorno caracterizado por el deseo de desarrollar una economía basada en el conocimiento. El proyecto GEM-Cataluña emplea dos medidas para

medir el potencial innovador de la creación de empresas: la innovación de producto y la innovación del proceso productivo.

Recuadro expertos **Auge de la innovación empresarial**

Los expertos aprecian que las empresas de reciente creación en Cataluña valoran cada vez más la innovación como un ingrediente necesario para mejorar su desempeño. De forma similar, los expertos ven al consumidor catalán más abierto a las innovaciones que ofrecen las empresas catalanas.

En lo referente al nivel de innovación de los productos o servicios ofrecidos por las empresas en proceso de creación o de reciente creación en Cataluña en 2010, los resultados muestran que cerca del 33% de la actividad emprendedora ha estado orientada a crear empresas con productos o servicios con un cierto carácter innovador (emprendedores nacientes), resultado que es ligeramente superior al alcanzado en el año 2009 (30,2%). En el caso de Barcelona la intención innovadora ha sido mayor, ya que en 2010 el 43,1% de los emprendedores nacientes han manifestado desarrollar productos con componente innovador.

Figura 5.6 Innovación de producto entre las nuevas empresas de Cataluña y Barcelona

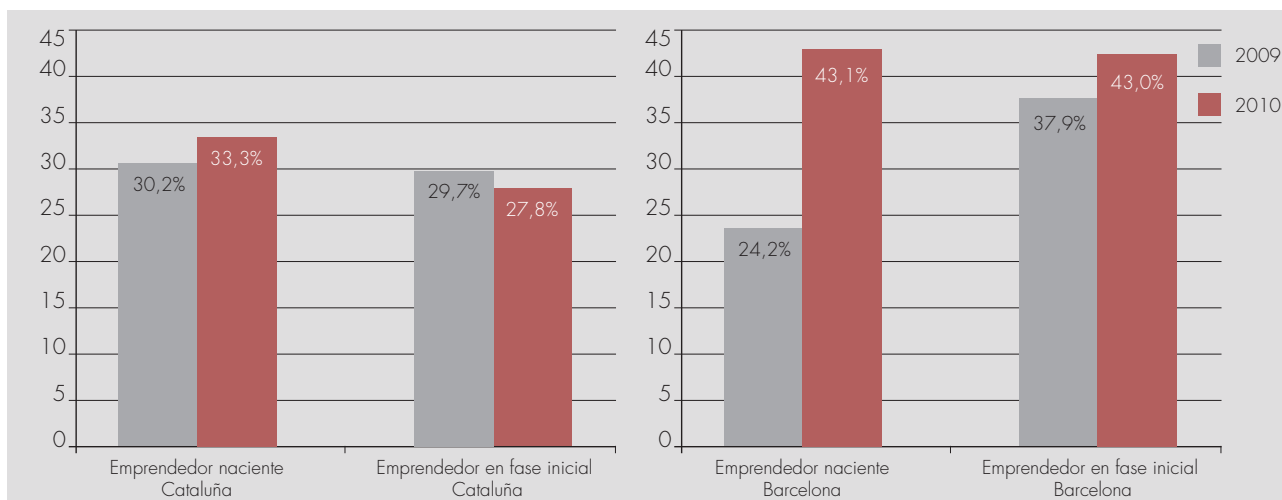
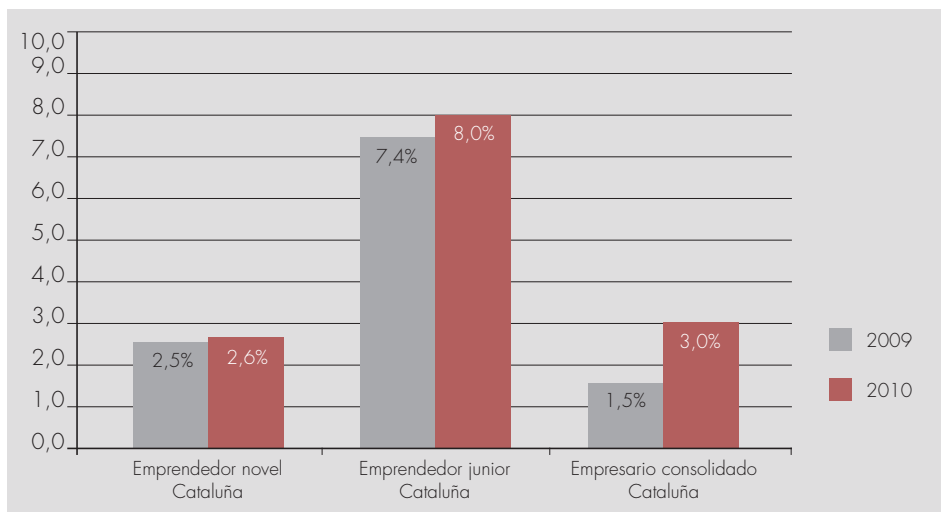


Figura 5.7 Innovación del proceso en las empresas catalanas



Por otra parte, se observa un retroceso importante entre las empresas creadas a partir del año 2009 (empresarios noveles), ya que el 89,7% de las empresas creadas en los últimos 18 meses carecen de cualquier carácter innovador.

Los resultados referentes a la innovación de proceso ofrecen una imagen mixta sobre el carácter innovador de la creación de empresas en Cataluña. En 2010, el 89,5% de las nuevas iniciativas emprendedoras han empleado tecnologías con más de cinco años de antigüedad, y este resultado ha sido ligeramente superior al mostrado en 2009 (87,1%). En el caso de las nuevas iniciativas ubicadas en la provincia de Barcelona este porcentaje ha alcanzado el 83,7%.

Sin embargo, el uso de nuevas tecnologías de proceso con menos de un año de antigüedad ha experimentado una mejora tanto entre aquellos empresarios que han creado su empresa en los últimos 18 meses (empresarios noveles), como entre los empresarios junior que crearon su empresa entre 2007 y 2008. Esto es principalmente notorio en el caso de los empresarios junior, en que se observa que el 8% emplea nuevas tecnologías en 2010 (esta cifra alcanza el 11,4% en el caso de los empresarios junior ubicados en Barcelona). De esta forma, se puede concluir que entre las empresas creadas en los últimos 42 meses existe una mayor intensidad en el uso de nuevas tecnologías.

5.2 El perfil de la empresa superviviente

Identificar las características de las iniciativas empresariales que han logrado sobrevivir este periodo económicamente convulso es de gran importancia ya que permite comparar el perfil de la empresa superviviente con el de las empresas que están siendo creadas en la actualidad, lo que ayuda a determinar el potencial de supervivencia de éstas últimas. De esta forma, podemos analizar las características empresariales que ayudan a explicar la supervivencia empresarial si comparamos el perfil de las iniciativas creadas el año antes de la desaceleración económica (2006), con el perfil de las empresas creadas en este mismo año que han sobrevivido hasta llegar a consolidarse en el año 2010.

De esta forma, de la comparación entre las empresas creadas por los empresarios noveles en el año 2006 con las empresas creadas en el 2006 que lograron consolidarse en el año 2010, podemos observar cómo la supervivencia y consolidación de estas empresas está asociada a altos niveles de conservadurismo empresarial, lo que relacionamos con la adopción de posturas estratégicas de poco riesgo.

En los últimos 4 años la consolidación empresarial está más sesgada hacia sectores orientados a servicios, en que el 60,47% de las empresas creadas en 2006 y que sobreviven en 2010 operan en esta rama económica.

Además, se observa también que solamente el 4,35% de las empresas creadas en 2006 operaban en sectores de media y alta implementación tecnológica. Sin embargo, el 17,79% de las empresas creadas en 2006 que han sobrevivido y han logrado consolidarse en el año 2010 están posicionadas en sectores con cierta implementación tecnológica. Este resultado, junto con la caída observada en la creación de empresas en sectores extractivos y de transformación, nos reafirma en el hecho de que la consolidación empresarial está asociada a un emprendimiento de calidad. Esto es particularmente importante ya que cerca del 18% de las empresas creadas en Cataluña desde el año 2009

(últimos 18 meses) se encuentran en sectores de implementación tecnológica, lo que podría potencialmente augurar un mayor nivel de supervivencia entre estas empresas de reciente creación.

El nivel de conservadurismo empresarial antes mencionado también es notorio cuando analizamos los niveles de innovación en producto. Mientras que el 40% de las empresas creadas en 2006 elaboraban productos o servicios con cierto carácter innovador, el 100% de las empresas creadas en 2006 que han alcanzado el rango de empresas consolidadas en 2010 carecen de cualquier componente innovador en sus productos o servicios. Por una parte, ello podría indicar que las empresas con posturas estratégicas arriesgadas no lograron sobrevivir en el mercado. Por otra parte, este resultado también podría señalar que estas empresas con estrategias arriesgadas experimentaron un proceso de adaptación hacia posiciones estratégicas más conservadoras.

Por otro lado, el nivel de innovación relacionado con el proceso productivo es superior entre las empresas creadas en 2006 y que han logrado consolidarse en 2010 (25,83%), respecto al mostrado por las empresas creadas en el 2006 (20%). El uso de nuevas tecnologías dentro de la empresa puede asociarse a mayores niveles de eficiencia, lo que contribuye a explicar la mayor tasa de supervivencia y consolidación entre aquellas empresas que emplean nuevas tecnologías en sus procesos operativos. Se debe remarcar que el nivel de implementación tecnológica entre las iniciativas promovidas por los empresarios noveles en 2010 está alejado de los niveles mostrados por las empresas que han logrado consolidarse en el mercado en 2010. Consideramos que el peso económico de estas inversiones, junto a las antes mencionadas restricciones crediticias al emprendimiento, es una de las razones más plausibles para explicar porqué estas nuevas empresas muestran una baja implementación tecnológica, llevando su perfil más cerca del mostrado por los empresarios noveles que crearon su empresa en 2006.

En el perfil de las empresas que han logrado consolidarse en el último periodo de coyuntura económica adversa (2008-2010), al igual que las iniciativas creadas en el último año, resalta la posición de aversión al riesgo en términos de expansión de mercado y de internacionalización. Mientras que el 55,22% de todas las iniciativas creadas en 2006 reportaba actividad exportadora, solamente el 9,85% de estas empresas creadas en 2006 y que han logrado consolidarse en el mercado exportan. En el caso de los empresarios noveles que crearon su empresa a partir de 2009, esta cifra descendió hasta alcanzar el 28,21%. Este resultado podría indicar que los nuevos empresarios catalanes prefieren consolidar su posición en el mercado local antes de dedicar recursos a estrategias de internacionalización que conllevan mayores niveles de riesgo.

De esta forma, se podría decir que en el contexto desfavorable que ha caracterizado los últimos años, los emprendedores exitosos han adoptado en el corto plazo estrategias de menor riesgo asociadas a posiciones que buscan consolidar la empresa en su mercado local. Así, el perfil de las empresas creadas en el último año está fuertemente caracterizado por la falta de riesgo empresarial, lo que respecto al perfil de superviviente deja prever una potencialmente alta tasa de supervivencia entre estas empresas de reciente creación.

En comparación con las empresas supervivientes en 2010, las empresas que mostraron altos niveles de supervivencia en el periodo de crecimiento económico previo al 2007 están caracterizadas por un perfil completamente distinto, con una configuración estratégica marcada por elementos

Tabla 5.1 Perfil de la nueva empresa y de la empresa consolidada en Cataluña en 2010

	Empresa novel (2009-2010)	Empresa novel (2006-2007)	Empresas consolidadas en 2010 (empresas creadas en 2006)
1. Sector			
Extractivo	0,00	2,99	0,00
Transformación	48,72	38,81	17,70
Servicios	23,07	26,87	60,47
Consumo	28,21	31,34	21,84
2. Nivel tecnológico (sector)			
Baja tecnología	82,05	95,65	82,21
Mediana tecnología	17,95	2,90	17,79
Alta tecnología	0,00	1,45	0,00
3. Expansión de mercado			
Sin expansión	94,74	67,14	100,00
Alguna expansión - No tecnología	2,63	27,14	0,00
Alguna expansión - Nueva tecnología	2,63	4,29	0,00
Expansión profunda	0,00	1,43	0,00
4. Exportaciones			
Más del 75%	0,00	13,43	0,00
Entre 25%-75%	0,00	11,94	0,00
Menos del 25%	28,21	29,85	9,85
No exporta	71,79	44,78	90,15
5. Innovación del producto			
Innovador	0,00	15,71	0,00
Algo innovador	10,26	24,29	0,00
Nada innovador	89,74	60,00	100,00
6. Implementación de tecnología (Innovación en proceso)			
De menos de 1 año	2,63	5,71	0,00
Entre 1 y 5 años	7,89	14,29	25,83
Más de 5 años	89,47	80,00	74,17
* Valores expresados en porcentajes.			

más de corte expansionista. En este sentido, muchos emprendedores que consolidaron su empresa en 2006 apostaban por la expansión de mercado (62,50%). Además, el 50% de los empresarios que crearon su empresa en 2003 y lograron consolidarla en el año 2006 buscaban oportunidades de negocio en mercados internacionales.

El cambio estratégico también se refleja en los niveles de innovación de producto y de proceso. Antes de que la economía entrara en recesión, el 50% de los empresarios que se consolidaron en el año 2006 declaró contar con productos innovadores, y un 25% apostaba por el uso de nuevas tecnologías en sus procesos.

En este sentido, podemos concluir que las empresas que se crearon y se consolidaron antes del año 2007 eran mucho menos conservadoras. Sin embargo, se debe resaltar que la supervivencia de las iniciativas emprendedoras está altamente afectada por la situación económica, lo que claramente condiciona su comportamiento a la hora de diseñar estrategias de supervivencia y consolidación.

Tabla 5.2 Perfil de la nueva empresa y de la empresa consolidada en Cataluña en 2003

	Empresa novel (2006-2007)	Empresa novel (2003-2004)	Empresas consolidadas en 2006 (empresas creadas en 2003)
1. Sector			
Extractivo	2,99	0,00	0,00
Transformación	38,81	29,41	37,50
Servicios	26,87	15,69	50,00
Consumo	31,34	54,90	12,50
2. Nivel tecnológico (sector)			
Baja tecnología	95,65	No disponible	87,50
Mediana tecnología	2,90	No disponible	0,00
Alta tecnología	1,45	No disponible	12,50
3. Expansión de mercado			
Sin expansión	67,14	68,63	37,50
Alguna expansión - No tecnología	27,14	15,69	37,50
Alguna expansión - Nueva tecnología	4,29	9,80	25,00
Expansión profunda	1,43	5,88	0,00
4. Exportaciones			
Más del 75%	13,43	0,00	12,50
Entre 25% -75%	11,94	18,00	0,00
Menos del 25%	29,85	18,00	37,50
No exporta	44,78	64,00	50,00
5. Innovación de producto			
Innovador	15,71	12,00	50,00
Algo innovador	24,29	30,00	25,00
Nada innovador	60,00	58,00	25,00
6. Implementación de tecnología (Innovación en proceso)			
Menos de 1 año	5,71	14,00	25,00
Entre 1 y 5 años	14,29	86,00	25,00
Más de 5 años	80,00	No disponible	50,00

* Valores expresados en porcentajes.

Conclusiones

- El perfil de las empresas de reciente creación en Cataluña se caracteriza por una mejora en la calidad de estas iniciativas en 2010.
- Los nuevos emprendedores en Cataluña están creando proporcionalmente menos empresas en sectores extractivos o de transformación.
- Se observa una ligera recuperación en lo concerniente a la creación de empresas en sectores tecnológicos en Cataluña.
- El 18,8% de los emprendedores nacientes y el 17,9% de los empresarios noveles que crearon su empresa en los últimos 18 meses han promovido iniciativas empresariales en sectores tecnológicos.
- Se observa una ligera recuperación de la innovación en proceso entre las nuevas empresas catalanas. De esta forma, el 2,6% de los empresarios que crearon su empresa a partir de 2009 emplean procesos innovadores (2009: 2,5%), mientras que esta tasa alcanzó el 8% entre los empresarios junior cuyas empresas se crearon en 2008 y 2007 (2009: 7,4%)

- En 2010, el 14,9% de los emprendedores en fase inicial han creado sus iniciativas empresariales en sectores de media o alta intensidad tecnológica (2009: 3,8%).
- Se observa una recuperación en la intensidad exportadora entre las empresas de reciente creación en Cataluña. Así, el 26,3% de los nuevos emprendedores en Cataluña reporta actividad exportadora, valor que es superior al mostrado en 2009 (21,7%).
- El número de empleados entre las empresas creadas en los últimos 18 meses presenta una mejora en 2010 (2,21) respecto al 2009 (1,83).
- Contrariamente a años anteriores, las expectativas de crecimiento entre los nuevos empresarios catalanes ha experimentado una mejora en 2010.
- En Cataluña, el perfil de las empresas creadas a partir del 2009, en lo referente a la intensidad tecnológica del sector, es muy similar al de las empresas consolidadas que sobreviven en el mercado.
- El perfil de las empresas creadas en el último año está fuertemente caracterizado por la falta de riesgo empresarial, lo que respecto al perfil de la empresa superviviente deja prever una potencialmente alta tasa de supervivencia entre estas empresas de reciente creación en Cataluña.



CAPÍTULO 6

La actividad emprendedora en las zonas rurales

6.1 El perfil del emprendedor rural

6.2 El perfil social de la Cataluña rural

6.3 El perfil de las iniciativas emprendedoras

6.4 La política de emprendimiento rural en Cataluña

Conclusiones

CAPÍTULO 6

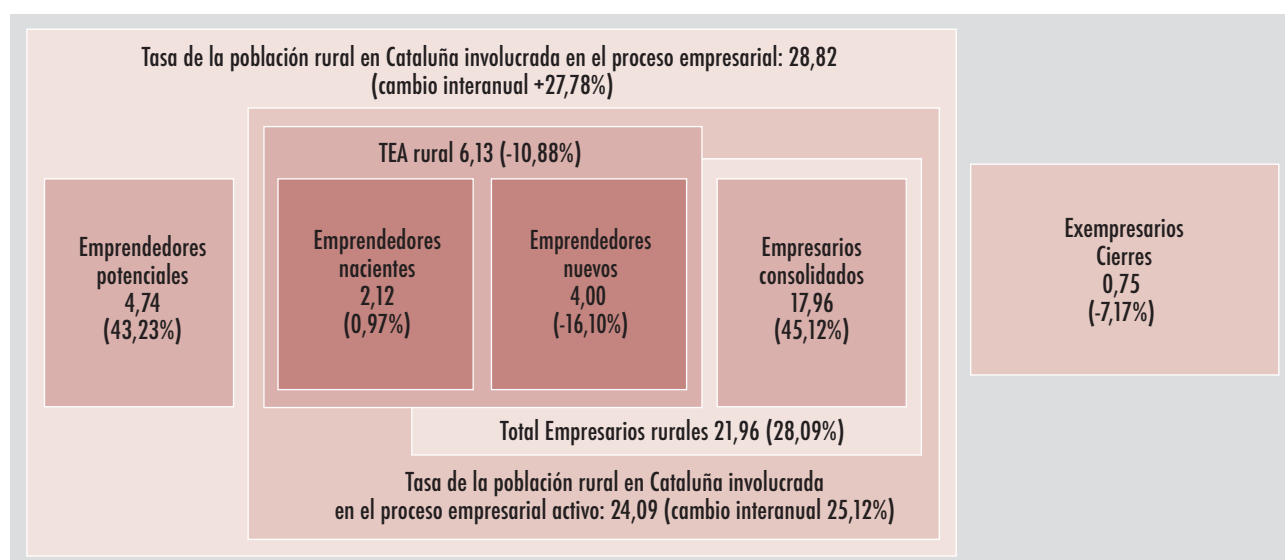
LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZONAS RURALES³

La potencial contribución social y económica que la creación de empresas tiene en entornos rurales ha demostrado ser más potente y amplia respecto al impacto de dicha actividad emprendedora en zonas urbanas. La actividad emprendedora en zonas rurales ayuda a diversificar el tejido económico, lo cual no solo rompe con las dependencias monoproduktivas de muchas localidades rurales, sino que también provee de un mayor y más variado número de servicios privados de proximidad, por lo que, consecuentemente, mejora la calidad de vida dentro de la población rural. De forma similar, el emprendimiento es una vía para retener a la población actual y atraer a nuevos residentes, creando empleo y oportunidades de desarrollo profesional a los que desean quedarse, además de ofrecer oportunidades de integración social y económica a quienes quieren establecerse en dicho territorio (Bryden y Hart, 2005).

Desde esta óptica es positivo constatar que las zonas rurales de Cataluña tienen una mayor actividad emprendedora que el resto del territorio catalán. Observando la evolución histórica podemos ver cómo la superioridad emprendedora del mundo rural es una constante en el tiempo. Los resultados del estudio GEM nos indican que en 2010, al igual que en años anteriores, la proporción de la población adulta involucrada en actividades de creación de empresas es mayor en zonas rurales que en áreas metropolitanas o urbanas de Cataluña.

Concretamente, el 6,13% de la población adulta residente en zonas rurales de Cataluña estaba en el proceso de crear una empresa o eran dueños de una empresa de reciente creación en 2010, tasa que es muy superior al 4,91% alcanzado en zonas urbanas. Dicha elevada actividad emprendedora y empresarial en las zonas rurales de Cataluña ha sido detectada e investigada en repetidas ocasiones por académicos y reconocida por instituciones internacionales como la OCDE (OCDE, 2009). De hecho, el motor emprendedor de Cataluña a lo largo de la última década ha tenido un carácter particularmente rural, y juzgando por la destacada resistencia a la desaceleración emprendedora que muestra el mundo rural catalán, la importancia del emprendedor rural en la creación de empresas de Cataluña perdurará.

3. La identificación de las zonas rurales de Cataluña y del resto de España se hace según el BOE Real Decreto 752/2010, de 4 de junio, por el que se aprueba el primer programa de desarrollo rural sostenible para el período 2010-2014. Dicho decreto presenta a efectos legales, y para cada Comunidad Autónoma, una lista de los municipios catalogados como rurales.



Es importante mencionar que la actual coyuntura económica ha atenuado la tasa de emprendedores en fase inicial en áreas rurales de Cataluña, sin embargo, con menos fuerza que en las zonas urbanas. Mientras que la tasa de actividad emprendedora rural ha sufrido un descenso del 10,9% a lo largo del último año, la caída en zonas urbanas de Cataluña ha sido del 21,9% en 2010, donde destaca además la bajada acumulada del 41,6% durante el periodo de desaceleración económica (de 8,41 en 2006 a 4,91 en 2010). De hecho, la categoría de emprendedores que más ha disminuido en los últimos años en zonas rurales de Cataluña es la de emprendedores nacientes, pero ésta ha experimentado un ligero repunte en 2010 respecto al año anterior (de 2,10 en 2009 a 2,12 en 2010). Mientras tanto la tasa de nuevos emprendedores, que representa a quienes realmente consiguen crear sus propias empresas, se mantiene relativamente estable en el mundo rural catalán, alcanzando el 4, tasa que es ligeramente menor a la registrada en 2006 (4,17).

La tendencia emprendedora de las zonas urbanas de Cataluña muestra un patrón totalmente contrario al de las zonas rurales. La tasa de emprendedores urbanos nacientes cayó un 29% durante el último año, y la tasa de nuevos emprendedores urbanos pasó de 4,55 en 2006 a ser de solo 2,50 en 2010 (-45,1%).

De igual forma, si consideramos la tasa de personas que han cerrado una empresa propia en el último año, es posible observar signos que apuntan hacia una mejor resistencia emprendedora en el mundo rural catalán ante los efectos negativos de la coyuntura económica. Mientras que la tasa urbana de exempresarios ha sido de 1,27 en 2010, en las zonas rurales de Cataluña la proporción de cierres muestra una clara tendencia de mejora, pasando de 2,08 en 2006 a ser solamente de 0,75 en 2010. Dicha resistencia, junto con una tasa de creación de empresa que se muestra superior, han llevado a que la proporción de empresarios activos entre la población adulta que reside en zonas rurales de Cataluña sea del 21,96%. A pesar de las repercusiones negativas de la actual situación económica, la actividad empresarial ha crecido en el mundo rural, y la tasa de empresarios rurales en 2010 es un 70,1% superior a la registrada en 2006 (12,91).

Si comparamos la actividad emprendedora rural en Cataluña con la del resto de España, observamos una tendencia contraria frente a la coyuntura económica actual. Mientras que la proporción de adultos residentes en zonas rurales de Cataluña involucrados en actividades de creación de empresas ha resistido relativamente mejor que los urbanos a la desaceleración emprendedora, en el resto de España el descenso en el emprendimiento ha sido relativamente mayor en zonas rurales que en las zonas urbanas (un descenso del -47% entre 2006 y 2010 en zonas rurales del resto de España frente al -43,6% en zonas urbanas). Otra diferencia importante entre la actividad emprendedora en las zonas rurales de Cataluña respecto a las zonas rurales del resto de España radica en la tasa de nuevos emprendedores. Mientras la tasa catalana se ha mantenido relativamente estable a pesar de la coyuntura económica, en el resto de España la proporción de nuevos emprendedores entre la población adulta ha caído un 58,2% desde el 2006 (de 4,36 en 2006 a 1,82 en 2010).

6.1 El perfil del emprendedor rural

A pesar del relativo buen comportamiento de la actividad emprendedora y empresarial en zonas rurales de Cataluña, el análisis del perfil de los emprendedores rurales nos permite ver que no se está optimizando el potencial de crear empresas de calidad, al menos no tanto como se puede apreciar en las zonas urbanas de Cataluña.

Recuadro 6.1 El emprendimiento y el nuevo paradigma del desarrollo rural

Durante mucho tiempo, “espacio rural” fue el término empleado para identificar aquellos territorios en los que la actividad económica se encontraba dominada casi de manera absoluta por los aprovechamientos agrícolas y ganaderos. En consonancia con esta visión, las actuaciones institucionales vinculadas con el ámbito rural adoptaron la estructura de políticas sectoriales que favorecían la producción agraria y su productividad.

Sin embargo, los cambios producidos en las últimas décadas pusieron de relieve, entre otros aspectos, lo inadecuado que resultaban las medidas sectoriales y la importancia que tenía el estímulo de actividades que, más allá de las agrarias, permitieran diversificar la economía rural. De este modo, el apoyo a la creación de empresas comenzó a emerger como elemento clave en la estrategia de la Unión Europea para el desarrollo rural, no sólo debido a su reconocida repercusión sobre el empleo y el crecimiento económico (Driga et al., 2009), sino también a su contribución en la mejora de la calidad de vida de la población, y, en consecuencia, en el mantenimiento de dicha población dentro de estas áreas rurales (Bryden y Hart, 2005).

Este nuevo paradigma no sólo sustituye la visión sectorial por la territorial sino que, al mismo tiempo, cambia la naturaleza de la política rural reemplazando la forma tradicional de intervención pública —subsidios o subvenciones—, por una administración basada en la inversión y competitividad de las zonas rurales donde la figura del emprendedor es clave como agente propulsor del desarrollo (OCDE, 2006) (véase tabla 6.1). Con respecto a las líneas estratégicas de la Unión Europea para el desarrollo rural, cabe resaltar la mención explícita que se hace de la promoción de la creación de empresas.

Tabla 6.1 Comparación de paradigmas rurales

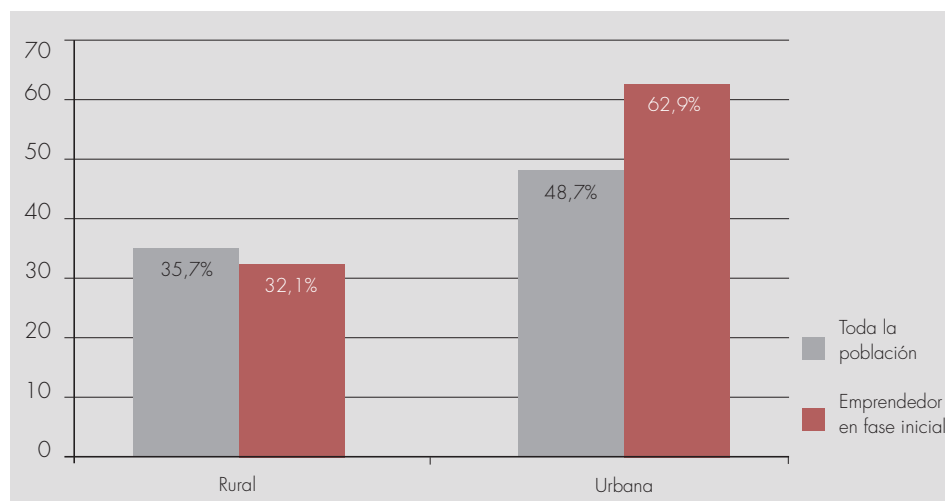
Características	Antiguo paradigma	Nuevo paradigma
Objetivos	Equidad, ingresos a los agricultores, agricultura competitiva	Competitividad de las áreas rurales, valoración de los activos locales, explotación de recursos infrutilizados.
Beneficiarios	Agricultura	Varios sectores de economías rurales (turismo rural, industria, etc.)
Instrumentos	Subvenciones	Inversiones
Actores	Administraciones nacionales, agricultores	Todos los niveles de la Administración (supranacional, nacional, regional y local) varios actores locales (públicos, privados, ONG)
Fuente: OCDE (2006)		

Mientras que es posible constatar que la proporción de adultos involucrados en actividades de creación de empresa con estudios universitarios o estudios de postsecundaria en zonas urbanas (62,9%) es superior a la de la población adulta urbana en general (48,7%), en la Cataluña rural las personas con una formación superior son minoría entre los emprendedores, y su proporción es inferior a la de la población rural (32,1% versus 35,7%). La menor propensión emprendedora de los habitantes de zonas rurales con formación superior es consistente con la proporción de emprendedores con un perfil educativo básico entre los empresarios consolidados de zonas rurales, manteniendo el perfil histórico del empresario rural catalán. Sin embargo, el perfil educativo de quien está creando empresas en zonas urbanas ha ido mejorando año tras año.

Desde una perspectiva de afluencia económica del emprendedor, se puede observar que el perfil de los emprendedores rurales de Cataluña suele seguir una distribución de renta familiar que es consistente con la de la población adulta que reside en zonas rurales de Cataluña. Sin embargo, el emprendedor urbano demuestra un perfil económico superior al de la población en general, procedente de hogares con rentas significativamente más altas a la media urbana de Cataluña.

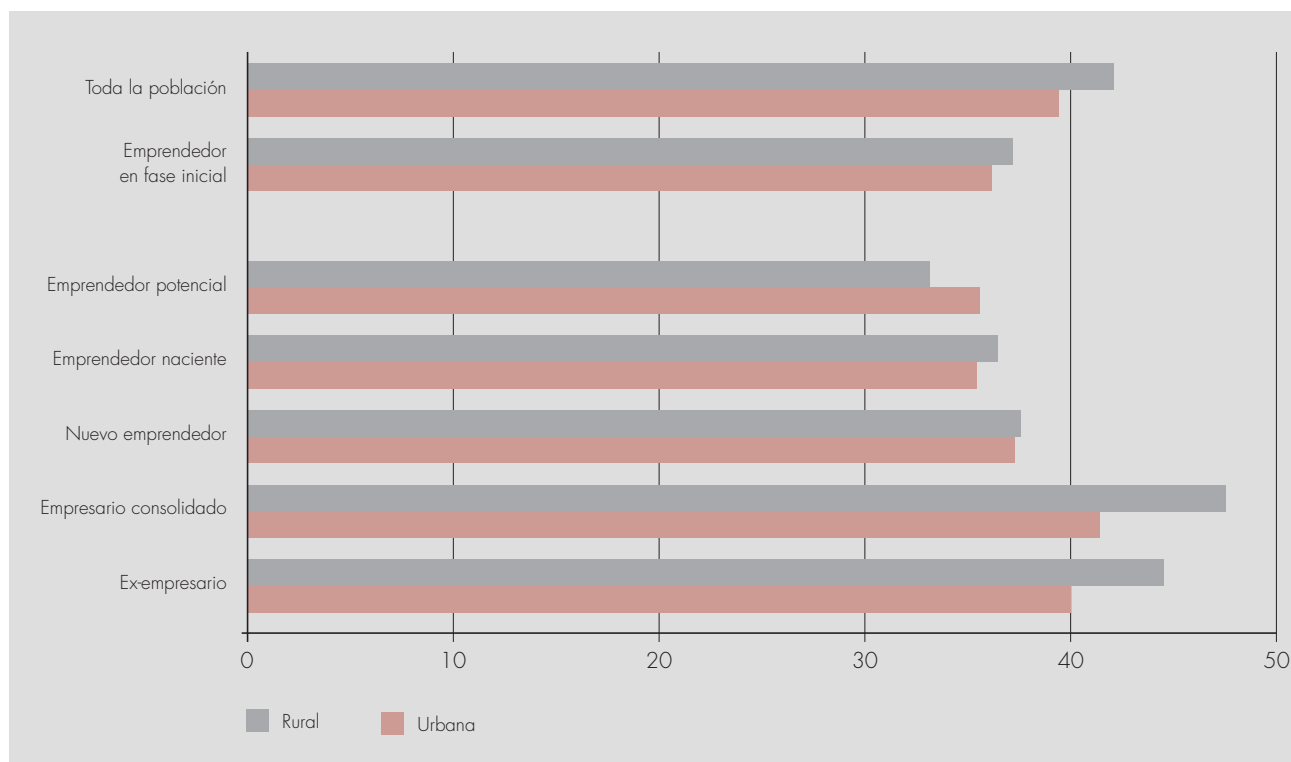
A nivel de ocupación de las personas involucradas en el proceso empresarial, tanto en el mundo rural como urbano, la intención emprendedora entre los individuos desempleados está creciendo.

Figura 6.1 Proporción de adultos con formación postsecundaria en zonas rurales y urbanas de Cataluña



Sin embargo, muy pocos pasan más allá de la intención para desarrollar actividades concretas orientadas a crear una nueva empresa, y eso especialmente entre la población rural de Cataluña. Se puede observar que la totalidad de los emprendedores nacientes en zonas rurales han creado sus empresas desde una situación laboral estable como empleado. En zonas urbanas, el 10,3% de los emprendedores nacientes crearon sus iniciativas empresariales desde el paro. La proporción de estudiantes que intentan crear una empresa propia continua siendo muy baja en Cataluña, y si se observa específicamente el caso de las zonas rurales, la creación de empresas por parte de estudiantes es inexistente.

Figura 6.2 Edad promedio del individuo involucrado en el proceso empresarial en zonas rurales y urbanas de Cataluña



La edad media de las personas que viven en zonas rurales de Cataluña y que están involucradas en el proceso emprendedor ha sido históricamente mayor a la de la población urbana. Ello no es tanto como consecuencia de la distribución demográfica en la Cataluña rural, sino que más bien viene dado por la relativamente mayor propensión entre los jóvenes urbanos a crear sus propias empresas. Así, mientras que la edad media del emprendedor naciente rural era de 43,2 años en el 2006, la edad media en zonas urbanas era de 37,6 años. Sin embargo, los últimos años de dificultad económica han hecho disminuir la edad media del emprendedor, y esto es especialmente notable en zonas rurales. La edad media de los emprendedores rurales en Cataluña está convergiendo cada vez más con la del emprendedor urbano. En 2010 la edad media del emprendedor naciente rural ha sido de 36,9 años, 37,3 años en el caso de todos los emprendedores rurales en fase inicial, lo que muestra un claro contraste respecto de la edad media de los empresarios consolidados (47,1 años), la cual, previsiblemente, irá bajando en el futuro.

En el contexto actual de recesión económica en que los jóvenes se han visto afectados de una forma especialmente negativa –la principal consecuencia de ello es la alta proporción de jóvenes inactivos en Cataluña, que supera el 30% (Generalidad de Cataluña)–, el atractivo de las áreas metropolitanas de Cataluña para los jóvenes rurales con intenciones emprendedoras ha disminuido. De hecho, la creación de empresa está siendo utilizada en zonas rurales como vía para (re)establecer residencia en el mundo rural. Mientras que el coste de oportunidad de lanzar una empresa propia para muchos jóvenes era demasiado grande en años pasados, la falta de alternativas laborales está llevando a jóvenes hacia una carrera emprendedora. Como resultado podemos ver que en 2010 una proporción más grande de la población joven residente en zonas rurales de Cataluña ha estado involucrada en actividades de creación de empresas. La tasa de emprendedores en fase inicial entre los jóvenes rurales subió un 33,8% en el último año hasta establecerse en el 7,52 en 2010. La proporción de jóvenes entre el total de empresarios rurales en Cataluña está aumentando de forma acelerada. Mientras que en 2006 el 7,54% de los adultos menores de 35 años en zonas rurales eran empresarios, en 2010 esta proporción ha alcanzado el 15,08%. La tendencia ha sido diferente en zonas urbanas, donde a pesar que la tasa de jóvenes empresarios urbanos era igual a la rural en 2006 (7,55%), en 2010 dicha proporción ha descendido al 6,91%. La tasa de emprendimiento en fase inicial de los jóvenes urbanos en 2010 está dos puntos porcentuales por debajo de la rural (5,53). Este es un dato muy positivo para la dinámica socioeconómica rural de Cataluña. Una mayor actividad emprendedora por parte de jóvenes rurales no solo ayudará a rejuvenecer las economías y el tejido industrial de muchas zonas rurales de Cataluña, sino que además ayudará a aportar un mejor equilibrio demográfico, posibilitando el mantenimiento de servicios públicos y privados de proximidad en comunidades rurales con el consecuente efecto final de mejora global en la calidad de vida para toda Cataluña.

Recuadro 6.2 El potencial social y económico de la actividad emprendedora de las mujeres en zonas rurales

El emprendimiento ofrece a las mujeres un nuevo rol y estatus en la sociedad rural catalana. Los procesos de producción agrarios modernos han eliminado muchas de las tareas y funciones que las mujeres rurales tradicionalmente habían desempeñado. Como consecuencia de la falta de oportunidades para un empleo de calidad, la vida rural atrae poco a las mujeres catalanas de hoy. El resultado es que la demografía rural catalana está hoy en día caracterizada por una ausencia femenina que resulta a veces alarmante. Las repercusiones son a la vez demográficas, sociales y económicas para Cataluña. Una importante función social del emprendimiento en zonas rurales es dar una alternativa profesional a las mujeres, tanto con iniciativas empresariales que ayuden a complementar y compensar la decreciente renta agropecuaria de las familias agrarias catalanas, así como con iniciativas emprendedoras promovidas por mujeres que buscan una vida activa en la sociedad rural (Rosell et al., 2006).

La actividad emprendedora de las mujeres rurales en Cataluña había resistido bien hasta ahora a la desaceleración emprendedora que experimentaba el resto de Cataluña. Sin embargo, 2010 ha llevado consigo una caída pronunciada (-55,3%) en la tasa de emprendedoras rurales en fase inicial, hasta bajarla a niveles que por primera vez son inferiores al emprendimiento femenino en zonas urbanas (3,36 en el mundo rural versus 3,68 en zonas urbanas). No solo la creación de empresa femenina en zonas rurales de Cataluña se ha frenado, sino también la tasa de abandonos y cierres empresariales entre mujeres rurales ha aumentado de una forma importante, lo que ha llevado a que la proporción de empresarias que residen en zonas rurales de Cataluña haya pasado de ser del 11,78% en 2009 a ser del 8,84% en el año 2010. Visto que la tasa de empresarias consolidadas ha subido en 2010, podemos deducir que gran parte de los cierres empresariales por parte de mujeres proviene de emprendedoras nuevas. De hecho, la tasa de nuevas emprendedoras ha perdido más de 4 puntos porcentuales en el último año. Podemos sin embargo ver un incremento en la tasa de intención emprendedora entre las mujeres residentes en zonas rurales.

6.2 El perfil social de la Cataluña rural

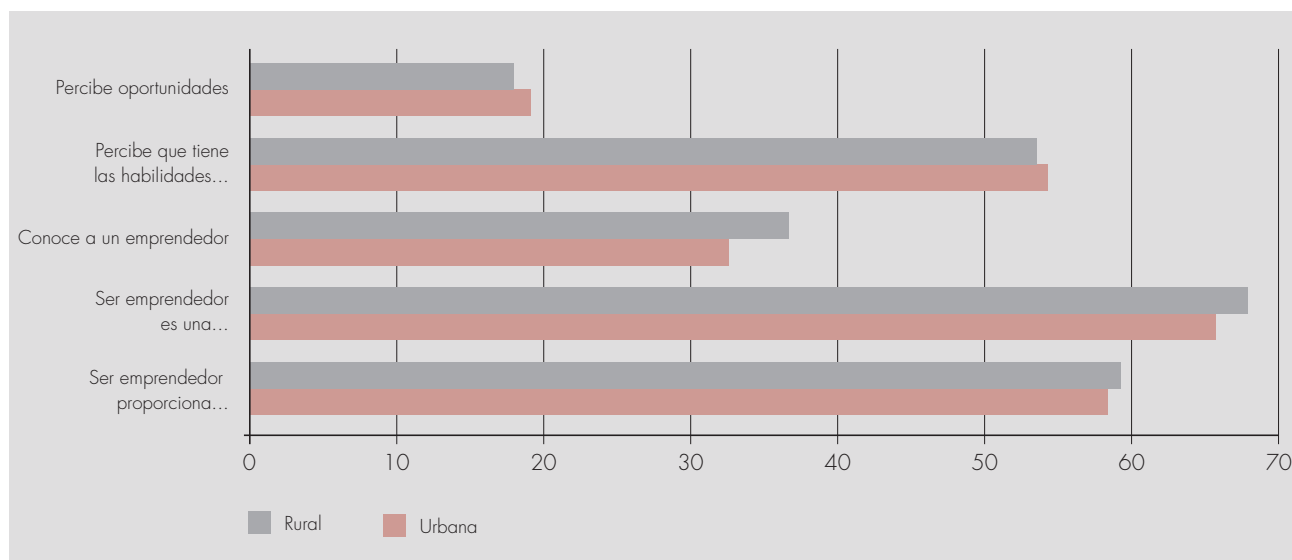
Según un estudio llevado a cabo por la OCDE (2003), la creación de empresa en el mundo rural está afectada por numerosos obstáculos que influyen tanto en la calidad del emprendimiento como en sus posibilidades de supervivencia. A pesar de las mejoras en accesibilidad derivadas de nuevas infraestructuras de transporte, comunicación y tecnologías de la información que han permitido reducir la distancia física y psíquica que separa las comunidades rurales y urbanas, muchas zonas rurales en países de la OCDE permanecen pobres a nivel de emprendimiento. El estudio concluye que no es solo la desventaja física la que explica la falta de creación de empresas en el mundo rural, sino que los rasgos sociales de muchas zonas rurales, como por ejemplo las barreras culturales, el estigma social al fracaso empresarial, la falta de ejemplos emprendedores y las pocas oportunidades de interacción entre emprendedores; aparecen como importantes frenos al emprendimiento rural (Vaillant y Lafuente, 2007).

Recuadro expertos

Infraestructuras físicas

Los expertos en creación de empresa de Cataluña consultados dentro del estudio GEM valoraron muy positivamente el estado de las infraestructuras físicas en el conjunto del territorio catalán. Destacaron la buena red comunicación terrestre (el 78% las evaluó como apropiadas) así como los sistemas de comunicación (telefonía, Internet, etc.) (el 67,5% de los expertos las evaluó como muy apropiadas). Además, los expertos consultados ven con buenos ojos la facilidad de acceso a dicha infraestructura y la capacidad de los nuevos emprendedores de asumir el coste de estos servicios.

Sin embargo, la Cataluña rural destaca por un perfil social que se muestra propicio para el emprendimiento. Si comparamos algunas de las características del perfil social que más influyen en las decisiones relacionadas con la creación de empresas, vemos que el entorno social en las zonas rurales de Cataluña varía muy poco al encontrado en las áreas metropolitanas catalanas. Por ejemplo, aunque el nivel de optimismo empresarial es un punto porcentual inferior en las zonas rurales que entre los residentes urbanos, tanto la percepción que el emprendimiento es una buena alternativa profesional como el hecho que los emprendedores son valorados socialmente son componentes del perfil social que están más repartidos en el mundo rural catalán. Fruto de una actividad emprendedora históricamente superior, las zonas rurales de Cataluña destacan sobre las urbanas en cuanto a la presencia de ejemplos emprendedores dentro la sociedad.

Figura 6.3 Percepción social del emprendimiento en zonas rurales y urbanas de Cataluña (valores expresados en %)**Recuadro 6.3** Cultura emprendedora en el mundo rural en Cataluña

El establecimiento de un clima social fértil para el emprendimiento también implica un cambio cultural dentro de la estructura de gobierno local. Instituciones locales y sus incentivos deben valorar y premiar aquellas iniciativas de carácter endógeno que están orientadas hacia el desarrollo, en lugar de ignorarlas, como es frecuente en zonas rurales de España (OCDE, 2009).

Los esfuerzos para incitar un espíritu emprendedor en la sociedad rural deben incluir cambios dentro de todos los niveles del sistema educativo (primaria, secundaria y formación profesional). Estudios divulgados por Veciana (2007) y duplicados en el mundo rural catalán por el Grup d'Estudis en Desenvolupament Rural (DRUAB) de la Universidad Autònoma de Barcelona, indican que entre el 50% y el 65% de los jóvenes en la Cataluña rural quieren ser funcionarios, mientras que solo una pequeña proporción (menos del 10%) tiene intención de seguir una carrera empresarial.

Para que las medidas formales de fomento de la creación de empresa tengan un impacto óptimo, no solo se debe romper la creciente aversión al riesgo mostrada por las nuevas generaciones de catalanes, sino que además se debe fomentar el cambio hacia la recuperación de una cultura que valore y premie la iniciativa emprendedora entre los jóvenes.

6.3 El perfil de las iniciativas emprendedoras

Al igual que en zonas urbanas, las empresas que los emprendedores rurales en fase inicial están promoviendo son esencialmente microempresas de menos de 10 empleados. Respecto a las empresas rurales que cuentan con empleados, el empleo creado no ha variado substancialmente a pesar de la coyuntura económica, y las nuevas empresas rurales continúan siendo casi exclusivamente microempresas. Sin embargo, se puede observar cómo las expectativas de creación de empleo son mayores entre los emprendedores rurales, así el 12,5% de los emprendedores rurales en 2010 prevé tener más de 10 empleados en 2015 (solo el 5,8%, en zonas urbanas). No obstante, si observamos el tamaño de las empresas de los empresarios rurales consolidados todo indica que la mayor expectativa de crecimiento de parte de los emprendedores rurales en fase inicial no parece, al menos de momento, haberse traducido en mayores niveles de empleo.

Por el contrario, respecto a los emprendedores autónomos que no tienen empleados, las expectativas de crecimiento son comparativamente más altas entre los emprendedores de zonas rurales de Cataluña, y dicha expectativa parece cumplirse si observamos la menor proporción de autónomos entre los empresarios consolidados rurales. Ello llevaría a suponer que más de la mitad de los nuevos autónomos en zonas rurales acabarán creando empleo. Esto es particularmente importante ya que revelaría que los emprendedores autónomos rurales en fase inicial quizás no crean empleo en el momento de lanzar sus empresas, pero que muchos tienen esa intención y suelen cumplirla. Así que sería un error por parte de las Administraciones y de los programas de apoyo al emprendimiento menospreciar dicha creación por parte de autónomos, ya que este tipo de emprendimiento puede potencialmente tener un fuerte impacto en el empleo a medio plazo. La proporción de autónomos entre los emprendedores en fase inicial que residen en zonas rurales en el 2010 ha sido especialmente elevada (69,6%) respecto de la tasa alcanzada en zonas urbanas (51,9%). Dicha proporción representa un salto importante sobre años anteriores cuando la proporción de autónomos entre los individuos involucrados en actividades de creación de empresas era muy inferior (40,5% de los emprendedores rurales en fase inicial en 2006).

Recuadro 6.4 Política de creación de empresas *versus* captación industrial

Contrariamente a lo implementado por muchas Administraciones locales y comarcales en Cataluña, la creación de empresa como pilar estratégico de desarrollo económico local es una mejor alternativa, comparada con dedicar recursos para captar empresas ajenas al territorio. Estudios recientes que analizan la fuente de creación de nuevos puestos de trabajo en zonas rurales de Norteamérica indican como la captación y relocalización de empresas exógenas existentes aportan solo el 1% de los nuevos empleos rurales. Este resultado está muy por debajo del 44% que proviene de la creación de nuevas empresas. Además, la mayor contribución a la creación de nuevos puestos de trabajo en zonas rurales (55%) se explica por el crecimiento de empresas rurales ya existentes (RUPRI, 2006).

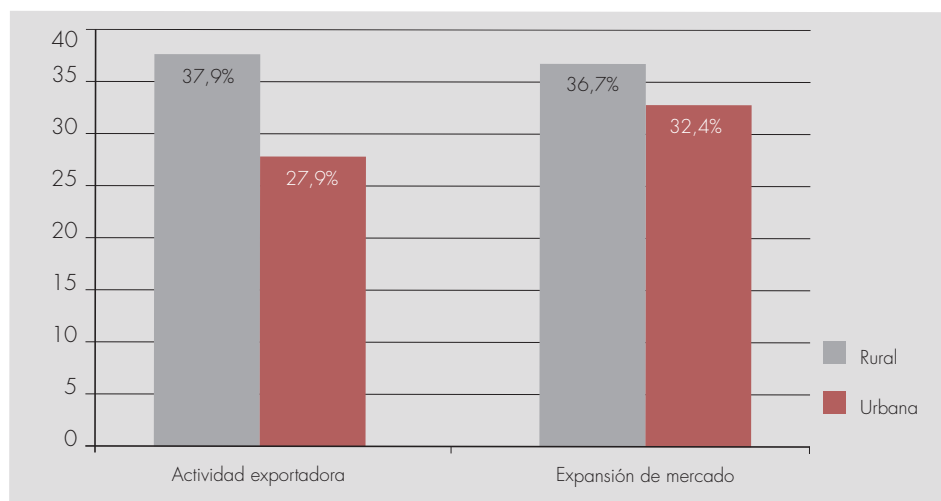
Dicho resultado es coherente con el número creciente de estudios que demuestran el impacto positivo de la creación de empresas sobre el empleo, el crecimiento, la innovación y la competitividad territorial⁴. Sin embargo, un número importante de Administraciones locales en zonas rurales de Cataluña están implementando una estrategia de promoción económica basada en la captación industrial con un carácter altamente monoproduktivo. El éxito de esta estrategia ha sido hasta ahora muy limitado (Viladomiu y Rosell, 2004).

En lo que respecta a la internacionalización de las nuevas empresas rurales, la propensión hacia las exportaciones es superior entre las iniciativas empresariales promovidas por emprendedores rurales de Cataluña. Es una tendencia entre las nuevas empresas rurales que ha ido creciendo a lo largo de los últimos años. Con un 37,5% de los emprendedores rurales en fase inicial que declaran ventas en el extranjero, las nuevas empresas rurales son más internacionales que las promovidas por los emprendedores urbanos (27,9%). Sin embargo, se debe matizar que la intensidad de las exportaciones de aquellas nuevas iniciativas rurales es relativamente baja, y representan solo una pequeña fracción del total de las ventas. Las nuevas iniciativas donde predominan las ventas internacionales siguen estando ubicadas principalmente en zonas urbanas de Cataluña.

De forma similar, las empresas creadas por los emprendedores rurales en fase inicial también tienen una mayor preferencia por la expansión de mercado que la que se observa entre las empresas de los emprendedores urbanos. Las limitaciones de los mercados locales en zonas rurales llevan a las nuevas empresas a una expansión de mercado relativamente más precoz, comparada a la mostrada por los emprendedores urbanos, con el fin de evitar la saturación de sus mercados locales. De esa forma, durante el último año, las estrategias de expansión de mercado han sido mucho más populares

4. Investigaciones que han demostrado el efecto positivo de la creación de empresas sobre los niveles de empleo incluyen Storey (1982, 1988, 1994), Birley (1985), Kirchoff y Phillips (1988, 1992), White y Reynolds (1996), Capelleras y Genescá (2004, 2005). En el caso de estudios que analizan el impacto de la creación de empresas sobre el crecimiento económico destacan los trabajos de Sexton (1986), Dubini (1989), Storey (1994), Wennekers y Thurik (1999), Genescá et al. (2005); mientras que Drucker (1984), Pavitt et al. (1987), Acs y Audretsch (1988), Acs y Varga (2004) y Veciana (2007) analizan la relación entre creación de empresas e innovación.

Figura 6.4 Proporción de actividad exportadora y de expansión de mercado entre los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de Cataluña



entre los emprendedores nacientes en zonas rurales, siendo implementadas en el 63,7% de las iniciativas empresariales nacientes (solo el 42,4% en el caso urbano), y además destaca que el 42,9% de ellas emplean nuevas tecnologías de comunicación como base para su expansión. Mientras tanto, la expansión de mercado con base tecnológica entre los emprendedores urbanos en fase inicial se limita a un hecho marginal ya que es implementada por solo el 4% de estas empresas.

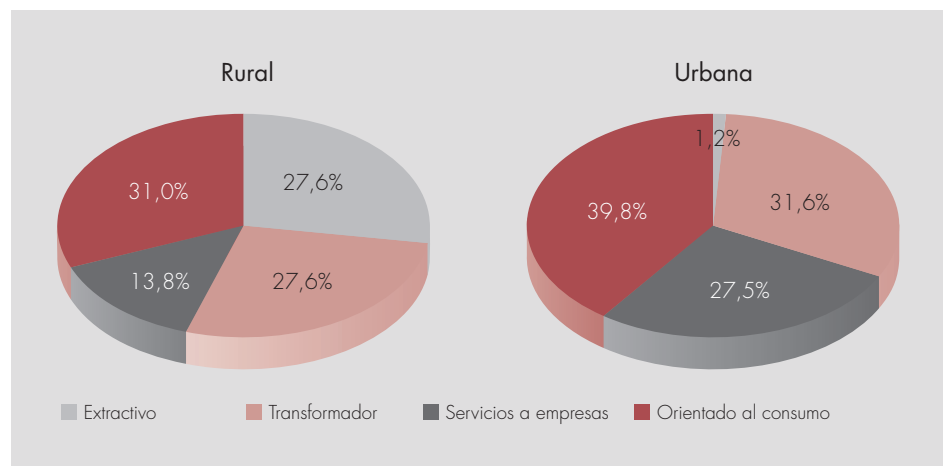
Contrariamente al sesgo comúnmente asociado al emprendimiento rural, las nuevas iniciativas empresariales promovidas en zonas rurales de Cataluña demuestran un nivel de innovación de producto más alto del encontrado en empresas de nuevos emprendedores urbanos. El 31,6% de las empresas de nuevos emprendedores rurales llevan un cierto grado de innovación de producto, tasa que está por encima de la proporción reportada por las nuevas empresas urbanas (21,7%). Mientras que la innovación de producto entre las nuevas empresas rurales se ha mantenido estable a pesar de la coyuntura económica, la innovación entre las empresas urbanas está demostrando una tendencia negativa desde el 2006, año cuando casi el 50% de las nuevas empresas urbanas declaraban productos o servicios innovadores.

Donde los emprendedores rurales se quedan en segundo plano es a nivel de innovación de proceso y en el uso de nuevas tecnologías en el proceso de producción de sus empresas. Apenas el 10,3% de las empresas rurales en fase inicial están utilizando nuevas tecnologías de producción. Esa proporción es sensiblemente inferior si se compara con el 18,1% mostrado por las nuevas empresas urbanas. En el 2006, antes de la desaceleración emprendedora, la innovación de proceso alcanzaba al 22% de las nuevas empresas rurales. La poca utilización de innovación y tecnología vanguardista en el proceso de producción de las nuevas empresas rurales puede explicarse por su configuración sectorial, donde predominan sectores de baja intensidad tecnológica.

De hecho, hubo un repunte de iniciativas emprendedoras del sector primario en 2010, ya que el 27,6% de las empresas promovidas por emprendedores en fase inicial operan en este sector. Sin embargo, si ignoramos a los proyectos empresariales de los emprendedores nacientes para solo fijarnos en las empresas que han iniciado sus operaciones, vemos que muchas de las iniciativas del sector primario todavía no han logrado empezar sus operaciones. Entre las empresas de los nuevos emprendedores rurales que sí han abierto sus puertas, destaca la caída entre las empresas

de servicio orientadas al consumo y el incremento substancial en la proporción de nuevas empresas rurales en sectores manufactureros y transformadores. En el caso concreto de los nuevos empresarios rurales catalanes, cuyas empresas tienen menos de 42 meses de vida, el sector manufacturero ha sido el más importante en 2010 (42,1%).

Figura 6.5 Distribución sectorial de los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de Cataluña



6.4 La política de emprendimiento rural en Cataluña

El nuevo paradigma de desarrollo rural al que hacíamos referencia en el recuadro 6.1 encuentra su motivación, desde una perspectiva teórica, en el objetivo de lograr una mayor diversificación de las economías rurales y disminuir así su tradicional dependencia de las actividades agrarias. La institucionalización de dicho enfoque tiene lugar a través de la Política Agraria Común (PAC), la cual establece el marco para las políticas rurales de los estados miembros de la Unión Europea.

Así pues, en el Plan de Desarrollo Rural (PDR) 2007-2013 de Cataluña, las estrategias y las acciones previstas para estimular la creación de empresas se encuentran, en parte, delimitadas por las actuaciones prioritarias contenidas en el PAC europeo. El margen de libertad que se otorga a los estados miembros debe considerar las políticas rurales específicas y los planes estratégicos nacionales. Sin embargo, en el caso del PDR catalán, la integración de las medidas de fomento a la creación de empresas en el contexto de la Iniciativa LEADER, en un marco como el catalán, dominado por una política de enfoque sectorial, deja entrever una aplicación tradicional de una PAC que pretendía servir de vehículo para el cambio hacia el nuevo paradigma de desarrollo rural.

En concreto, el "estímulo del espíritu empresarial dinámico" recogido en el primer eje de la PAC (mejora de la competitividad de los sectores agrario y silvícola) se considera en el PDR de Cataluña en el marco de los apoyos denominados "ayudas para la realización de proyectos de incorporación de jóvenes y de emprendimiento" (actuación 11102 del PDR). Sin embargo, el colectivo que se beneficia de estas ayudas queda restringido a los jóvenes agricultores que se incorporan a la actividad agropecuaria, y a los titulares de explotaciones que participan en proyectos empresariales promovidos por el Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca, Alimentación y Medio Natural de la Generalidad de Cataluña. Además, dichos proyectos se encuentran limitados a actividades de comercialización y transformación de productos agrícolas procedentes de la propia explotación, por lo que sólo el sector agrario se ve favorecido por esta medida de fomento.

Por otra parte, y también dentro del primer eje de la PAC, se consideran los apoyos designados “ayudas a las inversiones para la mejora de los procesos de transformación y comercialización de los productos agrarios en territorio LEADER” (actuación 12301). Precisamente, esta acción de apoyo constituye uno de los aspectos más polémicos del actual PDR, dado que la inclusión de una medida estrictamente agraria en el marco de la Iniciativa LEADER podría mitigar su predominante carácter ‘rural’ y multisectorial. Así, mientras que en el pasado los fondos de la iniciativa LEADER se habían reservado a actividades rurales no agrarias, la incorporación de medidas agrarias en el LEADER podría provocar un retroceso en la orientación “rural” del actual PDR, especialmente si se tiene en cuenta la reducción presupuestaria que se ha producido en los fondos dedicados al LEADER en el plan actual.

El resto de los apoyos asociados a la creación de empresas se incluyen en el PDR dentro de lo que sería el tercer eje de la PAC (mejora de la calidad de vida en zonas rurales y fomento de la economía rural). Dichos apoyos se encuentran materializados en tres medidas, dos de las cuales, las acciones 311 y 313, son de carácter sectorial. En concreto, con respecto a la medida 311 cabe acentuar que a pesar de estar orientada a la diversificación de la economía rural, su objetivo específico se reduce a la diversificación de las actividades derivadas de la explotación agraria y al incremento de las rentas de los agricultores. En consecuencia, sólo los titulares de las explotaciones agrarias podrán beneficiarse de dicha medida. En cuanto a la acción 313, es importante destacar que se trata de una medida integrada en la Iniciativa LEADER, y que es el sector turístico el único favorecido. Específicamente, de acuerdo con lo establecido en el PDR 2007-2013 las actuaciones incluidas en esta medida tienen por finalidad “el fomento del turismo a través de ayudas a la creación, ampliación y/o mejora de establecimientos turísticos de capacidad reducida, empresas de actividades de ocio y comercialización de servicios turísticos” (PDR de Cataluña: 308).

De esta forma, sólo la acción denominada “Ayudas a la creación y desarrollo de microempresas”, incluida en el tercer eje de la PAC, se destina íntegramente y sin limitaciones sectoriales al fomento de la creación de empresas. En particular, las empresas beneficiarias deberán tener menos de diez empleados (microempresas) y contar con un volumen de negocios inferior a dos millones de euros. Para desarrollar dicha medida se cuenta con un presupuesto que alcanza los 30 millones de euros, algo menos que lo transferido para las actividades de la explotación agraria a través de la medida 311 (34 millones de euros).

En definitiva, se puede afirmar que la gran mayoría de las ayudas a la creación de empresas contenidas en el PDR de Cataluña se insertan en el campo de actuación de la Iniciativa LEADER. En su conjunto, y dada la poca importancia prestada al emprendimiento, se podría decir que la política rural catalana es poco coherente con el mencionado nuevo paradigma de desarrollo rural, en que la creación de empresa es un componente clave.

Consecuentemente, la política de promoción a la creación de empresas debe convertirse en una piedra angular de cualquier plan de desarrollo rural. La creación de empresas en el mundo rural catalán está condicionada por el marco institucional local, y como tal no debería estar aislado del resto de políticas rurales (Lafuente, et al., 2007). El carácter sectorial de la mayoría de políticas rurales ha creado un gran distanciamiento entre los distintos departamentos administrativos que históricamente se han encargado de formular la política rural en Cataluña, y aquellos departamentos que se encargan de promover la actividad emprendedora en Cataluña. Dada la creciente importancia de la creación de empresas y la diversificación del tejido empresarial para las eco-

nomías locales, el nuevo enfoque de política rural debe tener en cuenta dentro de su diseño programas específicos donde la diversificación sectorial sea clave a la hora promover la creación de empresas en el mundo rural.

Conclusiones

- Las zonas rurales de Cataluña tienen una mayor actividad emprendedora que el resto del territorio catalán.
- El motor emprendedor de Cataluña a lo largo de la última década ha tenido un carácter particularmente rural.
- A juzgar por la destacada resistencia a la desaceleración emprendedora que muestra el mundo rural catalán, la importancia del emprendedor rural en la creación de empresas de Cataluña perdurará.
- Dicha resistencia, junto con una superior tasa de creación de empresa, han provocado que la proporción de empresarios activos entre la población adulta que reside en zonas rurales de Cataluña alcance el 22,96%.
- La tasa de emprendedores nacientes rurales ha experimentado un ligero crecimiento en el 2010 en comparación con el año anterior, y la tasa de nuevos emprendedores se ha mantenido relativamente estable en el mundo rural catalán.
- Sin embargo, no se está optimizando el potencial emprendedor en términos de una creación de empresa de calidad, al menos no tanto como se puede apreciar en las zonas urbanas de Cataluña.
- Contrariamente a lo observado en zonas urbanas, en la Cataluña rural las personas con estudios superiores son minoría entre los emprendedores.
- La intención emprendedora entre los individuos desempleados está creciendo, sin embargo, muy pocos pasan a desarrollar actividades concretas orientadas a crear una nueva empresa.
- Los últimos años de dificultad económica han hecho que la edad media del emprendedor disminuya, y de forma especialmente notable en zonas rurales.
- La tasa de emprendedores en fase inicial entre los jóvenes rurales subió un 33,8% en el último año para establecerse en el 7,52, dos puntos porcentuales por encima de la mostrada por los jóvenes urbanos.
- 2010 trajo consigo una caída pronunciada (-55,3%) de la tasa de emprendedoras en fase inicial en zonas rurales.
- Por primera vez la actividad emprendedora femenina es inferior en zonas rurales que en zonas urbanas.
- La tasa de abandonos y cierres empresariales entre las mujeres rurales ha aumentado de una forma importante en el último año.
- La Cataluña rural destaca por su perfil social propicio para el emprendimiento.
- El empleo creado por las nuevas empresas rurales no ha variado substancialmente a pesar de la coyuntura económica.
- Las expectativas de creación de empleo son mayores entre los emprendedores rurales que los urbanos.
- La proporción de autónomos en 2010 ha sido especialmente elevada entre los emprendedores rurales en fase inicial.
- La mitad de los nuevos autónomos en zonas rurales acaban creando empleo.

- La propensión hacia las exportaciones es superior entre las iniciativas empresariales promovidas por emprendedores rurales de Cataluña.
- Los emprendedores rurales en fase inicial también tienen una mayor propensión hacia la expansión de mercado.
- La poca utilización de innovación y tecnología vanguardista en el proceso de producción de las nuevas empresas rurales puede explicarse por su configuración sectorial, donde predominan sectores de baja intensidad tecnológica.
- Hubo un repunte de iniciativas emprendedoras en sectores primarios en el 2010.
- El sector manufacturero es el más importante entre las iniciativas de los nuevos emprendedores rurales de Cataluña en 2010.
- La política rural catalana es poco coherente con el nuevo paradigma de desarrollo rural donde la creación de empresa es un componente clave.

Global Entrepreneurship Monitor

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z., 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 (3): 367-391.
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (1988). "Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis". *American Economic Review*, 78 (4): 678-690.
- ACS, Z.J., VARGA, A. (2004). *Entrepreneurship, agglomeration and technological change*. Papel presentado a la First GEM Research Conference, 1- 3 abril de 2004, Berlín.
- AUDRETSCH, D., FRITSCH, M. (2002). "Growth regimes over time and space". *Regional Studies*, 36: 113-124.
- BIRLEY, S. (1985). "The Role of Networks in the Entrepreneurial Process". *Journal of Business Venturing*, 1: 107-117.
- BRYDEN, J., HART, K. (2005). *Why Local Economies Differ: The Dynamics of Rural Areas in Europe*. The Edwin Mellen Press: Aberdeen, Scotland.
- CAPALLERAS, J.L., GENESCÀ, E. (2003). *La autocupación y las microempresas en la provincia de Barcelona*, working paper, Universitat Autònoma de Barcelona, Departament d'Economia de l'Empresa.
- CAPALLERAS, J.L., GENESCÀ, E., VECIANA, J.M. (2004). *Implantación de las nuevas empresas en el Vallès Occidental: una investigación empírica*, working paper, Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans. Barcelona.
- DRIGA, O., LAFUENTE, E., VAILLANT, Y. (2009). "Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity levels of rural women: looking into rural Spain", *Sociologica Ruralis*, 49 (1): 70-96.
- DRUCKER, P.F. (1984). "Our entrepreneurial economy". *Harvard Business Review*, number: 59-64.
- DRUCKER, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper and Row.
- DUBINI, P. (1989). "The Influence of Motivations and Environment on Business Start-ups: Some Hints for Public Policies". *Journal of Business Venturing*, 4 (1): 11-26.
- GENESCÀ, E., CAPELLERAS, J.L., 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, pág. 41-80.
- KIRCHHOFF, B.A., PHILLIPS, B.D. (1988). "The Effect of Firm Formation and Growth on Job Creation in the United States". *Journal of Business Venturing*, (3): 4: 261-272.
- KIRCHHOFF, B.A., PHILLIPS, B.D. (1992). "Research Applications of the Small Business Data Base of the U.S. Small Business Administration". En Sexton, D.L. y Kasarda, J.D. *The State of the Art of Entrepreneurship*, (PWS-KENT Pub. Co.) cap. 10, 243-267.
- LAFUENTE, E., VAILLANT, Y. (2010). "Regional Differences in New Firm Formation: Evidence from Romania". CEBR Working paper series, WP 01/2010.
- LAFUENTE, E., VAILLANT, Y., RIALP, J. (2007). "Regional differences in the influence of role-models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia", *Regional Studies*, 41 (6) pág. 779-795.
- OCDE, 2009. *Rural Policy Review: Spain*, Rural Policy Review Series, (París: OECD).
- OCDE 2006. *The New Rural Paradigm*, (París: OECD).
- OECD 2003. *Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations*, (París: OECD).
- PAVITT, K., ROBSON, M., TOWNSEND, J. (1987). "The Size Distribution of Innovating Firms in the UK: 1945-1983". *The Journal of Industrial Economics*, 35 (3): 297-316.
- ROSELL, J., VILADOMIU, L., VAILLANT, Y. (2006). "Apoyo a las empresas y empresarios en las zonas rurales de Cataluña". *Revista de Estudios Regionales*, núm 77, 153-178.

- RURAL POLICY RESEARCH INSTITUTE [RUPRI] 2006. *Energizing Entrepreneurs* (Nebraska: Heartland Centre Publications).
- SEXTON, D.L. (1986). "Role of Entrepreneurship in Economic Development". En Hisrich, R.D. (1996), *Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture Capital*, cap. 2, 27-39. Massachusetts: D.C. Heath y Company.
- STOREY, D.J. (1982). "Impact on the Local Economy". En Storey, D.J. *Entrepreneurship and the New Firm*, (Londres, Crom Helm) cap. 9, 167–180.
- STOREY, D.J. (1988). "The Role of Small and Medium-sized Enterprises in European Job Creation: Key Issues for Policy and Research". En Giaoutzi, M., Nijkamp, P., i Storey, D.J. *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*, cap. 8, 140-160, Londres, Routledge.
- STOREY, D.J. (1994). Employment. En Storey, D.J. *Understanding the Small Business Sector*, Cap. 6, 160-203. Routledge: Londres.
- VAILLANT, Y., LAFUENTE, E. (2007). "Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?" *Entrepreneurship and Regional Development* 19 (4): 313–337.
- VECIANA, J.M. 2007. "Las nuevas empresas en el proceso de innovación en la sociedad del conocimiento: evidencia empírica y políticas públicas", *Economía Industrial*, 363, pág. 103-127.
- VILADOMIU, L., ROSELL, J, VAILLANT, Y. (2004). *Empresas y empresarios en las comarcas rurales de Cataluña*, Centre d'Economia Industrial, Universitat Autònoma de Barcelona.
- WENNEKERS, S., THURIK, R. (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*, 13 (1): 27–56.
- WHITE, S.B., REYNOLDS, P.D. (1996). "Government Programs and High Growth New Firms". *Frontiers of Entrepreneurship Research*, (Massachusetts: Babson College).

GLOSARIO

Actividad emprendedora: acto de crear una empresa.

Actividad emprendedora en fase inicial: dato que se obtiene de la suma de los emprendedores nacientes y los nuevos emprendedores.

Cierre empresarial: extinción de una empresa en los 12 meses precedentes a la encuesta.

Concepción empresarial: paso de la intención emprendedora (emprendedor potencial) al activismo emprendedor (emprendedor naciente).

Emprendedor: persona que se halla en el proceso de crear o que ha creado recientemente, sola o con más socios, una empresa.

Emprendedor naciente: emprendedor ha estado involucrado activamente en el proceso de creación de empresa en los últimos 12 meses pero que todavía no ha iniciado sus actividades.

Emprendedor potencial: emprendedor que ha manifestado su intención de crear una empresa en los próximos 3 años.

Emprendimiento: actividad emprendedora que pone especial énfasis en la creación de empresa.

Empresario: persona que es propietaria de una empresa, en la cual está activamente involucrada.

Empresario consolidado: empresario que posee una o más empresas de más de 42 meses (3,5 años) de vida.

Empresario junior: empresario que ha creado una empresa que tiene una antigüedad de entre 18 i 42 meses.

Empresario novel: empresario que ha creado una empresa en los últimos 18 meses.

exempresario: empresario que declara haber abandonado su participación en una iniciativa empresarial en los 12 meses precedentes a la encuesta, tanto si ha sido por cierre empresarial como por traspaso.

Nacimiento empresarial: momento de creación de la empresa. Paso de la categoría de emprendedor naciente a la de empresario novel determinado por el primer pago de sueldos o la obtención de beneficios por la empresa.

Nuevo emprendedor: emprendedor que ha creado una empresa en los últimos 42 meses y de la cual es propietario.

Proceso empresarial: proceso que incluye todas las etapas empresariales, desde la de emprendedor potencial hasta la de empresario consolidado, pasando por las distintas fases de la actividad emprendedora.

Proceso empresarial activo: valor que se obtiene de la suma de los emprendedores nacientes y el total de empresarios.

Tasa de actividad emprendedora (TEA): proporción de la población adulta (entre 18-64 años) que está involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial.

Total Empresarios: proporción de la población adulta que posee una empresa, i que representa la suma de los nuevos emprendedores y los empresarios consolidados.

Traspaso: cese de la actividad de una empresa, en que el empresario pasa a la categoría de exempresario mediante la venta de su negocio a un nuevo propietario en los 12 meses precedentes a la encuesta, manteniendo, sin embargo, la continuidad de la iniciativa empresarial.

Global Entrepreneurship Monitor

105

ANEXOS

GEM CATALUÑA 2010

El proyecto GEM

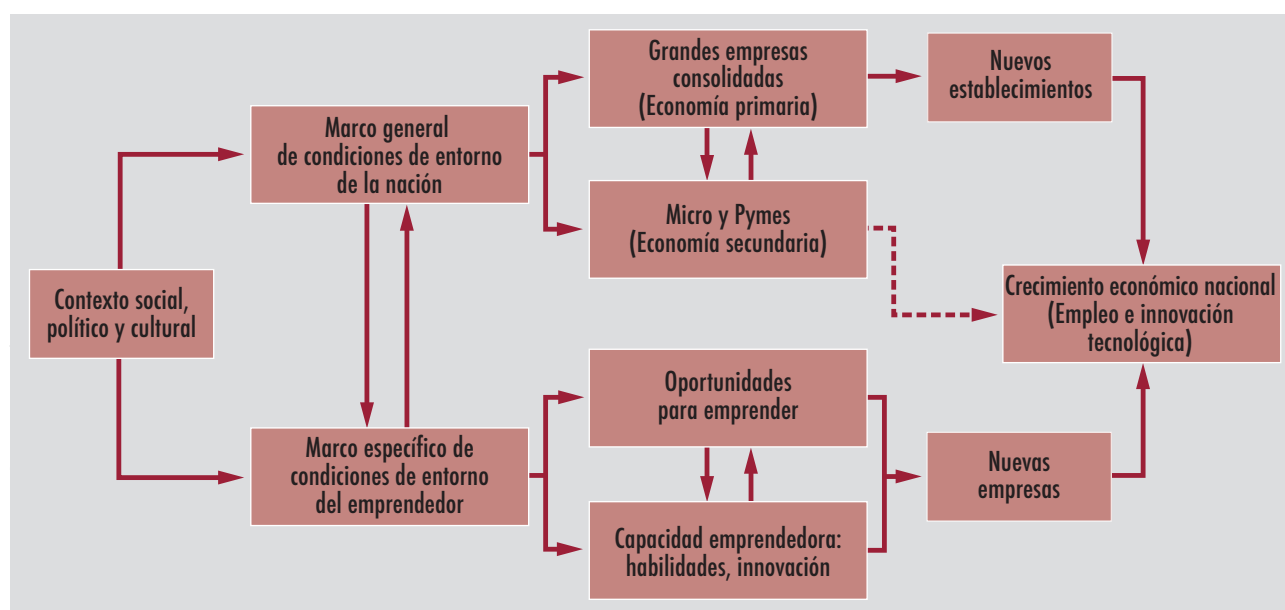
En este informe se presentan los resultados del octavo estudio realizado en el marco del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) sobre la actividad emprendedora y la creación de empresas en Cataluña durante el año 2010, así como los factores que influyen en la creación de nuevas empresas (Figura Anexo 1).

El proyecto GEM-Cataluña es una iniciativa conjunta del Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona y el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona, con el patrocinio del Área de Desarrollo Económico de la Diputación de Barcelona y el Departamento de Empresa y Ocupación de la Generalidad de Cataluña.

El Proyecto GEM lo pusieron en marcha en 1999 dos prestigiosas universidades, la London Business Schol y el Babson College, con la participación de diez estados. En la actualidad, con más de setenta equipos de investigación creados en otros tantos países y con una participación regular de más de cincuenta en los últimos años, el proyecto GEM ha demostrado ser un referente mundial en el estudio de la actividad emprendedora, así como para los diferentes actores implicados (instituciones gubernamentales, educacionales, financieras, asociaciones empresariales, cámaras de comercio, parques tecnológicos, medios de comunicación, sindicatos, los mismos empresarios, etc.).

España se adhirió al proyecto en 2000, un año después de su lanzamiento. En 2003, Cataluña fue pionera al incorporarse junto con Andalucía y Extremadura al proyecto GEM con el ánimo de realizar un análisis más detallado y comparativas en el ámbito regional.

Figura Anexo 1 Modelo conceptual del proyecto GEM



TABLAS UTILIZADAS PARA ELABORAR EL INFORME

Tabla A3.1 Distribución de género en las distintas etapas del proceso emprendedor en Cataluña

	Toda la población	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado	Total Empresarios	Exempresario
2010										
Hombre	51,9	54,3	62,7	68,4	67,1	67,5	65,3	64,2	65,0	62,7
Mujer	48,1	45,7	37,3	31,6	32,9	32,5	34,7	35,8	35,0	37,3
2009										
Hombre	51,1	76,0	65,3	46,3	57,4	51,7	58,5	71,5	65,7	52,6
Mujer	48,9	24,0	34,7	53,8	42,6	48,3	41,5	28,5	34,3	47,4
2008										
Hombre	52,1	56,0	52,1	64,5	54,3	62,1	56,0	60,0	61,1	31,0
Mujer	47,9	44,0	47,9	35,5	45,7	38,0	44,0	40,0	38,9	69,0
2007										
Hombre	50,9	54,2	54,2	74,3	68,8	72,9	63,7	65,9	68,6	50,0
Mujer	49,2	45,8	45,8	25,7	31,3	27,1	36,3	34,1	31,4	50,0
2006										
Hombre	50,3	62,0	61,2	62,8	55,8	61,0	61,1	73,1	67,7	67,3
Mujer	49,7	38,0	38,8	37,2	44,2	39,0	38,9	26,9	32,3	32,7
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores										

Tabla A3.2 Edad del emprendedor catalán

	Toda la población	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidat	Total Empresarios	Exempresario
2010										
18-24 años	10,9	12,3	8,0	0,0	0,0	0,0	3,7	0,0	0,0	7,7
25-34 años	27,7	41,0	41,0	47,4	33,3	36,8	38,6	19,9	23,7	19,2
35-44 años	25,8	25,9	32,0	34,2	54,7	48,2	40,5	29,5	33,5	36,5
45-54 años	19,6	13,9	15,0	15,8	8,0	11,4	13,0	29,0	25,0	25,0
55-64 años	16,0	6,9	4,0	2,6	4,0	3,5	4,2	21,7	17,8	11,5
Media (años)	40,1	36,0	35,6	36,5	37,3	36,9	36,3	45,3	43,5	40,2
2009										
18-24 años	11,6	13,8	10,3	6,3	0,0	3,4	6,8	0,9	1,8	0,0
25-34 años	26,8	46,4	43,2	51,9	29,4	41,5	42,3	14,9	23,0	15,3
35-44 años	25,1	25,5	26,0	24,1	38,2	30,6	28,3	32,7	31,9	42,4
45-54 años	20,0	10,7	13,0	16,5	23,5	19,7	16,4	30,0	26,8	32,2
55-64 años	16,4	3,6	7,5	1,3	8,8	4,8	6,2	21,5	16,5	10,1
Media (años)	40,1	34,0	36,8	34,9	40,4	37,6	37,2	45,8	43,3	40,5
2008										
18-24 años	12,0	11,0	8,0	14,9	6,3	12,7	8,0	6,0	8,6	8,0
25-34 años	23,4	32,0	33,2	20,7	33,3	24,1	33,0	24,0	21,3	16,0
35-44 años	24,6	21,0	20,9	37,2	39,6	38,0	29,0	24,0	26,6	20,0
45-54 años	21,4	23,0	20,9	21,5	14,6	19,3	19,0	25,0	24,8	39,0
55-64 años	18,6	14,0	17,1	5,8	6,3	6,0	11,0	21,0	18,7	17,0
Media (años)	40,8	39,8	39,9	38,2	37,3	38,1	38,6	43,1	42,2	44,5
2007										
18-24 años	11,9	20,4	9,6	7,1	0,0	5,9	7,7	2,3	3,7	10,0
25-34 años	26,3	38,7	47,0	40,0	46,7	41,2	44,0	20,5	29,2	50,0
35-44 años	24,9	21,1	16,9	28,6	26,7	28,2	22,6	18,9	22,8	0,0
45-54 años	20,3	14,8	19,3	14,3	13,3	15,3	17,3	37,9	28,3	20,0
55-64 años	16,8	4,9	7,2	10,0	13,3	9,4	8,3	20,5	16,0	20,0
Media (años)	40,2	34,8	37,2	37,7	39,8	38,1	37,6	44,3	41,7	42,0
2006										
18-24 años	11,6	22,9	4,4	3,4	3,8	3,5	3,9	2,0	2,7	4,2
25-34 años	25,5	42,7	39,3	37,8	50,0	41,0	40,2	12,2	25,1	14,6
35-44 años	24,5	18,2	26,2	29,7	17,3	26,5	26,4	32,5	30,3	27,1
45-54 años	20,8	15,1	20,2	20,9	28,8	23,0	21,7	32,1	28,0	27,1
55-64 años	17,6	1,0	9,8	8,1	0,0	6,0	7,8	21,1	13,9	27,1
Media (años)	40,6	32,8	39,0	39,4	36,3	38,5	38,7	45,5	42,2	45,8
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores										

Tabla A3.3 Nivel educativo del emprendedor catalán

	Toda la población	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado	Total empresarios	exempresario
2010										
Sin estudios	7,2	1,3	4,0	5,3	2,6	3,5	3,7	8,0	7,0	11,8
Primaria	34,3	39,9	20,0	21,1	34,2	30,7	25,7	34,2	33,5	19,6
Secundaria	11,3	13,5	11,0	21,1	9,2	12,3	11,7	9,8	10,4	31,4
Estudios superiores	47,3	45,3	65,0	52,6	53,9	53,5	58,9	48,0	49,1	37,3
2009										
Sin estudios	10,2	6,1	2,7	7,3	27,9	16,9	9,8	11,0	12,6	1,8
Primaria	29,3	21,9	14,2	17,1	32,4	24,3	19,3	29,1	27,8	35,1
Secundaria	19,0	11,2	23,0	11,0	2,9	6,8	14,9	17,7	14,4	19,3
Estudios superiores	41,4	60,7	60,1	64,6	36,8	52,0	56,0	42,2	45,1	43,8
2008										
Sin estudios	3,2	3,0	1,1	4,2	6,5	4,8	3,0	3,0	3,6	5,1
Primaria	30,3	28,3	26,7	32,5	15,2	28,1	26,0	38,5	35,7	37,4
Secundaria	21,9	23,6	23,5	24,2	32,6	26,4	24,0	20,5	22,0	26,7
Estudios superiores	44,5	45,1	48,7	39,2	45,7	40,7	47,0	37,9	38,7	30,8
2007										
Sin estudios	2,6	0,7	3,7	1,4	0,0	1,2	2,4	1,5	1,4	10,0
Primaria	28,7	19,0	19,5	34,8	18,8	31,8	25,6	26,5	29,1	20,0
Secundaria	22,1	26,1	17,1	20,3	6,3	17,6	17,3	14,4	15,0	0,0
Estudios superiores	46,7	54,2	59,8	43,5	75,0	49,4	54,8	57,6	54,5	70,0
2006										
Sin estudios	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	1,1	0,0
Primaria	30,6	19,8	26,2	28,4	15,4	25,0	25,5	31,4	27,6	24,5
Secundaria	20,3	21,4	23,0	17,6	28,8	20,5	21,6	21,2	20,9	34,7
Estudios superiores	46,4	58,9	50,8	54,1	55,8	54,5	52,9	45,3	50,4	40,8
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores										

Tabla A3.4 Nivel de ingresos del emprendedor catalán

	Toda la población	Emprendedor potencial	Emprendedor naixent	Empresario novel	Empresario júnior	Nou emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidat	Total Empresarios	Exempresario
2010										
Hasta 20.000 €	41,3	35,8	20,0	33,3	52,9	50,0	32,6	30,9	34,2	63,6
20.001 - 40.000 €	44,1	46,7	50,9	0,0	35,3	30,0	42,1	44,5	41,6	18,2
Más de 40.000 €	14,6	17,5	29,1	66,7	11,8	20,0	25,3	24,6	24,2	18,2
40.001 - 60.000 €	9,0	8,3	12,7	33,3	5,9	10,0	11,6	17,3	16,0	12,1
60.001 - 100.000 €	4,6	4,6	0,0	33,3	5,9	10,0	4,2	7,3	8,2	6,1
Más de 100.000 €	1,0	4,6	16,4	0,0	0,0	0,0	9,5	0,0	0,0	0,0
2009										
Hasta 20.000 €	40,9	22,7	31,7	25,5	60,0	35,9	33,4	28,7	30,6	44,7
20.001 - 40.000 €	44,0	46,3	47,1	40,4	20,0	34,3	42,1	51,1	46,5	34,2
Más de 40.000 €	15,1	31,0	21,2	34,0	20,0	29,8	24,5	20,2	22,9	21,1
40.001 - 60.000 €	9,3	15,4	14,4	12,8	20,0	14,9	14,6	3,9	6,9	10,5
60.001 - 100.000 €	4,7	8,9	1,0	12,8	0,0	9,0	4,1	14,6	13,1	10,5
Más de 100.000 €	1,0	6,7	5,8	8,5	0,0	5,9	5,8	1,7	2,9	0,1
2008										
Hasta 20.000 €	28,6	25,0	6,4	6,6	54,8	18,7	12,1	17,1	17,5	51,4
20.001 - 40.000 €	39,0	45,7	71,3	66,1	9,5	51,8	62,0	47,3	49,5	32,4
Más de 40.000 €	32,4	29,3	22,4	27,3	35,7	29,5	25,9	35,6	33,1	16,2
40.001 - 60.000 €	9,7	13,9	18,1	20,7	19,0	19,3	18,7	15,0	16,4	10,6
60.001 - 100.000 €	22,7	15,4	2,7	6,6	16,7	9,0	5,8	20,3	16,6	5,5
Más de 100.000 €	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	1,2	1,5	0,3	0,0	0,0
2007										
Hasta 20.000 €	33,5	36,7	27,4	29,3	33,3	31,0	29,5	13,7	20,8	28,6
20.001 - 40.000 €	50,8	43,3	41,9	44,8	58,3	46,5	43,9	55,8	51,2	42,9
Más de 40.000 €	15,6	20,0	30,6	25,9	8,3	22,5	26,5	30,5	28,0	28,6
2006										
Hasta 20.000 €	33,6	40,4	29,8	26,8	25,0	26,9	28,1	14,8	20,5	43,9
20.001 - 40.000 €	51,3	48,6	54,3	51,2	63,6	53,8	54,0	49,0	50,4	46,3
Más de 40.000 €	15,1	11,0	15,9	22,0	11,4	19,3	17,9	36,2	29,0	9,8
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores										
2. Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta familiar.										

Tabla A3.5 Situación laboral del emprendedor catalán

	Toda la población	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado	Total empresarios	exempresario
2010										
Empleado/a	66,3	69,7	87,2	100,0	100,0	100,0	94,2	98,5	98,8	36,7
Jubilado/a	5,2	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Tareas del hogar	7,9	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,4	10,2
Estudiante	6,2	4,5	3,2	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	8,2
Parado/a	14,4	21,7	9,6	0,0	0,0	0,0	4,3	1,0	0,8	42,9
2009										
Empleado/a	64,6	63,3	81,6	100,0	100,0	100,0	90,8	99,1	99,4	59,6
Jubilado/a	6,1	1,5	0,7	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	7,0
Tareas del hogar	9,4	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5
Estudiante	7,4	8,7	2,7	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0
Parado/a	12,4	24,5	15,0	0,0	0,0	0,0	7,5	0,9	0,6	29,8
2008										
Empleado/a	75,5	83,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	80,5
Jubilado/a	5,3	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9
Tareas del hogar	6,6	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,6
Estudiante	7,5	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	5,1	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2007										
Empleado/a	75,3	84,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	70,0
Jubilado/a	3,7	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0
Tareas del hogar	10,1	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20,0
Estudiante	6,1	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	4,8	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2006										
Empleado/a	72,8	78,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	71,4
Jubilado/a	5,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Tareas del hogar	10,7	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,2
Estudiante	5,3	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	5,4	10,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores										

Tabla A4.1 Percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses en Cataluña

	2006	2007	2008	2009	2010
Promedio general	33,95	35,06	32,65	16,40	19,74
Emprendedor potencial	58,23	70,59	55,29	53,33	33,33
Emprendedor naciente	38,96	54,17	58,90	30,61	44,83
Empresario novel	63,79	46,88	42,37	27,54	31,58
Empresario junior	75,00	42,86	14,29	21,31	23,61
Nuevo emprendedor	66,22	45,71	36,99	21,57	26,36
Emprendedor en fase inicial (TEA)	52,32	49,15	48,63	26,00	34,52
Emprendedor consolidado	39,00	37,74	34,66	18,83	21,86
Total empresarios	50,00	39,08	35,10	21,97	22,90
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año					
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores					

Tabla A4.2 Entorno social y el proceso emprendedor en Cataluña

	Promedio general	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado	Total Empresarios
Percibe que tiene habilidades propias necesarias para crear una empresa									
2010	54,13	82,59	95,00	87,18	97,33	93,86	94,39	89,45	90,43
2009	51,24	85,29	100,00	100,00	84,38	90,74	95,41	92,98	93,44
2008	46,62	84,74	92,50	86,15	100,00	88,61	91,14	89,50	88,93
2007	47,13	87,50	93,75	90,24	88,89	88,89	90,91	87,50	89,47
2006	49,61	88,24	94,25	97,26	100,00	97,78	95,53	100,00	99,08
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años									
2010	32,86	56,55	62,00	43,59	51,32	48,67	55,14	41,01	42,63
2009	28,90	58,21	50,91	78,75	41,18	58,93	54,95	41,76	50,31
2008	37,38	62,44	55,84	65,15	64,29	65,43	60,13	47,06	51,62
2007	33,70	68,97	68,75	50,00	55,56	50,00	57,89	53,13	54,87
2006	34,43	51,19	50,00	45,07	70,59	49,44	49,71	55,47	53,49
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa									
2010	42,04	26,10	12,87	17,95	23,68	21,93	17,59	31,74	31,74
2009	45,82	30,88	10,91	21,25	30,30	27,27	19,09	33,14	31,83
2008	51,44	33,50	40,51	22,39	14,29	20,99	30,63	34,00	30,40
2007	48,11	29,82	34,38	21,43	44,44	28,26	30,77	33,85	28,70
2006	43,37	24,10	39,77	27,14	33,33	27,59	33,71	27,87	28,23
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional									
2010	65,98	71,10	64,95	44,44	59,42	54,72	59,61	57,82	57,17
2009	64,23	68,66	54,17	67,95	58,73	60,38	57,43	65,66	65,97
2008	70,57	72,34	75,95	54,10	46,67	52,63	64,52	52,51	52,80
2007	67,62	67,27	51,72	64,86	37,50	60,00	56,52	60,00	58,25
2006	69,73	69,33	78,05	60,87	77,78	64,37	71,01	64,96	65,17
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social									
2010	58,85	61,29	66,67	56,25	56,34	56,73	61,22	52,33	53,17
2009	58,57	53,03	38,00	43,24	39,06	43,40	40,78	56,96	51,32
2008	56,92	65,00	59,49	48,94	58,33	50,85	55,40	52,36	51,65
2007	58,58	67,31	58,06	50,00	55,56	50,00	53,42	55,74	52,83
2006	56,73	62,35	49,35	62,69	0,00	49,41	49,38	61,02	56,16
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año									
1. Incluye emprendedores naciente y nuevos emprendedores									

Tabla A5.1 Distribución de los empresarios catalanes por sector de actividad

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Extractivo	9,4	0,0	2,8	1,8	5,3	12,7
Transformador	15,6	48,7	38,9	42,7	30,1	29,3
Servicios a empresas	31,3	23,1	23,6	22,7	26,7	23,2
Orientado al consumo	43,8	28,2	34,7	32,7	37,9	34,9
Año 2009						
Extractivo	5,8	3,7	4,5	4,1	4,9	19,3
Transformador	19,4	34,6	23,9	29,7	24,9	33,3
Servicios a empresas	10,1	16,0	14,9	15,5	12,7	10,5
Orientado al consumo	64,7	45,7	56,7	50,7	57,5	36,9
Año 2008						
Extractivo	5,2	11,7	4,3	9,0	7,2	8,0
Transformador	14,3	17,5	39,1	23,9	18,9	39,2
Servicios a empresas	40,3	25,8	15,2	23,9	32,2	11,5
Orientado al consumo	40,3	45,0	41,3	43,3	41,7	41,4
Año 2007						
Extractivo	6,5	3,0	0,0	2,5	4,4	14,0
Transformador	29,9	38,8	21,4	35,8	32,9	33,1
Servicios a empresas	23,4	26,9	35,7	28,4	25,9	20,7
Orientado al consumo	40,3	31,3	42,9	33,3	36,7	32,2
Año 2006						
Extractivo	6,7	4,7	3,8	4,5	5,5	10,0
Transformador	24,7	45,9	32,1	42,3	34,0	46,9
Servicios a empresas	22,5	28,4	24,5	27,4	25,1	17,0
Orientado al consumo	46,1	20,9	39,6	25,9	35,4	26,1
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores						

Tabla A5.2 Nivel tecnológico del sector de los empresarios catalanes

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor en fase inicial	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Bajo	81,2	82,1	92,1	88,6	85,1	88,9
Medio	16,8	17,9	7,9	11,4	14,0	10,1
Alto	2,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,0
Año 2009						
Bajo	97,4	97,5	92,6	95,0	96,2	95,4
Medio	2,6	2,5	7,4	5,0	3,8	4,6
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Año 2008						
Bajo	91,2	88,0	89,3	87,5	89,5	94,0
Medio	3,9	6,6	6,6	7,0	5,3	5,1
Alto	4,9	5,4	4,1	5,5	5,2	0,9
Año 2007						
Bajo	96,3	95,7	80,0	92,9	94,0	93,2
Medio	2,4	2,9	20,0	6,0	4,4	3,7
Alto	1,2	1,4	0,0	1,2	1,6	3,1
Año 2006						
Bajo	97,3	87,2	86,5	86,6	91,7	91,8
Medio	1,1	2,7	3,8	3,5	2,3	3,3
Alto	1,6	10,1	9,6	10,0	6,0	4,9
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores						

Tabla A5.3 Empleo creado por los nuevos empresarios catalanes

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Número de empleados						
Promedio	2,11	2,21	2,10	2,15	2,13	2,98
Expectativa en 5 años	1,66	6,03	4,09	4,67	2,35	3,43
En microempresas						
Promedio	95,7%	94,7%	97,2%	96,4%	96,2%	95,6%
Expectativa en 5 años	100,0%	87,5%	92,6%	91,7%	94,1%	94,2%
En autónomos						
Promedio	51,1%	57,9%	54,9%	55,5%	54,1%	40,4%
Expectativa en 5 años	45,7%	15,6%	40,7%	32,1%	36,1%	38,6%
Año 2009						
Número de empleados						
Promedio	3,71	1,83	1,76	1,83	2,48	4,74
Expectativa en 5 años	3,70	4,58	2,95	3,82	3,78	5,31
En microempresas						
Promedio	88,8%	95,8%	97,0%	96,6%	93,9%	89,3%
Expectativa en 5 años	90,0%	85,9%	94,8%	90,0%	90,0%	90,3%
En autónomos						
Promedio	19,7%	35,2%	58,2%	45,9%	36,9%	30,6%
Expectativa en 5 años	16,5%	12,5%	46,6%	28,8%	24,4%	29,4%
Año 2008						
Número de empleados						
Promedio	3,03	2,56	1,76	2,04	2,39	2,91
Expectativa en 5 años	3,63	3,20	3,15	3,11	3,33	3,77
En microempresas						
Promedio	100,0%	92,6%	100,0%	97,2%	98,2%	93,5%
Expectativa en 5 años	100,0%	80,0%	88,2%	89,1%	93,8%	89,0%
En autónomos						
Promedio	17,5%	37,0%	37,8%	38,9%	31,3%	27,0%
Expectativa en 5 años	12,2%	10,0%	41,2%	30,9%	22,9%	20,3%
Año 2007						
Número de empleados						
Promedio	4,27	6,41	1,14	2,09	1,86	3,68
Expectativa en 5 años	5,95	11,62	1,82	8,73	7,72	5,44
En microempresas						
Promedio	86,4%	88,2%	100,0%	91,5%	89,9%	91,5%
Expectativa en 5 años	81,0%	69,2%	100,0%	78,4%	79,3%	88,5%
En autónomos						
Promedio	9,1%	41,2%	57,1%	46,8%	34,8%	33,8%
Expectativa en 5 años	9,5%	15,4%	45,5%	24,3%	19,0%	36,3%
Año 2006						
Número de empleados						
Promedio	2,53	1,39	1,96	1,63	1,76	4,24
Expectativa en 5 años	3,00	2,86	4,27	3,49	3,43	3,96
En microempresas						
Promedio	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	90,6%
Expectativa en 5 años	100,0%	100,0%	90,2%	96,0%	96,5%	91,2%
En autónomos						
Promedio	21,1%	50,0%	24,0%	39,1%	36,6%	31,3%
Expectativa en 5 años	13,3%	19,0%	4,9%	13,0%	13,0%	32,7%

1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.

Tabla A5.4 Actividad exportadora en los nuevos empresarios catalanes

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Exporta	28,9	28,2	26,3	26,3	27,5	19,1
Entre 1% - 25%	23,7	28,2	18,4	21,1	22,3	14,9
Entre 25% -75%	2,1	0,0	2,6	1,8	1,9	1,8
Entre 75% -100%	3,1	0,0	5,3	3,5	3,3	2,5
No exporta	71,1	71,8	73,7	73,7	72,5	80,9
Año 2009						
Exporta	22,4	12,5	32,4	21,7	22,0	20,6
Entre 1% - 25%	8,0	5,0	20,6	12,6	10,4	13,3
Entre 25% - 75%	10,6	7,5	5,9	6,6	8,5	3,1
Entre 75% - 100%	3,8	0,0	5,9	2,5	3,1	4,2
No exporta	77,6	87,5	67,6	78,3	78,0	79,4
Año 2008						
Exporta	51,5	60,0	46,3	56,0	53,6	37,7
Entre 1% - 25%	24,8	29,1	34,1	31,9	28,0	27,7
Entre 25% - 75%	11,4	20,9	12,2	16,9	13,9	7,8
Entre 75% - 100%	15,3	10,0	0,0	7,2	11,6	2,2
No exporta	48,5	40,0	53,7	44,0	46,4	62,3
Año 2007						
Exporta	50,6	55,2	33,3	51,8	51,4	38,3
Entre 1% - 25%	29,9	29,9	20,0	27,7	28,6	26,6
Entre 25% - 75%	13,0	11,9	6,7	10,8	12,4	5,1
Entre 75% - 100%	7,8	13,4	6,7	13,3	10,4	6,6
No exporta	49,4	44,8	66,7	48,2	48,6	61,7
Año 2006						
Exporta	44,6	42,3	44,0	43,0	43,8	32,5
Entre 1% - 25%	17,7	29,9	30,0	30,1	24,1	20,5
Entre 25% - 75%	18,9	5,1	14,0	7,5	13,0	9,0
Entre 75% - 100%	8,0	7,3	0,0	5,4	6,6	3,0
No exporta	55,4	57,7	56,0	57,0	56,2	67,5
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores						

Tabla A5.5 Nivel de innovación de producto entre los empresarios catalanes

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Completamente innovadora	9,8	0,0	10,5	7,0	8,3	7,8
Medianamente innovadora	23,5	10,3	18,4	15,8	19,4	7,6
No innovadora	66,7	89,7	71,1	77,2	72,2	84,6
Año 2009						
Completamente innovadora	12,7	21,3	10,4	16,5	14,6	10,6
Medianamente innovadora	17,5	13,8	11,9	12,7	15,1	6,5
No innovadora	69,8	65,0	77,6	70,8	70,3	82,9
Año 2008						
Completamente innovadora	10,7	32,5	17,0	28,3	18,9	7,1
Medianamente innovadora	30,8	13,3	27,7	16,5	24,2	22,4
No innovadora	58,5	54,2	55,3	55,2	56,9	70,5
Año 2007						
Completamente innovadora	25,3	15,7	18,8	15,3	20,3	12,4
Medianamente innovadora	25,3	24,3	12,5	22,4	23,7	23,9
No innovadora	49,4	60,0	68,8	62,4	56,0	63,7
Año 2006						
Completamente innovadora	16,4	20,4	3,8	16,4	16,4	8,6
Medianamente innovadora	28,4	28,6	21,2	26,4	27,3	24,1
No innovadora	55,2	51,0	75,0	57,2	56,3	67,3
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores						

Tabla A5.6 Uso de tecnologías entre los empresarios catalanes

	Emprendedor naciente	Empresario novel	Empresario junior	Nuevo emprendedor	Emprendedor en fase inicial	Empresario consolidado
Año 2010						
Tecnología nueva (menos de 1 año)	4,0	2,6	8,0	6,1	5,1	3,0
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	17,8	7,9	1,3	4,4	10,7	8,3
Tecnología antigua (más de 5 años)	78,2	89,5	90,7	89,5	84,2	88,7
Año 2009						
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	2,5	7,4	4,4	2,2	1,5
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	9,9	8,8	7,4	8,5	9,2	6,1
Tecnología antigua (más de 5 años)	90,1	88,8	85,3	87,1	88,6	92,4
Año 2008						
Tecnología nueva (menos de 1 año)	2,2	0,0	4,3	1,5	1,8	1,4
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	10,5	10,0	32,6	15,3	12,7	27,3
Tecnología antigua (más de 5 años)	87,3	90,0	63,0	83,3	85,4	71,3
Año 2007						
Tecnología nueva (menos de 1 año)	14,5	5,7	6,7	5,9	10,1	10,6
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	12,0	14,3	33,3	17,6	15,0	17,5
Tecnología antigua (más de 5 años)	73,5	80,0	60,0	76,5	74,9	71,9
Año 2006						
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	8,7	21,1	41,5	26,5	18,0	30,6
Tecnología antigua (más de 5 años)	91,3	78,9	58,5	73,5	82,0	69,4
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores						

Tabla A6.1 Nivel de educación formal de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Toda la población		Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios		exempresario	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010																
Sin estudios	11,3	6,6	0,0	1,4	20,0	1,1	0,0	4,2	7,1	3,2	11,9	7,0	9,7	6,4	0,0	12,8
Primaria	43,4	33,1	57,1	38,8	0,0	22,5	50,0	26,3	32,1	24,7	48,8	30,4	49,5	29,6	0,0	21,3
Secundaria	9,6	11,5	19,0	13,1	60,0	5,6	11,1	12,6	28,6	9,1	3,6	11,5	4,9	11,7	100,0	25,5
Estudios superiores	35,7	48,7	23,8	46,7	20,0	70,8	38,9	56,8	32,1	62,9	35,7	51,1	35,9	52,3	0,0	40,4
2009																
Sin estudios	14,3	9,5	0,0	7,0	0,0	3,0	22,9	15,0	15,7	8,5	11,0	11,1	13,6	12,3	0,0	2,0
Primaria	29,7	29,2	12,0	23,4	0,0	15,9	14,3	27,4	9,8	21,1	31,9	28,1	27,2	27,9	50,0	33,3
Secundaria	22,4	18,8	12,0	11,1	25,0	22,7	11,4	5,3	15,7	15,0	29,7	13,4	24,8	10,9	16,7	19,6
Estudios superiores	33,6	42,5	76,0	58,5	75,0	58,3	51,4	52,2	58,8	55,3	27,5	47,4	34,4	48,9	33,3	45,1
2006																
Sin estudios	2,5	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Primaria	36,4	36,4	41,4	41,4	38,8	38,8	54,8	54,8	45,6	45,6	38,4	38,4	41,7	41,7	19,0	19,0
Secundaria	19,2	19,2	0,0	0,0	36,7	36,7	0,0	0,0	20,0	20,0	20,9	20,9	15,7	15,7	23,8	23,8
Estudios superiores	41,9	41,9	58,6	58,6	24,5	24,5	45,2	45,2	34,4	34,4	40,7	40,7	42,5	42,5	57,1	57,1
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año																
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores																

Tabla A6.2 Renta anual de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Toda la población		Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios		exempresario	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010																
Hasta 20.000 €	45,0	40,9	21,1	36,8	0,0	22,9	83,3	37,0	55,6	28,0	31,8	30,1	41,8	31,3	100,0	61,3
20.001-40.000 €	45,3	43,9	63,2	45,5	66,7	50,0	16,7	33,3	33,3	44,0	47,7	43,2	41,8	41,5	0,0	19,4
Más de 40.000 €	9,7	15,2	15,8	17,7	33,3	27,1	0,0	29,6	11,1	28,0	20,5	26,7	16,4	27,3	0,0	19,4
40.001-60.000 €	8,9	9,0	15,8	7,7	33,3	8,3	0,0	14,8	11,1	10,7	20,5	17,1	16,4	16,5	0,0	12,9
60.001-100.000 €	0,8	5,1	0,0	5,0	0,0	0,0	0,0	14,8	0,0	5,3	0,0	9,6	0,0	10,8	0,0	6,5
Más de 100.000 €	0,0	1,1	0,0	5,0	0,0	18,8	0,0	0,0	0,0	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2009																
Hasta 20.000 €	48,6	39,5	71,4	20,7	76,9	31,5	66,7	40,0	20,8	34,7	35,3	27,0	28,9	31,2	75,0	41,2
20.001-40.000 €	44,9	43,9	28,6	46,6	23,1	44,6	33,3	23,6	79,2	36,7	50,0	51,8	60,0	43,2	0,0	38,2
Más de 40.000 €	6,5	16,6	0,0	32,8	0,0	23,9	0,0	36,4	0,0	28,6	14,7	21,3	11,1	25,6	25,0	20,6
40.001-60.000 €	5,4	10,0	0,0	16,4	0,0	16,3	0,0	18,2	0,0	17,0	5,9	3,5	4,4	7,5	0,0	11,8
60.001-100.000 €	0,3	5,5	0,0	9,5	0,0	1,1	0,0	10,9	0,0	5,4	2,9	17,0	2,2	15,6	25,0	8,8
Más de 100.000 €	0,9	1,1	0,0	6,9	0,0	6,5	0,0	7,3	0,0	6,1	5,9	0,7	4,4	2,5	0,0	0,0
2006																
Hasta 20.000 €	34,0	34,0	35,0	35,0	33,3	33,3	26,7	26,7	30,6	30,6	26,1	26,1	26,3	26,3	66,7	66,7
20.001-40.000 €	48,2	48,2	55,0	55,0	45,2	45,2	53,3	53,3	48,6	48,6	37,7	37,7	41,1	41,1	33,3	33,3
Más de 40.000 €	17,8	17,8	10,0	10,0	21,4	21,4	20,0	20,0	20,8	20,8	36,2	36,2	32,6	32,6	0,0	0,0
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.																
1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores.																
2. Los datos disponibles para el año 2007 no permiten una mayor desagregación del nivel de renta familiar.																

Tabla A6.3 Ocupación de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Toda la población		Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios		exempresario	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010																
Empleado/a	73,8	65,4	68,2	69,9	100,0	86,2	100,0	100,0	100,0	93,3	100,0	98,1	100,0	98,5	0,0	39,1
Jubilado/a	4,5	5,3	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2
Tareas del hogar	7,3	8,0	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,5	66,7	6,5
Estudiante	3,4	6,6	0,0	4,8	0,0	3,4	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,7
Parado/a	10,9	14,8	31,8	20,9	0,0	10,3	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	1,3	0,0	1,0	33,3	43,5
2009																
Empleado/a	65,0	64,5	54,2	64,0	100,0	79,5	100,0	100,0	100,0	89,0	100,0	98,8	100,0	99,2	66,7	58,8
Jubilado/a	5,9	6,2	0,0	1,7	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8
Tareas del hogar	11,7	8,9	0,0	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9
Estudiante	9,2	7,1	29,2	6,4	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	8,2	13,2	16,7	25,6	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	1,2	0,0	0,8	33,3	29,4
2006																
Empleado/a	72,3	73,0	89,3	76,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	71,4	69,0
Jubilado/a	5,2	5,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,0	10,3
Tareas del hogar	14,1	9,7	0,0	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,5	13,8
Estudiante	5,4	5,3	0,0	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Parado/a	3,0	6,1	10,7	10,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,9

* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.

1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores.

Tabla A6.4 Distribución por género de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Toda la población		Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios		exempresario	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010																
Hombre	55,2	51,5	72,7	52,9	50,0	64,1	89,5	63,2	75,9	63,6	80,0	59,7	81,7	60,5	0,0	66,7
Mujer	44,8	48,5	27,3	47,1	50,0	35,9	10,5	36,8	24,1	36,4	20,0	40,3	18,3	39,5	100,0	33,3
2009																
Hombre	50,3	51,3	91,7	73,8	40,0	68,2	47,1	53,1	46,0	61,2	72,5	71,1	65,9	65,6	100,0	47,1
Mujer	49,7	48,7	8,3	26,2	60,0	31,8	52,9	46,9	54,0	38,8	27,5	28,9	34,1	34,4	0,0	52,9
2006																
Hombre	49,9	50,4	64,3	61,6	72,9	57,0	43,9	65,4	59,6	61,8	74,7	72,2	64,8	68,9	64,8	69,0
Mujer	50,1	49,6	35,7	38,4	27,1	43,0	56,1	34,6	40,4	38,2	25,3	27,8	35,2	31,1	35,2	31,0

* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.

1. Incluye emprendedores nacentes y nuevos emprendedores.

Tabla A6.5 Edad de los emprendedores. Entorno rural/urbano (Cataluña)

	Toda la población		Emprendedor potencial		Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios		exempresario	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010																
18-24 años	8,1	11,3	14,3	12,5	30,0	6,5	0,0	0,0	10,3	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3
25-34 años	23,0	28,3	47,6	40,7	0,0	44,6	36,8	37,2	24,1	41,0	11,9	22,0	16,5	25,7	0,0	20,8
35-44 años	27,0	25,6	28,6	25,8	40,0	30,4	47,4	48,9	44,8	39,4	28,6	29,7	32,0	34,0	66,7	35,4
45-54 años	24,0	19,0	4,8	14,2	30,0	14,1	15,8	9,6	20,7	11,7	28,6	29,1	26,2	24,4	33,3	22,9
55-64 años	17,9	15,8	4,8	6,8	0,0	4,3	0,0	4,3	0,0	4,8	31,0	19,2	25,2	15,9	0,0	12,5
Media (años)	41,9	39,8	33,6	35,8	36,9	35,4	37,4	37,1	37,3	36,4	47,1	41,6	45,1	40,7	44,3	40,0
2009																
18-24 años	10,8	11,8	29,2	11,6	0,0	11,4	14,7	0,0	10,0	6,1	0,0	1,2	4,0	0,8	0,0	0,0
25-34 años	20,5	28,0	16,7	50,6	25,0	45,5	11,8	50,4	16,0	47,8	4,4	18,9	6,4	28,6	0,0	17,3
35-44 años	26,2	24,9	29,2	25,0	43,8	23,5	35,3	29,2	38,0	26,5	37,8	30,7	36,8	30,2	50,0	42,3
45-54 años	26,1	18,9	25,0	8,7	31,3	11,4	26,5	17,7	28,0	13,9	32,2	29,1	30,4	25,6	33,3	32,7
55-64 años	16,4	16,4	0,0	4,1	0,0	8,3	11,8	2,7	8,0	5,7	25,6	20,1	22,4	14,7	16,7	7,7
Media (años)	41,7	39,8	35,3	32,9	39,9	36,4	40,7	36,6	40,4	36,5	48,2	43,5	46,2	41,3	48,3	42,0
2006																
18-24 años	9,1	12,3	27,6	22,4	0,0	5,9	4,9	3,1	2,3	4,1	5,7	0,0	5,5	1,6	9,5	0,0
25-34 años	24,6	25,7	34,5	43,6	27,1	43,7	31,7	43,4	29,5	43,7	8,0	14,5	15,6	28,9	33,3	0,0
35-44 años	26,1	24,1	31,0	16,4	31,3	24,4	31,7	25,2	31,8	24,9	35,6	30,8	35,2	28,6	19,0	31,0
45-54 años	23,0	20,2	6,9	16,4	25,0	18,5	19,5	23,9	21,6	21,5	33,3	31,4	28,1	27,7	28,6	27,6
55-64 años	17,1	17,7	0,0	1,2	16,7	7,4	12,2	4,4	14,8	5,8	17,2	23,3	15,6	13,2	9,5	41,4
Media (años)	41,3	40,4	32,0	33,1	43,2	37,6	41,0	38,4	39,5	37,7	45,4	45,6	43,6	41,8	31,8	47,6
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.																
1. Incluye emprendedores naciente y nuevos emprendedores.																

Tabla A6.6 Entorno social y proceso emprendedor. Rural/urbano (Cataluña)

	Año	Cataluña	
		Rural	Urbano
Percibe oportunidades de negocio en los próximos 6 meses	2010	18,7	19,9
	2009	13,6	18,2
	2006	28,2	35,5
Percibe que tiene las habilidades propias necesarias para crear una empresa	2010	53,7	54,2
	2009	59,3	51,4
	2006	50,4	49,4
Ha conocido a un emprendedor en los últimos dos años	2010	36,0	32,5
	2009	31,9	28,3
	2006	36,5	33,9
El miedo al fracaso es un obstáculo para crear una empresa	2010	42,4	42,0
	2009	42,3	46,0
	2006	45,1	42,9
Poner en marcha un negocio es una buena elección profesional	2010	68,0	65,7
	2009	57,5	65,8
	2006	66,1	70,7
La exitosa creación de una empresa proporciona estatus social	2010	59,3	58,8
	2009	58,7	58,9
	2006	58,6	56,2

Tabla A6.7 Empleo creado por los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Empresario novel		Empresario junior		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
Número de empleados														
2010	0,8	0,5	0,0	0,4	1,9	0,4	2,3	0,6	1,6	0,5	0,6	0,3	0,7	0,3
Expectativa en 5 años	0,3	0,6	0,0	0,4	0,2	0,6	0,3	0,2	0,3	0,3	0,7	0,6	0,5	0,6
Microempresas														
2010	100%	95,2%	100%	94,3%	100%	96,4%	100%	95,6%	100%	95,5%	98,8%	95,1%	99,0%	95,2%
Expectativa en 5 años	100%	100%	100%	85,7%	81,8%	95,2%	85,7%	91,5%	87,5%	94,2%	100%	92,6%	97,5%	92,3%
Autónomos														
2010	60,0%	50,0%	100%	54,3%	66,7%	52,7%	72,2%	52,7%	69,6%	51,9%	31,0%	42,7%	38,2%	45,0%
Expectativa en 5 años	0,0%	48,5%	100%	3,6%	18,2%	47,6%	35,7%	31,0%	31,3%	36,5%	30,8%	40,9%	30,9%	38,7%
Número de empleados														
2009	0,4	0,3	0,3	0,8	0,6	0,6	0,4	0,7	0,4	0,4	0,7	0,2	0,5	0,2
Expectativa en 5 años	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,2	0,5	0,2
Microempresas														
2009	100%	88,5%	83,3%	100%	100%	96,1%	90,9%	98,1%	93,0%	94,5%	97,8%	86,6%	96,0%	89,9%
Expectativa en 5 años	100%	89,5%	66,7%	91,8%	90,9%	95,7%	76,0%	93,6%	82,4%	92,1%	100%	87,3%	94,2%	89,4%
Autónomos														
2009	0,0%	23,0%	16,7%	28,3%	60,0%	17,6%	36,4%	23,1%	27,9%	23,0%	36,0%	20,9%	35,5%	21,5%
Expectativa en 5 años	0,0%	12,3%	13,3%	10,2%	63,6%	12,8%	32,0%	10,6%	23,5%	11,3%	35,1%	17,5%	34,0%	15,6%
Número de empleados														
2006	0,5	0,3	1,7	0,6	0,5	0,5	1,0	0,5	0,8	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3
Expectativa en 5 años	0,4	0,3	0,9	0,3	0,8	0,2	0,9	0,2	0,7	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2
Microempresas														
2006	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	95,3%	87,9%	96,5%	92,4%
Expectativa en 5 años	100%	100%	100%	100%	100%	87,9%	100%	94,8%	100%	95,3%	94,7%	90,7%	96,0%	92,1%
Autónomos														
2006	25,0%	18,2%	65,0%	43,5%	0,0%	30,0%	44,8%	37,6%	40,5%	35,4%	35,3%	28,9%	38,3%	30,9%
Expectativa en 5 años	0,0%	22,2%	33,3%	14,6%	0,0%	6,1%	23,1%	10,4%	18,8%	11,6%	30,7%	34,3%	26,7%	25,2%

Tabla A6.8 Actividad exportadora de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010										
Exporta	50,0	28,8	31,6	27,2	37,9	27,9	13,1	19,8	16,5	21,5
Entre 1% - 25%	50,0	22,5	31,6	20,7	37,9	21,5	13,1	14,5	16,5	15,9
Entre 25% - 75%	0,0	2,5	0,0	2,2	0,0	2,3	0,0	2,0	0,0	2,0
Entre 75% - 100%	0,0	3,8	0,0	4,3	0,0	4,1	0,0	3,3	0,0	3,5
No exporta	50,0	71,3	68,4	72,8	62,1	72,1	86,9	80,2	83,5	78,5
2009										
Exporta	0,0	26,3	5,7	27,0	4,0	26,6	18,2	20,8	14,6	22,8
Entre 1% - 25%	0,0	9,3	5,7	14,4	4,0	11,8	8,0	14,0	7,3	14,1
Entre 25% - 75%	0,0	12,7	0,0	9,0	0,0	10,9	3,4	3,4	2,4	5,2
Entre 75% - 100%	0,0	4,2	0,0	3,6	0,0	3,9	6,8	3,4	4,9	3,5
No exporta	100,0	73,7	94,3	73,0	96,0	73,4	81,8	79,2	85,4	77,2
2006										
Exporta	28,3	50,0	41,0	42,8	34,1	46,1	34,6	32,0	36,7	37,3
Entre 1% - 25%	13,0	19,0	28,2	29,7	20,0	24,7	21,0	21,1	23,3	25,3
Entre 25% - 75%	6,5	23,0	5,1	8,3	5,9	15,1	8,6	9,5	7,5	8,9
Entre 75% - 100%	8,7	7,9	7,7	4,8	8,2	6,3	4,9	1,4	5,8	3,1
No exporta	71,7	50,0	59,0	57,2	65,9	53,9	65,4	68,0	63,3	62,7
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.										
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.										

Tabla A6.9 Innovación entre los emprendedores. Entorno rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
Nivel de innovación										
2010										
Completamente innovadora	10,0	9,4	10,5	6,5	10,3	7,9	10,6	7,2	10,6	7,1
Medianamente innovadora	0,0	28,2	21,1	15,2	13,8	21,5	11,8	6,9	13,5	8,8
No innovadora	90,0	62,4	68,4	78,3	75,9	70,6	77,6	85,9	76,0	84,1
2009										
Completamente innovadora	13,3	13,4	25,7	14,4	22,0	13,9	12,1	10,2	15,9	11,5
Medianamente innovadora	0,0	15,7	5,7	15,3	4,0	15,5	6,6	5,7	6,3	8,7
No innovadora	86,7	70,9	68,6	70,3	74,0	70,6	81,3	84,0	77,8	79,7
2006										
Completamente innovadora	18,4	15,9	14,6	16,0	16,7	16,0	13,8	5,9	14,1	11,0
Medianamente innovadora	20,4	31,8	14,6	29,5	17,8	30,6	23,0	25,0	20,3	27,3
No innovadora	61,2	52,3	70,7	54,5	65,6	53,5	63,2	69,1	65,6	61,7
Uso de las nuevas tecnologías										
2010										
Tecnología nueva (menos de 1 año)	30,0	2,3	0,0	7,7	10,3	5,1	2,4	3,3	1,9	4,3
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	0,0	20,9	0,0	5,5	0,0	13,0	0,0	10,9	0,0	9,6
Tecnología antigua (más de 5 años)	70,0	76,7	100,0	86,8	89,7	81,9	97,6	85,9	98,1	86,1
2009										
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	5,7	4,5	4,0	2,1	2,2	1,6	3,2	2,5
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	0,0	11,8	11,4	8,1	8,0	10,1	3,3	6,5	5,6	7,0
Tecnología antigua (más de 5 años)	100,0	88,2	82,9	87,4	88,0	87,8	94,5	91,8	91,3	90,4
2006										
Tecnología nueva (menos de 1 año)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tecnología reciente (de 1 a 5 años)	12,2	8,3	33,3	25,5	22,0	17,6	42,5	24,8	39,5	25,2
Tecnología antigua (más de 5 años)	87,8	91,7	66,7	74,5	78,0	82,4	57,5	75,2	60,5	74,8
Nivel tecnológico del sector										
2010										
Bajo	100,0	77,6	100,0	85,9	100,0	81,9	96,4	86,5	97,1	86,4
Medio	0,0	20,0	0,0	14,1	0,0	16,9	3,6	12,2	2,9	12,6
Alto	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	1,3	0,0	1,0
2009										
Bajo	100,0	96,9	91,4	95,5	94,0	96,2	96,7	94,7	95,2	94,9
Medio	0,0	3,1	8,6	4,5	6,0	3,8	3,3	5,3	4,8	5,1
Alto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2006										
Bajo	93,8	98,5	95,1	84,2	94,4	90,7	97,7	88,2	96,9	86,2
Medio	0,0	1,5	0,0	4,4	0,0	3,1	0,0	5,2	0,0	4,8
Alto	6,3	0,0	4,9	11,4	5,6	6,2	2,3	6,5	3,1	9,0
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año										
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores										

Tabla A6.10 Expansión de mercado entre los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010										
Sin expansión	36,4	57,6	78,9	76,9	63,3	67,6	76,2	83,2	76,7	81,7
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	36,4	40,0	21,1	15,4	26,7	27,3	21,4	13,5	21,4	14,0
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	27,3	0,0	0,0	7,7	10,0	4,0	2,4	3,3	1,9	4,3
Profunda expansión de mercado	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0
2009										
Sin expansión	60,0	69,0	68,6	76,6	66,0	72,6	75,8	83,3	73,8	81,2
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	40,0	31,0	25,7	18,9	30,0	25,3	22,0	15,1	23,0	16,3
Alguna expansión empleando nuevas tecnologías	0,0		0,0	4,5	0,0	2,1	2,2	0,8	3,2	2,0
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	5,7	0,0	4,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,6
2006										
Sin expansión	58,3	65,4	68,3	75,2	62,9	70,7	69,8	81,0	69,3	78,1
Alguna expansión sin nuevas tecnologías	41,7	34,6	31,7	24,8	37,1	29,3	30,2	19,0	30,7	21,9
Alguna expansión empleando sin nuevas tecnologías	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Profunda expansión de mercado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año.										
1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.										

Tabla A6.11 Nivel de competencia entre los emprendedores. Entorno rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010										
Alto	11,1	44,7	78,9	78,0	57,1	61,9	59,5	70,0	63,1	71,8
Medio	66,7	34,1	21,1	16,5	35,7	25,0	39,3	22,8	35,9	21,3
Bajo	22,2	21,2	0,0	5,5	7,1	13,1	1,2	7,3	1,0	6,9
2009										
Alto	20,0	62,7	34,3	63,6	30,0	63,1	63,7	67,6	55,6	66,4
Medio	53,3	30,2	45,7	32,7	48,0	31,4	31,9	29,5	35,7	30,5
Bajo	26,7	7,1	20,0	3,6	22,0	5,5	4,4	2,9	8,7	3,1
2006										
Alto	44,9	60,6	58,5	69,4	51,1	65,4	62,8	68,8	61,4	69,1
Medio	24,5	28,8	29,3	26,8	26,7	27,7	25,6	24,7	26,8	25,7
Bajo	30,6	10,6	12,2	3,8	22,2	6,9	11,6	6,5	11,8	5,1
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año. 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.										

Tabla A6.12 Distribución de los emprendedores por sector de actividad. Entorno rural/urbano (Cataluña)

	Emprendedor naciente		Nuevo emprendedor		Emprendedor en fase inicial		Empresario consolidado		Total Empresarios	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano
2010										
Extractivo	60,0	2,4	10,5	0,0	27,6	1,2	29,8	8,4	26,2	6,5
Transformador	0,0	18,1	42,1	44,3	27,6	31,6	34,5	27,4	35,9	31,3
Servicios a empresas	0,0	34,9	21,1	20,5	13,8	27,5	6,0	28,8	8,7	26,9
Orientado al consumo	40,0	44,6	26,3	35,2	31,0	39,8	29,8	35,5	29,1	35,4
2009										
Extractivo	0,0	5,9	17,1	0,0	12,0	3,1	49,5	8,5	40,5	5,8
Transformador	0,0	22,9	25,7	31,8	18,0	27,2	26,4	36,6	26,2	35,1
Servicios a empresas	0,0	11,9	14,3	16,4	10,0	14,0	3,3	13,6	6,3	14,5
Orientado al consumo	100,0	59,3	42,9	51,8	60,0	55,7	20,9	41,3	27,0	44,6
2006										
Extractivo	20,8	0,0	22,0	0,0	21,3	0,0	17,4	6,0	18,9	2,9
Transformador	27,1	24,4	34,1	45,2	30,3	35,9	52,3	44,3	46,5	44,8
Servicios a empresas	12,5	26,0	24,4	28,7	18,0	27,5	17,4	17,4	19,7	23,2
Orientado al consumo	39,6	49,6	19,5	26,1	30,3	36,6	12,8	32,2	15,0	29,1
* Valores expresados en porcentajes para cada tipo de emprendedor y cada año. 1. Incluye emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.										

ÍNDICE DE TABLAS DEL ANEXO

Tabla A3.1.	Distribución de género en las distintas etapas del proceso emprendedor en Cataluña.....	111
Tabla A3.2.	Edad del emprendedor catalán.....	112
Tabla A3.3.	Nivel educativo del emprendedor catalán.....	113
Tabla A3.4.	Nivel de ingresos del emprendedor catalán.....	114
Tabla A3.5.	Situación laboral del emprendedor catalán.....	115
Tabla A4.1.	Percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses en Cataluña.....	116
Tabla A4.2.	Entorno social y el proceso emprendedor en Cataluña.....	117
Tabla A5.1.	Distribución de los empresarios catalanes por sector de actividad.....	118
Tabla A5.2.	Nivel tecnológico del sector de los empresarios catalanes.....	119
Tabla A5.3.	Empleo creado por los nuevos empresarios catalanes.....	120
Tabla A5.4.	Actividad exportadora en los nuevos empresarios catalanes.....	121
Tabla A5.5.	Nivel de innovación de producto entre los empresarios catalanes.....	122
Tabla A5.6.	Uso de tecnologías entre los empresarios catalanes.....	123
Tabla A6.1.	Nivel de educación formal de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	124
Tabla A6.2.	Renta anual de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	125
Tabla A6.3.	Ocupación de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	126
Tabla A6.4.	Distribución por género de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	126
Tabla A6.5.	Edad de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	127
Tabla A6.6.	Entorno social y proceso emprendedor. Rural/urbano (Cataluña).....	128
Tabla A6.7.	Empleo creado por los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	129
Tabla A6.8.	Actividad exportadora de los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	130
Tabla A6.9.	Innovación entre los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	131
Tabla A6.10.	Expansión de mercado entre los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	132
Tabla A6.11.	Nivel de competencia entre los emprendedores. Rural/urbano (Cataluña).....	133
Tabla A6.12.	Distribución de los emprendedores por sector de actividad. Rural/urbano (Cataluña).....	133

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1	Evolución de los motivos que impulsan la actividad emprendedora en Cataluña	23
Figura 1.2.	Motivos del emprendimiento en Barcelona, Cataluña y el resto de España en 2010	23
Figura 1.3	La actividad emprendedora en el mundo	27
Figura 1.4	La actividad emprendedora en Europa	28
Figura 1.5	La actividad emprendedora en España	28
Figura 1.6	La actividad emprendedora en Cataluña	29
Figura 2.1	La creación de empresas. Ratio de empresarios noveles respecto del total de emprendedores nacientes	34
Figura 2.2	Descomposición de la TAE en fase inicial en Cataluña en el periodo 2007-2010	35
Figura 2.3	Descomposición de la TAE en fase inicial en Barcelona en el periodo 2007-2010	35
Figura 2.4	Descomposición de la TAE en fase inicial en el resto de España en el periodo 2007-2010	36
Figura 2.5	Entrada de nuevos emprendedores. Proporción de empresarios noveles respecto del total de nuevos emprendedores	37
Figura 2.6	Descomposición de la actividad empresarial en Cataluña en el periodo 2007-2010	37
Figura 2.7	Descomposición de la actividad empresarial en Barcelona en el periodo 2007-2010	37
Figura 2.8	Descomposición de la actividad empresarial en el resto de España en el periodo 2007-2010	38
Figura 2.9	Relevo de nuevos emprendedores. Nuevos emprendedores respecto del total de empresarios)	38
Figura 2.10	Relevo de empresarios noveles. Empresarios noveles respecto al total de empresarios	39
Figura 2.11	Evolución de la tasa de exempresarios. Proporción de cierres entre la población adulta	39
Figura 2.12	Regeneración empresarial. Proporción de individuos que han cerrado su empresa respecto del total de emprendedores nacientes	40
Figura 2.13	Flujo neto de empresarios. Número de empresarios noveles por cada nuevo exempresario	41
Figura 2.14	Tasa de supervivencia al cabo de 2 años	42
Figura 2.15	Tasa de supervivencia al cabo de 3 años	43
Figura 3.1	Configuración de género en el proceso emprendedor catalán	47
Figura 3.2	Participación femenina (porcentaje) dentro del proceso emprendedor en Cataluña (periodo 2006-2010)	49
Figura 3.3	Configuración de edad del emprendedor catalán	51
Figura 3.4	Estudios superiores entre los emprendedores en Cataluña	53
Figura 3.5	Nivel de renta de los emprendedores en Cataluña	54
Figura 3.6	Transición hacia la supervivencia	59
Figura 4.1	Percepción de oportunidad de negocio en el corto plazo (6 meses)	65
Figura 4.2	Confianza en habilidades empresariales	66
Figura 4.3	Conocimiento personal de emprendedores recientes	67
Figura 4.4	Miedo social al fracaso empresarial	68
Figura 4.5	Percepción de la creación de empresas como una opción válida como carrera profesional	68
Figura 4.6	Valoración de la creación de empresas en términos de estatus social	69
Figura 5.1	Configuración sectorial de las nuevas empresas	73
Figura 5.2	Intensidad tecnológica de las nuevas empresas	74
Figura 5.3	Intensidad tecnológica a lo largo del proceso empresarial en Cataluña	74
Figura 5.4	Número de empleados y expectativas de empleo entre las empresas catalanas	75
Figura 5.5	Internacionalización entre las nuevas empresas de Cataluña y Barcelona	76
Figura 5.6	Innovación de producto entre las nuevas empresas de Cataluña y Barcelona	77
Figura 5.7	Innovación de proceso en las empresas catalanas	77

Figura 6.1	Proporción de adultos con formación postsecundaria en zonas rurales y urbanas de Cataluña.....	88
Figura 6.2	Edad promedio del individuo involucrado en el proceso empresarial en zonas rurales y urbanas de Cataluña ...	88
Figura 6.3	Percepción social del emprendimiento en zonas rurales y urbanas de Cataluña (valores expresados en %).....	91
Figura 6.4	Proporción de actividad exportadora y de expansión de mercado entre los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de Cataluña.....	93
Figura 6.5	Distribución sectorial de los emprendedores en fase inicial en zonas rurales y urbanas de Cataluña	94

RELACIÓN DE LOS EQUIPOS INTEGRADOS EN LA RED GEM ESPAÑA 2010

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Nacional	IE Business School	Juan José Güemes (Director GEM-España) Alicia Coduras (Directora Técnica GEM-España) Rafael Pampillón Cristina Cruz Rachida Justo April Win Gema Molero (Administradora GEM- España)	Fundación de Instituto de Empresa Dirección General de Política de la Pyme, Ministerio de Industria y Fomento
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) José Aurelio Medina José Daniel Lorenzo Antonio Rafael Ramos	Consejería de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía Centro de Estudios Andaluces
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Juan Pablo Maicas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón Instituto Aragonés de Fomento Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio Universidad de Zaragoza
Asturias	Universidad de Oviedo	Enrique Loredó Fernández (Director GEM-Asturias) Manuel Porto García	Gobierno del Principado de Asturias
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 Agustín Sánchez Medina Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	La Caja de Canarias Caja Canarias Gobierno de Canarias - Servicio Canario de Empleo Fondo Social Europeo

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Cantabria	Universidad de Cantabria Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Francisco Javier Martínez García (Director GEM - Cantabria) Ana Fernández Laviada (Coordinadora) Francisco M. Somohano Rodríguez (Coordinador) José Manuel Fernández Polanco Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández Jose Manuel López Fernández Ana María Serrano Bedia	Santander Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía y Hacienda. Grupo SODERCAN Fundación UCEIF
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona Universitat Autònoma de Barcelona	Yancy Vaillant (Director GEM-Cataluña) Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Esteban Lafuente (Investigador Principal) Claudio Mancilla Marc Figuls	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Generalitat de Catalunya. Departament d'Empresa i Ocupació
Ceuta	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Mar Fuentes Fuentes (Directora GEM-Ceuta) José Aguado Romero Carlos A. Albacete Sáez Ana María Bojica Virginia Fernández Pérez Gabriel García-Parada Arias Manuel Hernández Peinado Sara Rodríguez Gómez Matilde Ruiz Arroyo Jenny María Ruiz Jiménez	PROCESA-Sociedad de Fomento Universidad de Granada
C. Valenciana	Universidad Miguel Hernández	José María Gómez Gras (Director GEM Comunidad Valenciana) Ignacio Mira Solves (Dirección Técnica) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover Noelia López del Castillo M ^o José Alarcón García M ^o Cinta Gisbert López Javier Sancho Azuar M ^o Antonia Vaquero Sánchez Domingo Galiana Lapera	Air Nostrum Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA)

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Extremadura	Fundación Xavier de Salsas – Universidad de ExtremaduraJ.	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM- Extremadura y Cordinador Regional) Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^o de la Cruz Sánchez Escabedo M ^o Victoria Postigo Jiménez	Fundación Xavier de Salas, Junta de Extremadura, Universidad de Extremadura, Fomento de Emprendedores, CC. NN. Almaraz-Trillo, Sofiex, Fundación Academia Europea de Yuste, Ogesa S.A., Hoy Diario de Extremadura, Grupo Alfonso Gallardo, El Periódico de Extremadura, Philip Morris Spain S. L., Palicrisa, Caja Rural de Extremadura, Cámara de Comercio de Cáceres, Urvicasa, Infostock, Comisiones Obreras de Extremadura, Federación Empresarial Cacerña, U.G.T. de Extremadura, Caja Duero, Cámara de Comercio de Badajoz, Gestyona S.L., Hotel Huerta Honda, Infocenter.
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López María José Garrido Herrera Alejandro Prada Baceiredo Ana Vázquez Eibes Maite Cancelo Márquez Enrique Vila Sánchez	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) CEEI Galicia, SA (BIC Galicia) Universidad de Santiago de Compostela (USC)
	CEEI Galicia, SA (BIC Galicia)	Enrique Gómez Fernández Mariela Pérez-Rasilla Bayo Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Loreto Fernández Fernández	
	Universidad de Santiago de Compostela	David Rodeiro Pazos M ^o Milagros Vivel Búa Mercedes Teijeiro Álvarez	
Madrid Metropolitana		Miguel Ángel Villanueva Iñaki Ortega Cachón	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende"
	Agencia de Desarrollo Económico "Madrid Emprende"	Francisco Sainz de Murieta	Ayuntamiento de Madrid
	Ayuntamiento de Madrid	Esther Caurin Arribas	Caja Madrid
	Instituto de Empresa	Iván Soto San Andrés Juan Romero González Juan José Güemes Alicia Coduras	

UNIDAD	INSTITUCIÓN	MIEMBROS	PATROCINADORES
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez (Director GEM-Murcia) Alicia Rubio Bañón (Directora GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Consejería de Universidades Empresa e Investigación Fundación Cajamurcia Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) Crecemos con Europa Plan Emprendemos Universidad de Murcia
Navarra	Servicio Navarro de Empleo	Miren Sanz (Cordinadora GEM-Navarra) Cristina Arcaya Cristina García	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo
	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	Fermín Sáez María Ibarrola María Sanz de Galdeano	
País Vasco	Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco) José Luis González-Pernía Aloña Martiarena	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava
	Universidad de Deusto	Iñaki Peña (Director del proyecto GEM País Vasco)	Diputación Foral de Bizkaia
	Universidad del País Vasco	Juan José Gibaja María Saiz Jon Hoyos	Diputación Foral de Gipuzkoa
	Universidad de Mondragón	Saioa Arando Iosu Lizarralde	Fundación Emilio Soldevilla