



Global
Entrepreneurship
Monitor
**Informe ejecutivo
Cataluña 2012**



Con la colaboración de:



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

Autores y equipo de investigación:

Dr. Yancy Vaillant (UAB) Dir.
Dr. Carlos Guallarte (UAB)
Dr. Esteban Lafuente (IERMB)
Eduardo Gómez-Araujo (UAB)
Rodrigo A. Olivares Contreras (UAB)
Manoj Chandra Bayon (UAB)
Marc Fíguls (IERMB)

Depósito Legal B. 14210-2013

Los datos utilizados para la confección de este Informe son recogidos por el Consorcio Internacional GEM. Su análisis e interpretación es responsabilidad exclusiva de los autores.

ÍNDICE

PROLOGO	3
RESUMEN EJECUTIVO	7
Capítulo 1: Actividad emprendedora y empresarial en 2012	15
Conclusiones	27
Capítulo 2: La dinámica emprendedora	30
Conclusiones	40
Capítulo 3: Perfil de la actividad emprendedora catalana	41
3.1 Perfil emprendedor de Cataluña	41
3.2 Perfil empresarial de la actividad emprendedora en Cataluña	50
3.3 Entorno social	57
Conclusiones	61
Capítulo 4: Jóvenes	62
4.1 Perfil del joven emprendedor catalán	64
4.2 Perfil de las iniciativas empresariales de los jóvenes en Cataluña	69
Conclusiones	74
Capítulo 5: Actividad emprendedora femenina	75
5.1 Perfil de la emprendedora catalana	77
5.2 Perfil de las empresas creadas por mujeres en Cataluña	81
Conclusiones	84
Capítulo 6: La valoración de los expertos sobre la actividad emprendedora en Cataluña	85
6.1 Importancia de la valoración de la actividad emprendedora por parte de expertos	85
6.2 Financiación al emprendedor: Evolución en la valoración hecha por los expertos	85
6.3 Programas de apoyo al emprendedor: Valoración hecha por los expertos	90
6.4 La valoración de los expertos sobre la educación	94
6.5 La cultura y la actividad emprendedora	97
Conclusiones	101
Capítulo 7: La contribución a la economía de los empresarios en Cataluña	102
7.1 La contribución de los empresarios novel, 'junior' y consolidados	102
7.2 Análisis de la evolución de los distintos tipos de contribución a la economía de los empresarios catalanes	103
7.3 ¿Quién genera una mayor contribución a la economía?: Análisis del impacto de los empresarios catalanes	112
7.4 Discusión y recomendaciones finales	118
Conclusiones	119
Referencias bibliográficas	120
Anexo	125
A1. Introducción del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor GEM-Catalunya	125
A.2 Realización del trabajo de campo y construcción de las bases de datos GEM 2012	126

PROLOGO

Reflexión sobre políticas públicas de soporte a la creación de empresas

El contexto económico actual junto a la falta de alternativas efectivas han llevado a muchas administraciones públicas a volcar su atención hacia las posibilidades que puede tener la actividad emprendedora y la creación de empresas como catalizador y revitalizador económico, y rectificar así la situación económica y laboral imperantes en la sociedad. La actividad emprendedora promueve la iniciativa individual en un contexto donde ni la función pública ni las entidades corporativas ofrecen muchas soluciones económicas o laborales. Sin embargo, a pesar del potencial impacto positivo que puede tener el emprendimiento en el contexto actual, las administraciones públicas en su mayoría (tanto las extranjeras como las catalanas) son poca efectivas en la utilización de la actividad emprendedora como herramienta de desarrollo económico y social.

Uno de los principales problemas es la formulación de políticas y programas que tienen como principal objetivo la creación de empresa. La actividad emprendedora es una herramienta potencialmente poderosa, pero no es, ni debe ser, un objetivo en sí mismo. El emprendimiento debe ser entendido como un medio que puede ser muy útil para lograr objetivos concretos de política económica. Lo primordial si se quiere tener una política de emprendimiento efectiva es primero determinar el objetivo que se desea alcanzar. La actividad emprendedora es una herramienta multifuncional, pudiendo contribuir a objetivos tanto económicos como sociales de distinta naturaleza, y la misma se debe moldear según los objetivos trazados. De hecho, el emprendimiento no debe constituir en sí mismo una política específica, sino que por el contrario debe formar parte integral de las distintas políticas socio-económicas, junta con otras herramientas, con el fin de potenciar sus posibles repercusiones.

No obstante, si el objetivo es alcanzar mayores niveles de competitividad a nivel de la economía catalana en el actual contexto económico cada vez más marcado por la importancia del conocimiento; la administración pública tiene que jugar un papel más activo y asegurar la optimización del capital humano entre la población. El emprendimiento puede ser una herramienta muy útil en esta conquista, constituyéndose así en una alternativa mercantil a la optimización de un capital humano que está encontrando cada vez más barreras de cara a una salida en el actual mercado laboral. En este contexto, la administración debería facilitar la movilidad de los individuos entre el mercado laboral y la actividad emprendedora con el fin de que las personas puedan colocarse donde mejor se puede optimizar su capital humano.

Las administraciones han hecho mucho para atraer una mayor proporción de la población hacia una carrera emprendedora, aunque en muchas ocasiones el fomento a la actividad emprendedora se ha hecho de forma indiscriminada sin tener en consideración criterios de optimización socio-económica, llevando a las personas a adoptar actividades emprendedoras cuando su capital humano hubiera tenido una mayor utilización en el mercado laboral trabajando por cuenta ajena.

Un aspecto que no ha sido considerado por las administraciones públicas se relaciona con el diseño de políticas que favorezcan la movilidad desde el emprendimiento hacia una reinserción en el mercado laboral. Como se puede observar a través de los resultados del GEM en Cataluña, los abandonos empresariales son un creciente problema, donde el número de abandonos de la carrera emprendedora supera con creces la tasa de Empresarios Noveles. Esa destrucción emprendedora es especialmente negativa desde una perspectiva de optimización del capital humano, ya que la mayoría de los ExEmprendedores tienen graves problemas de reinserción al mercado laboral, especialmente en el caso de los segmentos de la población más vulnerables (mujeres y jóvenes). La situación es especialmente preocupante ya que, como se muestra en el informe GEM año tras año, la mayoría de los emprendedores abandonan un empleo para dedicarse al emprendimiento. El emprendimiento representa para muchos una vía sin salida al mercado, lo que los obliga en cierta forma a entrar en procesos de espiral emprendedora (reiteración emprendedora) o a la inactividad laboral. En los muchos casos donde el capital humano de los emprendedores no está siendo optimizado a través de las iniciativas empresariales promovidas, la vuelta a la vía laboral resulta inaccesible creando una pérdida neta de conocimiento para la economía catalana.

El análisis llevado a cabo por el GEM-Catalunya nos lleva a recomendar a las administraciones públicas brindar un apoyo más duradero a lo largo de la carrera empresarial del emprendedor y del ciclo de vida de las iniciativas empresariales creadas. Además, las políticas de apoyo al emprendimiento deben favorecer la movilidad del emprendedor y su capital humano desde y hacia el mercado laboral.

Finalmente, el estudio de la actividad emprendedora en Catalunya llevado a cabo por el GEM a lo largo en la última década nos lleva a concluir que la política orientada a la creación de empresas no debe constituir en sí misma un marco de referencia de políticas de acción. Por el contrario, la creación de empresas debe ser entendida como una herramienta de corte transversal que sirva al cumplimiento de los objetivos trazados desde las distintas áreas de interés de la administración pública.

RESUMEN EJECUTIVO

Conclusiones Capítulo 1: Actividad emprendedora y empresarial en 2012

La proporción de la población adulta en Cataluña involucrada en la creación de una iniciativa empresarial en 2012 creció más del 15% respecto al año anterior, y la TEA reportada para 2012 es de 7,88; lo que representa un incremento del 56,3% desde 2010. Esto supone que para el 2012 en Cataluña hay aproximadamente 385.900 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas. Sin embargo, el número de Empresarios Noveles que han creado una empresa entre 2011 y 2012 es de aproximadamente 89.400 personas, cantidad que es inferior a la observada el año anterior.

No sólo ha bajado la entrada de Empresarios Noveles a la economía catalana en 2012, sino que también preocupa la mayor tasa de abandono empresarial. El 2,49% de los adultos de Cataluña declararon haber abandonado su carrera emprendedora en el último año. La proporción de Ex-Empresarios que precisaron que sus iniciativas empresariales no tuvieron continuidad aumentó en un 35,6% durante el último año. En consecuencia, se estima que más del 60% de los emprendedores que han iniciado sus empresas entre 2009-2011 no han conseguido sobrevivir para poder formar parte del grupo de Empresarios Juniors en el 2012. La falta de rentabilidad del negocio (55,2%), más que los problemas de financiación (6,6%), es la principal razón que dan los Ex-Empresarios para justificar el abandono de su carrera emprendedora en 2012.

Al contrario del conjunto de Cataluña, la actividad emprendedora (TEA) de la provincia de Barcelona sufrió una caída en el último año. Esto se debe principalmente a la importante disminución en la entrada de Empresarios Noveles en Barcelona en el último año. A pesar de la caída en la TEA de la provincia de Barcelona, ésta sigue estando por encima del valor alcanzado por las demás regiones españolas.

Conclusiones Capítulo 2: La dinámica emprendedora

Los catalanes pasan cada vez más fácilmente de la intención emprendedora a acciones concretas orientadas a la creación de su nueva iniciativa empresarial. Pero los emprendedores en Cataluña tienen dificultades para pasar de la etapa de planificación (Emprendedor Naciente) a la acción empresarial (Empresario Novel). Este bajo ratio de nacimiento empresarial significa que Cataluña está desaprovechando un potencial para generar aún más Empresarios Noveles de lo observado en 2012. En parte por eso Cataluña sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. El descenso en el relevo fue especialmente importante en la provincia de Barcelona. La recaída en la tasa de entrada empresarial reduce las expectativas en la tasa futura de Emprendedores Nuevos, dificultando el mantenimiento del 'stock' Empresarial en Cataluña. De la misma forma, la bajada del ratio de regeneración empresarial de Cataluña es indicador de un persistente estancamiento emprendedor, lo que lleva a prever un descenso total en el stock empresarial del país. En 2012 el flujo empresarial de Cataluña está lejos de los niveles de sostenibilidad emprendedora que se observaron antes de la desaceleración económica. Para 2012, la provincia de Barcelona genera solamente el 69% de los Emprendedores Noveles necesarios para compensar y reemplazar a los Emprendedores que han dejado de serlo al cerrar sus empresas en el último año.

Conclusiones Capítulo 3: Perfil de la actividad emprendedora catalana

El nivel de educación formal de los emprendedores catalanes en 2012 (68,3% con educación superior) es una señal de la mejora del emprendimiento en el país. Los emprendedores con una educación formal superior están poco representados entre los Ex-Empresarios, lo que indica la mayor solidez empresarial de aquellas iniciativas empresariales promovidas por emprendedores con altos niveles de capital humano.

En 2012 se observa un aumento en la proporción de Ex-Empresarios que pertenecen a familias con niveles de ingresos superiores a la media catalana, lo que indica que la capacidad financiera del emprendedor ya no es suficiente para asegurar la supervivencia empresarial.

Por primera vez en Cataluña, en 2012 los parados representan un segmento desproporcionadamente alto de los individuos involucrados en actividades emprendedoras. Un número creciente de personas están abandonando sus esperanzas de encontrar trabajo en el mercado laboral, y están redirigiendo sus

esfuerzos hacia el emprendimiento para encontrar una salida mercantil a su situación laboral. Al mismo tiempo, solamente el 40% de los Ex-Empresarios, quienes cerraron un negocio en el último año, pasaron del emprendimiento a una situación de empleo laboral.

En 2012 se observa un auge de emprendedores con edades comprendidas entre los 45 y 54 años, incrementando la edad media del emprendedor en fase inicial en Cataluña a 40,3 años (la más alta registrada por el GEM Cataluña).

Se puede observar como el emprendimiento catalán ha vuelto a adoptar en 2012 un perfil innovador que era habitual antes de la desaceleración económica. La innovación de proceso y el uso de nuevas tecnologías por parte de las empresas creadas en Cataluña durante el último año han experimentado un incremento substancial. De la misma forma, la configuración sectorial de las nuevas empresas creadas por los Emprendedores Noveles ha mejorado su orientación hacia sectores con intensidad tecnológica.

El emprendimiento está de moda y bien valorado en Cataluña, y en 2012 más del 70% de la población adulta opinaba de esta forma. De la misma manera crece la proporción de individuos entre los emprendedores de Cataluña que tiene una valoración positiva del clima empresarial catalán, contrariamente a la opinión de la población catalana en general.

Conclusiones Capítulo 4: Jóvenes

La actividad emprendedora de los jóvenes en Cataluña ha experimentado una mejora significativa en 2012. La tasa de Emprendedores Nacientes jóvenes creció un 11,07%, mientras que los jóvenes están más presentes en el núcleo de los Nuevos Empresarios catalanes (aumento del 6,53%). En el contexto económico actual se observa como los jóvenes emprendedores catalanes materializan en mayor medida sus iniciativas empresariales cuando el conocimiento y la formación se complementan con el acceso a recursos financieros.

De esta forma, el perfil del joven emprendedor en Cataluña nos permite observar que las empresas creadas por jóvenes en Cataluña se muestran más activas y con mayor potencial de contribuir a la economía. Las empresas lideradas por jóvenes emprendedores en Cataluña crean más empleo y muestran mayores niveles de internacionalización, en comparación a las empresas creadas por mayores de 35 años.

Sin embargo, la tasa de abandono entre los jóvenes creció un 82,63% en el último año, lo que evidencia que las empresas de los jóvenes están experimentando mayores problemas para sobrevivir y consolidarse en el mercado.

Conclusiones Capítulo 5: Actividad emprendedora femenina

La intención emprendedora de las mujeres en Catalunya ha aumentado de forma constante desde 2009. Por el contrario, la actividad emprendedora de las mujeres en Cataluña ha sufrido un importante retroceso durante ese mismo periodo, lo que señala la presencia de determinadas barreras que impiden que muchas iniciativas de mujeres se conviertan en nuevas empresas. En 2012, la actividad emprendedora femenina (4,89) es menos de la mitad de la TEA masculina (10,77). Al mismo tiempo, el emprendimiento femenino en 2012 está muy caracterizado por motivos de necesidad, y eso a pesar de que el 82% de las Emprendedoras Nacientes emprenden desde la seguridad de un empleo ajeno. Analizando el abandono empresarial de las mujeres en los últimos años, se nota como la reinserción laboral de las Ex-Emprendedoras es muy baja, y esto podría significar que el emprendimiento es hasta cierto punto un camino sin retorno laboral para las mujeres que deciden dejar su actividad laboral para iniciar una carrera emprendedora.

Sin embargo, un aspecto positivo es que la tasa de abandono empresarial femenina es baja en 2012 (0,9), y ha mantenido estos niveles desde 2010. Por el contrario, la tasa de abandono (Ex-Empresarios) masculina se ha doblado desde 2010 hasta alcanzar al 2,8% en 2012.

Otro aspecto positivo del emprendimiento femenino es su contribución al empleo. Las empresas promovidas por Nuevas Emprendedoras crean más empleo que las iniciativas de los hombres. Por el contrario, las empresas de Empresarias Noveles en 2012 resultan menos innovadoras y menos orientadas hacia mercados internacionales que las iniciativas promovidas por Nuevos Emprendedores masculinos.

Conclusiones Capítulo 6: La valoración de los expertos sobre la actividad emprendedora en Cataluña

El acceso a recursos financieros es el aspecto valorado de forma más negativa por los expertos catalanes consultados. En consonancia con la actual situación económica, la percepción sobre la posibilidad de acceder a recursos financie-

ros entre los expertos catalanes ha caído de forma importante desde 2010. La principal discrepancia entre los expertos catalanes y el grupo consultado en el resto de España radica en la valoración sobre el mercado de inversores privados. La caída en la valoración sobre los inversores privados puede interpretarse como que los expertos perciben que los agentes encargados de conectar a inversores privados con los emprendedores y los nuevos empresarios no son eficientes.

Los expertos valoran cada vez más positivamente la capacidad de las universidades para proveer conocimientos que ayuden al estudiante a iniciarse en actividades emprendedoras. De la misma forma, Cataluña se ha beneficiado de mejoras en la percepción de los expertos consultados sobre la capacidad del personal que trabaja en las agencias gubernamentales encargadas de dar apoyo a emprendedores. También es positiva la valoración hecha respecto al funcionamiento de los parques científicos e incubadoras. Sin embargo, la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo ha perdido valoración en Cataluña entre 2008 y 2012.

Respecto al clima emprendedor, la valoración de los expertos catalanes sobre el fomento hecho desde la cultura local hacia la auto-suficiencia, la toma de riesgos emprendedores, y la creatividad e innovación cae de forma importante desde 2010.

Conclusiones Capítulo 7: La contribución a la economía de los empresarios

En lo concerniente a la creación de empleo, la contribución hecha por las empresas de reciente creación (Empresarios Noveles) y las empresas consolidadas es igualmente importante. Los empresarios noveles catalanes tienen una mayor preferencia por acceder a mercados internacionales y, en comparación a los empresarios consolidados, son los que aportan la mayor contribución a la economía en términos de innovación de producto. Existe una tendencia temporal por parte de los empresarios catalanes a innovar más en procesos productivos que a introducir innovaciones de producto.

Finalmente, según lo observado, las políticas de apoyo al empresario no debe centrarse exclusivamente en las empresas de reciente creación; sino que además deben brindar soporte a las empresas con bagaje de mercado para facilitar su consolidación y crecimiento.

Resumen de resultados. Evolución

	CATALUÑA			BARCELONA		
	2011	2012	Evolución	2011	2012	Evolución
Total	6,82	7,88	Aumenta	6,96	6,51	Disminuye
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,4	4,9	Disminuye	5,3	3,9	Disminuye
% TEA que son mujeres	39,1%	30,5%	Disminuye	37,8%	30,1%	Disminuye
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	8,2	10,8	Aumenta	8,5	9,1	Aumenta
% TEA que son hombres	60,9%	69,5%	Aumenta	62,2%	69,9%	Aumenta
TEA Juvenil (sobre total de población Juvenil de 18-34 años)	7,0	7,6	Aumenta	7,0	6,2	Disminuye
% TEA que son jóvenes (<35)	36,1%	29,6%	Disminuye	36,5%	33,1%	Disminuye
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	1,3	2,0	Aumenta	1,4	1,9	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	5,4	5,8	Aumenta	5,4	4,5	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	0,1	0,1	Estable	0,1	0,1	Estable
Número de empleados (Novel)	6,9	3,6	Disminuye	7,9	6,4	Disminuye
Expectativa en 5 años (Novel)	7,5	6,8	Disminuye	9,1	12,7	Aumenta
Micro empresas (Novel)	91,1%	100%	Aumenta	90,7%	100%	Aumenta
Expectativa en 5 años (Novel)	90,5%	93,6%	Aumenta	92,3%	87,0%	Disminuye
Autónomos (Novel)	65,6%	64,1%	Disminuye	65,1%	71,0%	Aumenta
Expectativa en 5 años (Novel)	40,0%	49,1%	Aumenta	43,6%	58,1%	Aumenta
% TEA con estudios superiores	66,3%	68,3%	Aumenta	70,6%	65,3%	Disminuye
% TEA con renta familiar anual superior a €0.000	33,3%	24,9%	Disminuye	37,9%	31,2%	Disminuye
% Emprendedores Nacientes estudiantes	1,0%	2,9%	Aumenta	1,4%	1,8%	Aumenta
% Emprendedores Naciente desempleados	16,9%	18,3%	Aumenta	7,7%	20,0%	Aumenta
% Empresarios Noveles en el sector extractivo o primario	5,5%	0,0%	Disminuye	2,1%	0,0%	Disminuye
% Empresarios Noveles en el sector transformador	20,0%	15,6%	Disminuye	19,1%	19,4%	Aumenta
% Empresarios Noveles en el sector de servicios a empresas	25,5%	40,6%	Aumenta	29,8%	41,9%	Aumenta
% Empresarios Noveles en el sector orientado al consumo	49,1%	43,8%	Disminuye	48,9%	38,7%	Disminuye
% Iniciativas innovadoras en producto o servicio (Novel)	47,4%	50,8%	Aumenta	44,7%	37,7%	Disminuye
% Iniciativas innovadoras en proceso (Novel)	22,8%	39,7%	Aumenta	21,2%	37,5%	Aumenta
% Iniciativas cuyo sector es de alta base tecnológica (Novel)	8,9%	9,4%	Aumenta	8,5%	12,9%	Aumenta
% Iniciativas que exportan en algún grado (Novel)	30,4%	23,0%	Disminuye	24,4%	20,7%	Disminuye
% que conoce personalmente a nuevos emprendedores	28,6%	32,6%	Aumenta	27,2%	28,9%	Aumenta
% que percibe buenas oportunidades para emprender	16,0%	16,8%	Aumenta	16,9%	16,4%	Disminuye
% que se reconoce habilidades y conocimientos para emprender	53,7%	53,8%	Estable	53,5%	51,1%	Disminuye
% que reconoce que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	49,2%	48,5%	Disminuye	48,7%	47,1%	Disminuye
% que consideran que el emprendimiento es una buena elección profesional	74,6%	71,3%	Disminuye	73,6%	71,8%	Disminuye
% que creen que la exitosa creación de una empresa proporciona estatus social	65,5%	61,1%	Disminuye	64,4%	61,2%	Disminuye
Emprendedores Potencial con intención de emprender en los próximos tres años	10,2	14,1	Aumenta	10,5	13,5	Aumenta
Ex-Empresarios que han abandonado una actividad para cerrarla	1,3	1,8	Aumenta	1,2	1,8	Aumenta

CAPÍTULO 1

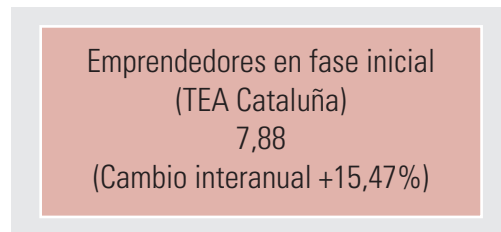
Actividad emprendedora y empresarial en 2012

Con el objetivo de conocer la actividad emprendedora y su evolución, el proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 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 proceso de creación de empresas, de la que debe poseer como mínimo una parte del capital.

Si tenemos en cuenta 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 los 64 años de edad es del 7,88% en el año 2012. Como la unidad de análisis del observatorio GEM es el emprendedor y no la empresa en sí, se puede hacer una estimación del número de personas involucradas en actividades emprendedoras (TEA) en Cataluña el mes de junio de 2012. Basado en datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE), se sabe que la población de entre 18 y 64 años en 2012 en Cataluña era de 4.898.260 habitantes. Así, es posible estimar que para 2012 el número de personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Catalunya es de aproximadamente 385.900.

En este informe se prestará especial atención a los componentes que caracterizan la situación de la actividad emprendedora catalana en 2012, con especial atención al importante incremento en la tasa de Ex Emprendedores que han abandonado su carrera como empresario en el último año. Por este motivo no sólo presentaremos datos y estadísticas comparativas sobre la evolución del fenómeno emprendedor y el proceso empresarial, sino que además se analizará el perfil de las personas que crean empresas y de las iniciativas empresariales que promueven. Se presentan dos capítulos monográficos que consideramos de especial interés. Por un lado, se estudia el espíritu empresarial de los jóvenes en Cataluña (capítulo 4), y por el otro se analiza la actividad emprendedora por parte de la mujer catalana (capítulo 5). Finalmente, se evaluará la evolución de las opiniones de expertos catalanes en emprendimiento, compilando los resultados de las numerosas entrevistas y encuestas acumulados en los últimos 5 años del proyecto GEM de Cataluña (capítulo 6). El último capítulo del informe (capítulo 7) viene motivado por las grandes responsabilidades que se ha otorgado al emprendimiento como remedio a las dificultades económicas que está atravesando el

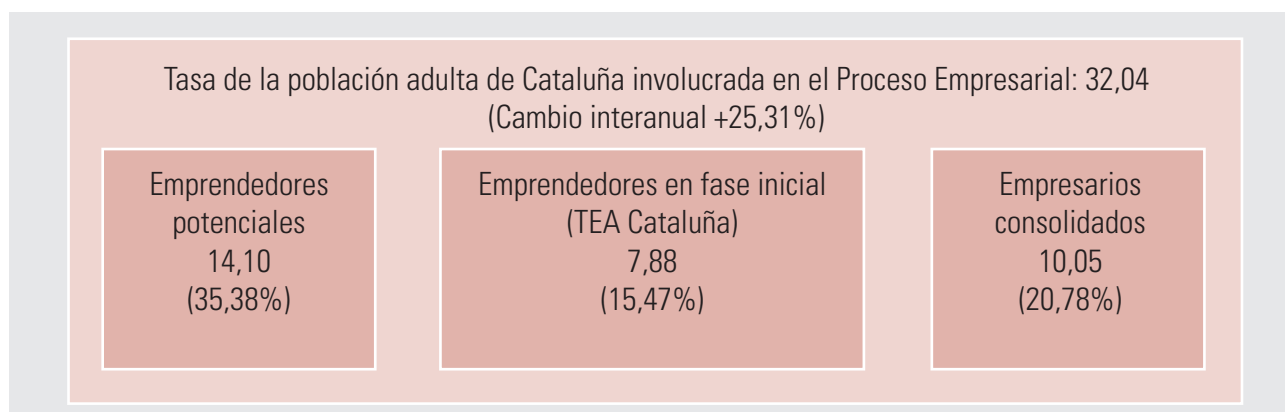
país. El capítulo presentará los resultados de un estudio que tiene como objetivo determinar si los emprendedores contribuyen más a la economía en el momento de lanzar sus nuevas empresas al mercado o si el mayor impacto económico viene después de que sus empresas se hayan consolidado en el mercado.



En 2012 la actividad emprendedora de Catalunya mantuvo la tendencia al alza iniciada el año anterior. La proporción de la población adulta de Cataluña involucrada en la creación de una iniciativa empresarial en el último año (7,88) creció más del 15% respecto a la proporción registrada en 2011. El incremento acumulado de la TEA en Cataluña desde el momento de inflexión en la actividad emprendedora catalana en 2010, cuando se inició la recuperación emprendedora, es del 56,3%. Tomando los datos de población adulta del INE para 2012, eso supone que en 2012 hay aproximativamente 137.900 catalanes más involucrados en actividades emprendedoras que en el 2010, hace sólo dos años.

La actividad emprendedora representa el catalizador del proceso empresarial, el cual empieza con la intención emprendedora de los Emprendedores Potenciales y culmina con el afianzamiento de los Empresarios Consolidados. En su conjunto, hay una proporción cada vez más importante de adultos en Cataluña involucrados en el proceso empresarial. Casi uno de cada tres adultos (32,02%) forma parte del proceso empresarial, lo que representa un aumento interanual de 25,31%.

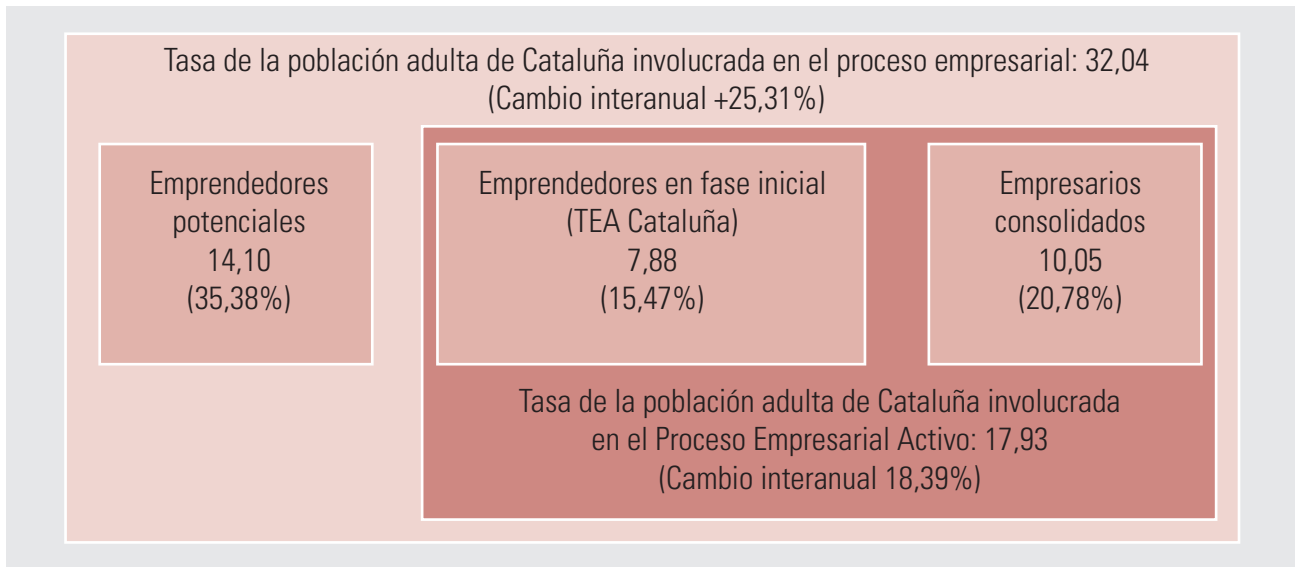
Cada una de las tres principales fases del proceso empresarial ha incrementado sus tasas en 2012. Sin embargo, la fase del proceso empresarial que presenta el mayor incremento y que agrupa a una mayor proporción de la población es aquella que se corresponde con los individuos que declaran su intención de crear una nueva empresa dentro de los próximos tres años (Emprendedores Potenciales). Desde 2009 la proporción de emprendedores potenciales entre la población adulta catalana aumentó de forma considerable. En 2012, la proporción de adultos que declaran tener la intención de crear su propia empresa dentro de los próximos tres años es de 14,10, lo que significa un incremento de 35,38% respecto al año anterior.



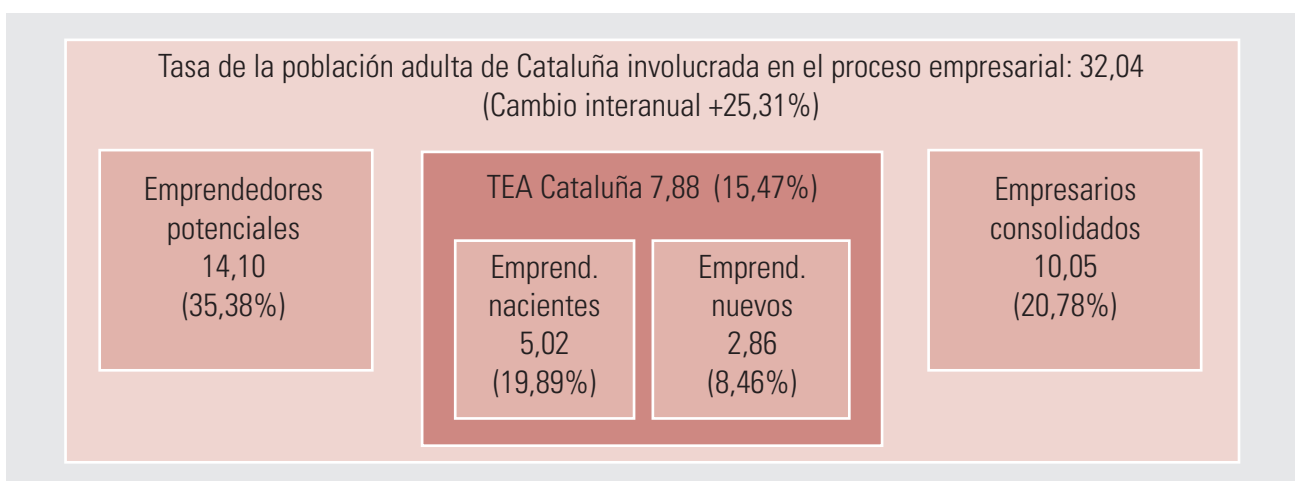
El aumento de los Emprendedores Potenciales es importante para Cataluña porque parte de dicha intención acaba materializándose en actividad emprendedora en fase inicial en el futuro. De esta forma, la intención emprendedora presente es en parte la creación empresarial del mañana.

En el caso de Cataluña, resulta de especial importancia contar con una buena entrada de nuevos emprendedores añadiéndose al proceso empresarial para así lograr salir del bache emprendedor que tuvo lugar entre 2008 y 2010. Una mayor tasa de Emprendedores Potenciales puede también ayudar a compensar la mayor salida de empresarios del proceso empresarial debido al actual contexto económico y el consecuente auge en los cierres de empresas. Sin embargo, dadas las difíciles condiciones de la actual situación económica a las que deben hacer frente los empresarios catalanes, es positivo observar como la tasa de Emprendedores Consolidados ha cambiado su tendencia negativa del año anterior y ha vuelto a aumentar en 2012. Así, en 2012 el 10,05% de la población adulta de Cataluña declaraba tener una empresa propia operando en el mercado durante más de 42 meses (3,5 años de vida).

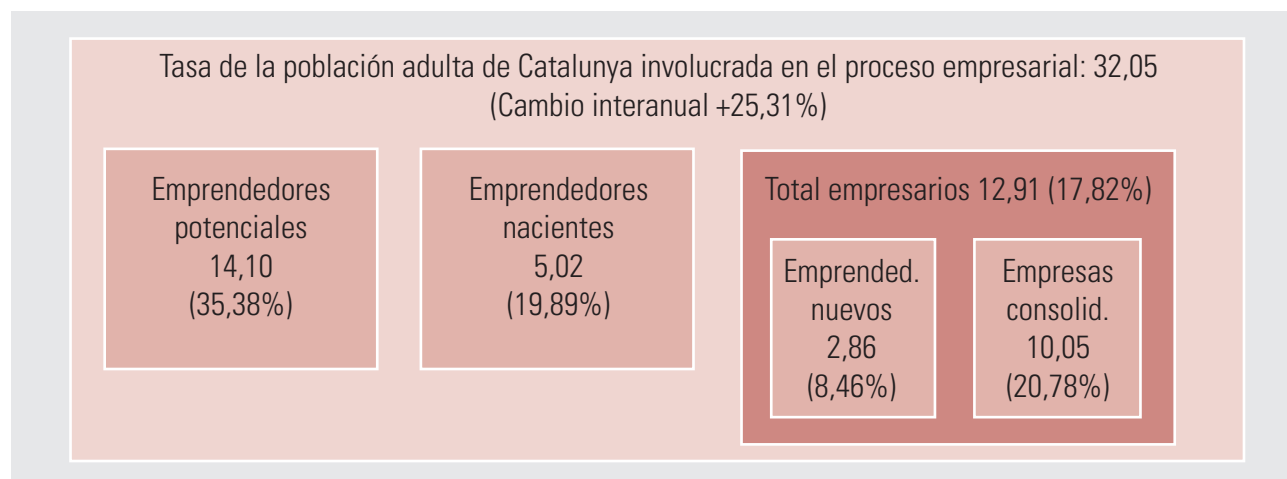
Si dejamos de lado por un momento a los individuos que se limitan a sólo tener la intención de emprender y nos concentramos en los catalanes que están activamente implicados en el proceso de crear una empresa o que ya son dueños de una iniciativa empresarial, vemos como los emprendedores involucrados en ese proceso empresarial activo ha aumentado un 18,39% en el último año para situarse en una tasa de la población adulta del 17,93.



Por primera vez en muchos años, en 2012 ambos componentes de la actividad emprendedora se han beneficiado de incrementos en sus tasas. Tanto la proporción de Emprendedores Nacientes, quienes han desarrollado a lo largo de los últimos doce meses alguna actividad concreta para crear una nueva empresa (redacción de un plan de negocios, búsqueda de financiación, establecimiento de un equipo inicial, etc.), como la tasa de Emprendedor Nuevos, quienes han iniciado las operaciones de su propia empresa desde hace menos de 42 meses, aumentaron en el último año. Un 5,02% de la población adulta de Cataluña formaba parte del grupo de Emprendedores Nacientes en 2012, mientras que los Emprendedores Nuevos representan el 2,86% de los adultos de Cataluña.

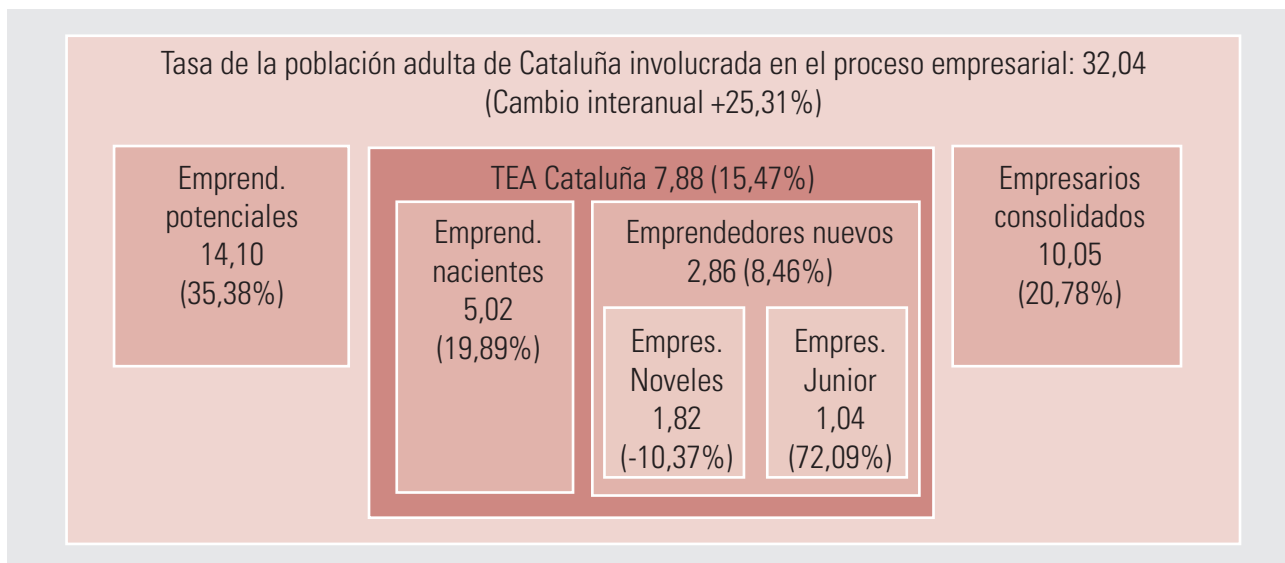


En consecuencia, la proporción total de empresarios entre la población adulta de Cataluña en 2012 es de 12,91, lo que implica un incremento del 17,82% respecto al dato obtenido en 2011. Dicho aumento en el número de empresarios es el resultado directo del flujo neto positivo de creación de empresas que el GEM-Cataluña observó durante 2011.

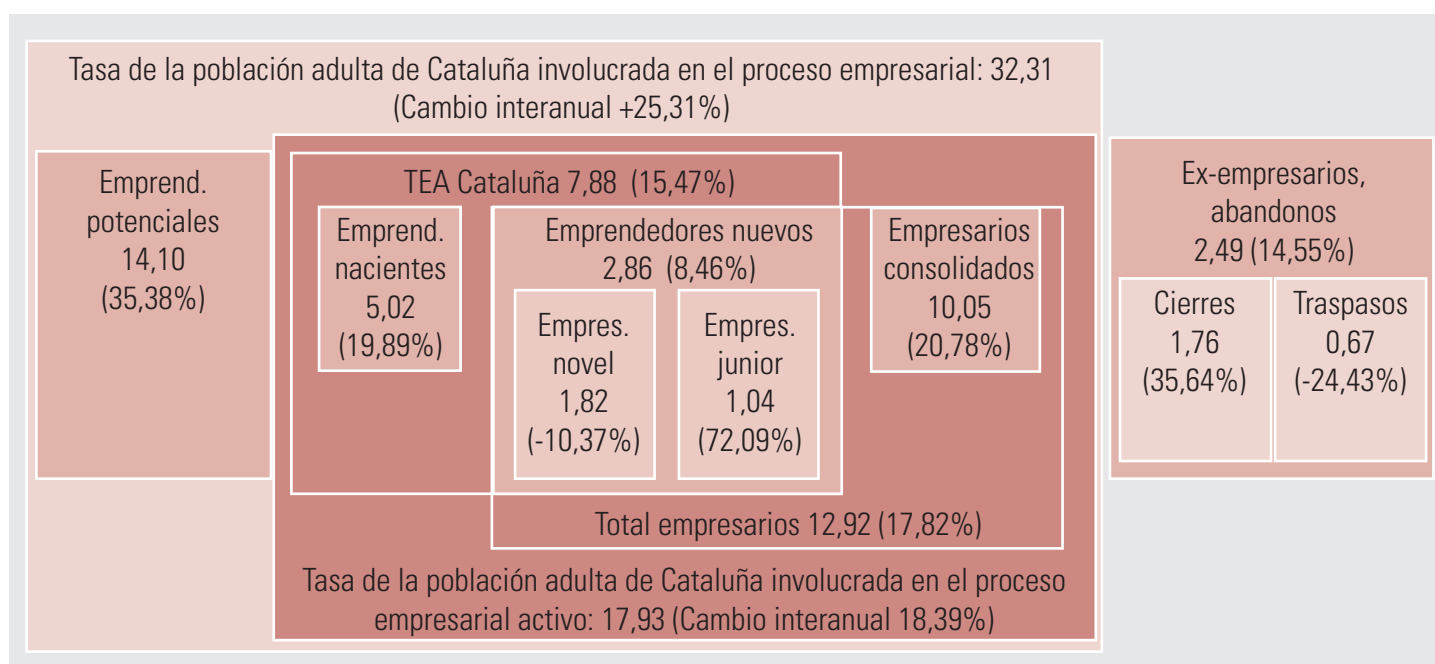


Sin embargo, la actividad emprendedora de Catalunya no ha mejorado todas sus etapas en 2012. De hecho la tasa de Empresarios Noveles, que mide la proporción de adultos en Catalunya que han iniciado las operaciones de sus iniciativas empresariales en el último año, ha sufrido una bajada del 10,37% en comparación a la tasa del año anterior. Con una tasa del 1,82, podemos estimar el número de adultos que han creado una empresa del 2011 al 2012 en aproximadamente 89.400 personas, cantidad que es inferior a la observado el año anterior. A pesar de ese descenso habría que matizar que el incremento en la tasa de Empresarios Noveles en 2011 fue especialmente alto, por lo que la tasa de 1,82 obtenida este año no es necesariamente un mal resultado.

La tasa de Empresarios Noveles surge de la división de los Emprendedores Nuevos entre los que han creado sus empresas en el último año, los Empresarios Noveles, y los que han creado sus empresas en los dos o tres años anteriores a la encuesta del GEM, los Empresarios Junior. Un importante número de Empresarios Noveles del 2011 han pasado a formar parte de la categoría de Empresarios Juniors en 2012, lo que ayuda a incrementar la tasa de este segundo grupo de empresarios. Así, la tasa de Empresarios Juniors en 2012 incrementó un 79,09% en el último año, situando la proporción de adultos que han creado una empresa en 2009 o 2010 y que siguen activos en 2012 en 1,04. A manera de aproximación, y teniendo en cuenta las tasas de Empresarios Noveles del 2010 (0,90) y 2011 (2,04), se puede estimar que más del 60% de los emprendedores que han iniciado sus empresas en aquellos años no han conseguido sobrevivir para poder formar parte del grupo de Empresarios Juniors en el 2012.



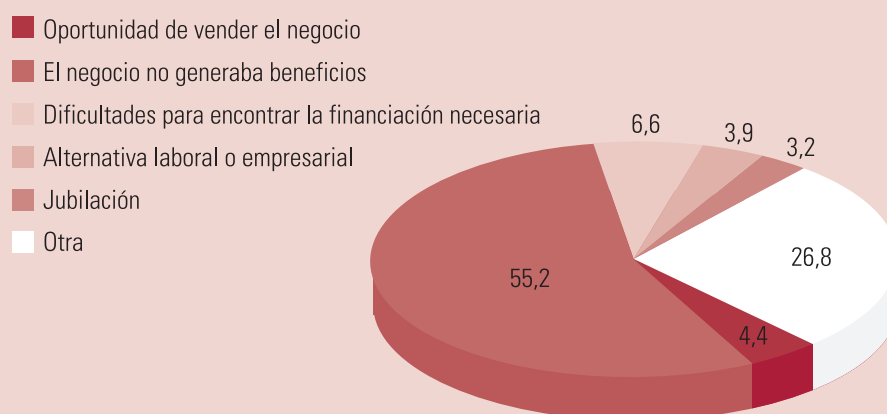
En este sentido, el aumento en el número de abandonos empresarial entre la población adulta de Cataluña representa un buen indicador de la baja supervivencia de las iniciativas empresariales catalanas. El 2,49% de los adultos de Cataluña declararon haber abandonado su carrera como emprendedor en el último año (Ex-Empresarios), lo que representa un incremento de 14,55% sobre la tasa de 2011. Además, la proporción de Ex-Empresarios que precisaron que sus iniciativas empresariales no tuvieron continuidad aumento en un 35,6% en el último año, hasta representar más del 70% de todos los abandonos empresariales. Al mismo tiempo el número de abandonos por traspaso, que representan abandonos relativamente menos traumáticos para la economía catalana, cayó casi un 25% en 2012.



Recuadro 1.1 Motivos de los abandonos empresariales

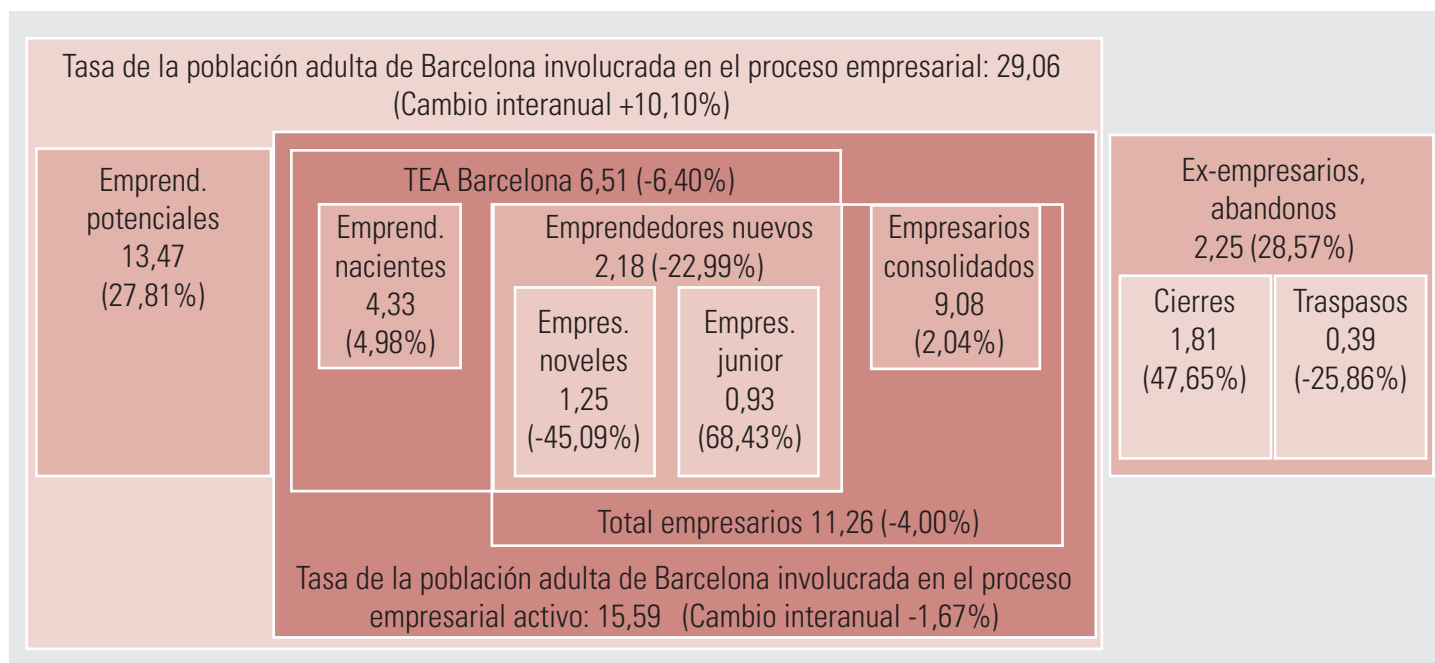
Pese a la actual falta de oferta financiera, especialmente para la financiación empresarial, ésta no es la principal razón que han dado los Ex-Empresarios motivando el abandono de su carrera emprendedora y su cese empresarial en el último año. El importante auge en la tasa de abandonos empresariales en 2012 tiene como principal factor explicativo la falta de beneficios empresariales. El 55,2% de todos los Ex-Empresarios del 2012 han echado la culpa en la degradada rentabilidad de sus iniciativas empresariales para justificar el cese de sus actividades empresariales. A pesar de ser el segundo factor más frecuentemente mencionado, la disponibilidad de financiación apenas fue identificada por uno de cada cien Ex-Empresarios como principal motivo de su abandono empresarial.

Figura 1.1: Los motivos para el abandono empresarial de los Catalanes en 2012



Los demás motivos más frecuentemente mencionados por los Ex-Empresarios para justificar su abandono empresarial en 2012 fueron la oportunidad de vender/traspasar el negocio (4,4%), el cambio de carrera profesional hacia otra alternativa laboral o empresarial (3,9%) y la jubilación del emprendedor (3,2%). Una multitud de otras razones (ninguna representando más del 2% de los Ex-Empresarios) han sido identificadas como principal motivo del cese emprendedor: muchas de ellas ligadas otra vez con la falta de rentabilidad del negocio, por impagos, por falta de mercado, por morosidad o conflictos con socios, etc.

A pesar del contexto económico y del aumento de abandonos empresariales, el estado de la actividad emprendedora en 2012 para el conjunto de Cataluña puede ser interpretado como bueno. Sin embargo, la situación del emprendimiento en la provincia de Barcelona no es tan positiva. Aunque la tasa de adultos involucrados en el proceso empresarial subió en 2012, dicho aumento se explica casi únicamente por la mayor intención emprendedora de los Emprendedores Potenciales (incremento interanual de 27,81%). Al contrario del conjunto de Cataluña, la actividad emprendedora (TEA) de la provincia de Barcelona sufrió una caída en el último año de 6,4% para situarse en una TEA del 6,51. Dicha caída puede ser interpretada como suave, sin embargo, su gravedad viene dada por el desplome en el número de Empresarios Noveles en 2012 (-45,09% para situar la tasa al 1,25). Los Empresarios Noveles son quienes consiguen iniciar las operaciones de su propia empresa en el último año, así que la importante caída en la tasa de Noveles indica una importante disminución en la entrada de nuevos empresarios y de la menor creación de nuevas empresas en Barcelona en el último año. Ese dato negativo se junta con el fuerte aumento en la tasa de abandonos empresariales en la provincia, y más precisamente en el incremento de 48% en la tasa de cierres empresariales donde el emprendedor declaró que su empresa no tuvo continuidad o traspaso.



Recuadro 1.2 Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor

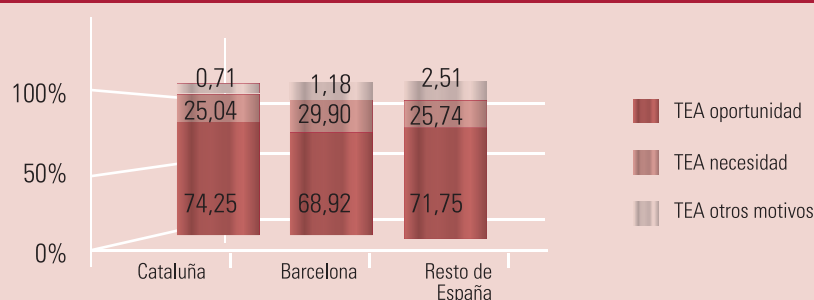
El observatorio GEM analiza la motivación subyacente al emprendimiento, clasificando las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, en: aquellas creadas ante el aprovechamiento de una oportunidad de negocio, y aquellas creadas por necesidad ante la falta de alternativas de empleo. La Tabla 1.1 resume las cifras acerca de los diversos comportamientos emprendedores obtenidos para el 2012. Los resultados permiten concluir que el emprendimiento por necesidad ha aumentado por el tercer año consecutivo en Cataluña para llegar a representar el motivo detrás de la cuarta parte de los emprendedores en fase inicial. Se debe precisar, sin embargo, que la mayoría de la actividad emprendedora por necesidad en Cataluña se concentra entre los Emprendedores Nacientes, los cuales aún no han logrado iniciar las operaciones de sus iniciativas empresariales.

Tabla 1.1: Evolución de los motivos que impulsan la actividad emprendedora en Cataluña

Año	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2012	7,9 (100%)	5,8 (74,2)	2,0 (25,0%)	0,1 (0,7%)
2011	6,8 (100%)	5,4 (78,5%)	1,3 (19,2%)	0,1 (2,2%)
2010	5,0 (100%)	4,2 (83,8%)	0,7 (13,0%)	0,2 (3,2%)
2009	6,4 (100%)	5,6 (88,2%)	0,6 (9,4%)	0,2 (2,5%)
2008	7,3 (100%)	6,0 (82,2%)	1,0 (13,7%)	0,3 (4,1%)
2007	8,4 (100%)	6,6 (78,3%)	1,7 (20,3%)	0,1 (1,4%)

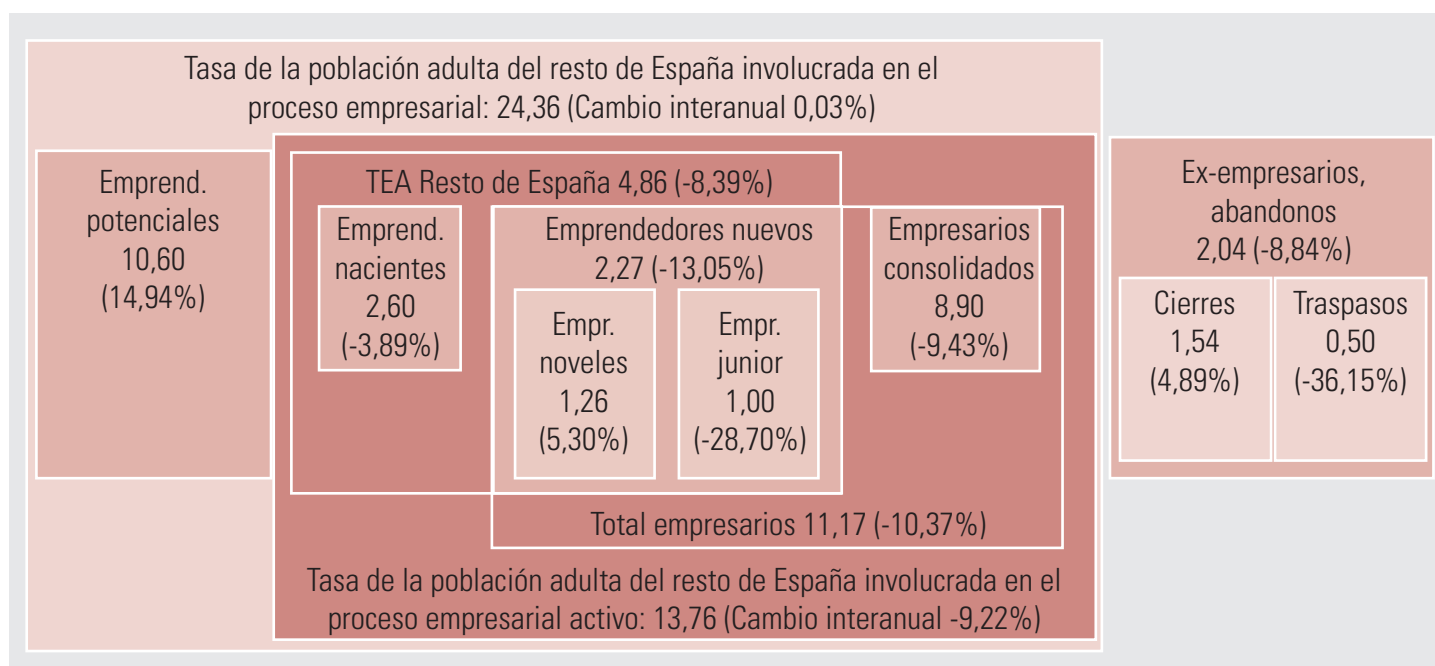
Debido al continuo aumento en la importancia del emprendimiento por necesidad dentro de la actividad emprendedora catalana, la falta de alternativas laborales como motivo de emprendimiento ya es igual de frecuente en Cataluña que en el resto de España. La cuarta parte de las personas involucradas en actividades emprendedoras, tanto en Cataluña como en el resto de España (25,04% y 25,74% respectivamente), han identificado ese factor como principal motivo de su emprendimiento. La situación en la provincia de Barcelona es aún más preocupante con el 30% del emprendimiento en 2012 motivado por la falta de alternativas laborales. Para Barcelona eso representa un aumento significativo sobre años anteriores, ya que en 2011 el 19,81% del emprendimiento era por necesidad, y sólo el 4,88% en 2009.

Figura 1.2: Motivos del emprendimiento en 2012



La continuación de la recuperación emprendedora iniciada en 2011 en Cataluña ha seguido una tendencia distinta a la observada en el resto de España en 2012. En el resto del estado español, las ganancias en actividad emprendedora realizadas en 2011 se han visto diluidas en 2012 dado el descenso generalizado de las tasas de actividad emprendedora en fase inicial (TEA). La caída interanual en la proporción de la población adulta del resto de España involucrada en actividades emprendedoras ha sido del 8,39% en el caso del TEA para situar la tasa por debajo del 5% en 2012 (4,86).

Tanto la tasa de Emprendedores Nacientes del resto de España como la tasa de Nuevos Emprendedores cayeron en el último año para situarse en las tasas más bajas observadas desde el principio de la actual difícil coyuntura económica. Sin embargo, en el resto de España a diferencia de Cataluña y Barcelona, se ha conseguido mantener una tasa de abandonos empresariales relativamente estable en el último año.



Recuadro 1.3: La creación de empresas en el contexto internacional y español

La Figura 1.3 muestra como en 2012 la tasa de actividad emprendedora (TEA) a nivel mundial es de 12,93%. Se ve como los países africanos y luego los sudamericanos dominan el ranking de actividad emprendedora con tasas en la trentena en los casos de África y en la veintena para muchos de los países de Sud América. En la cola de los países según sus tasas de actividad emprendedora está Japón, junto con varios países europeos, entre los cuales se encuentra España.

En el caso de los países europeos, la tasa media de actividad emprendedora es de 7,64% (Figura 1.4), lo que significa que Cataluña ha vuelto a posicionarse por encima de la media europea después de cuatro años en una posición de inferioridad. Encabezando el ranking de emprendimiento en Europa están países ubicados en el Báltico, Estonia y Letonia, que presentan tasas de actividad emprendedora entre su población adulta muy por encima del resto de países europeos.

En lo que respecta al estado español, la tasa de actividad emprendedora en Cataluña (7,88%) está muy por encima del promedio de España (5,7%) y a una buena distancia de la segunda Comunidad Autónoma más emprendedora, Andalucía que tiene un TEA de 6,09 (Figura 1.5). Destaca como salvo en el caso de Cataluña, casi todas las Comunidades Autónomas han retrocedido en su tasa de actividad emprendedora en el último año. A pesar de la caída en la TEA de la provincia de Barcelona, continua por encima de las demás regiones españolas.

Dentro de Cataluña, los resultados presentados en la Figura 1.6 son al menos sorprendentes. La provincia de Lleida que había sufrido un bache emprendedor en los últimos años ha visto disparada su TEA hasta niveles comparables a los de los países Bálticos. Lo positivo es ver como Tarragona, contrariamente a lo esperado, ha conseguido salir de su estancamiento emprendedor para lograr una TEA del 7,12 en 2012, un 40% más que en el año anterior. Dichas remontadas han eliminado el dualismo comentado en informes de años anteriores y ha provocado un cambio en la configuración del ranking emprendedor dentro de Cataluña. Se debe precisar sin embargo, que gran parte de las remontadas emprendedoras del 2012 en Cataluña están basadas en un emprendimiento motivado principalmente por la necesidad.

Figura 1.3: La creación de empresas (TEA) en el contexto internacional

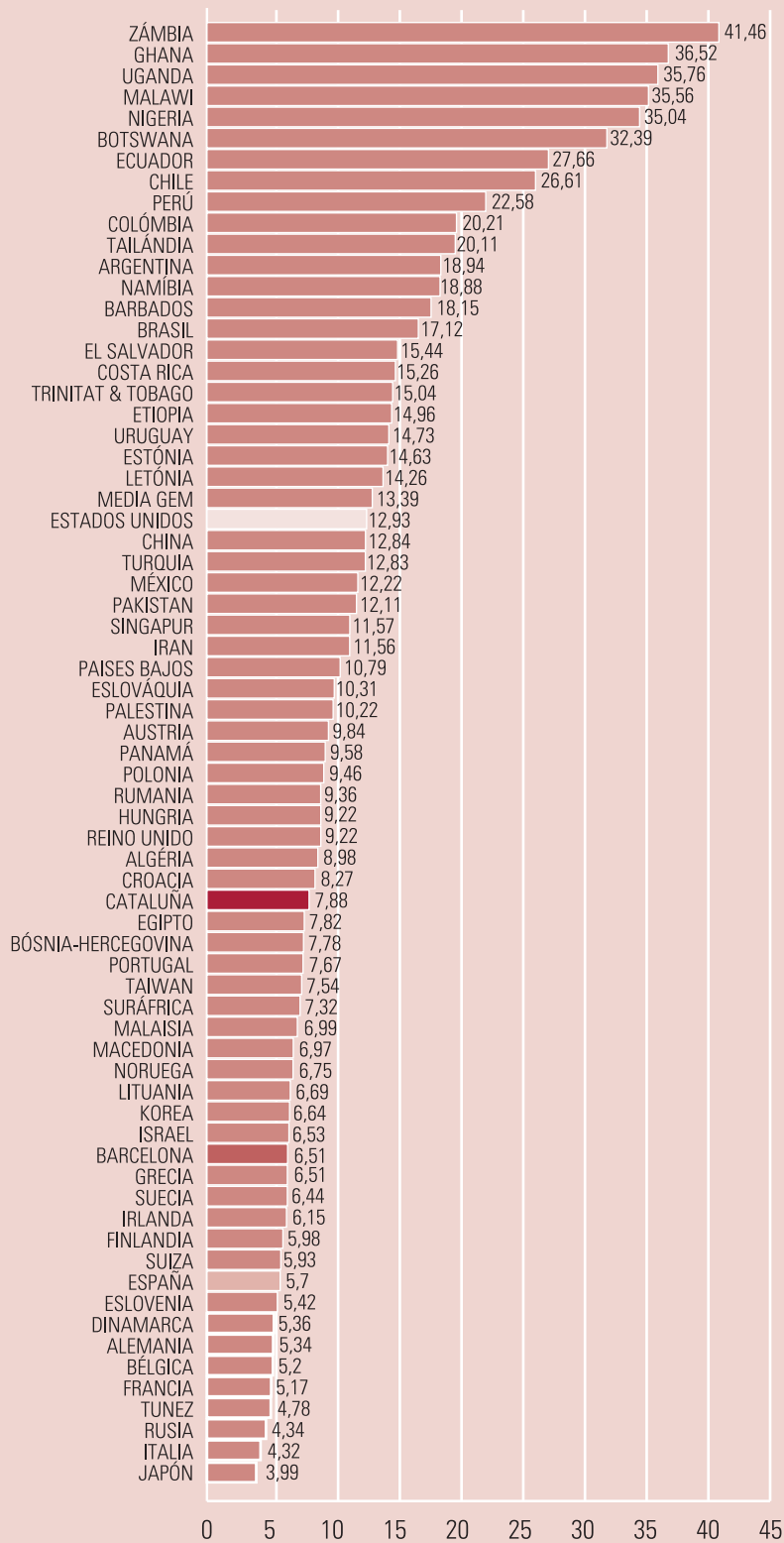


Figura 1.4: La creación de empresas (TEA) en la Unión Europea

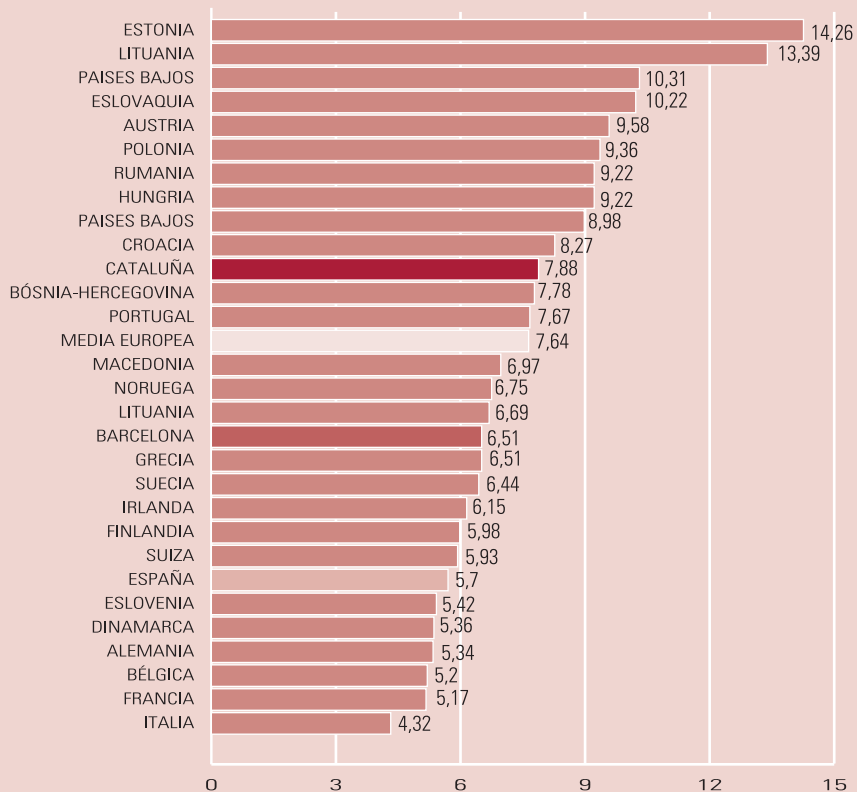


Figura 1.5: La creación de empresas (TEA) en España

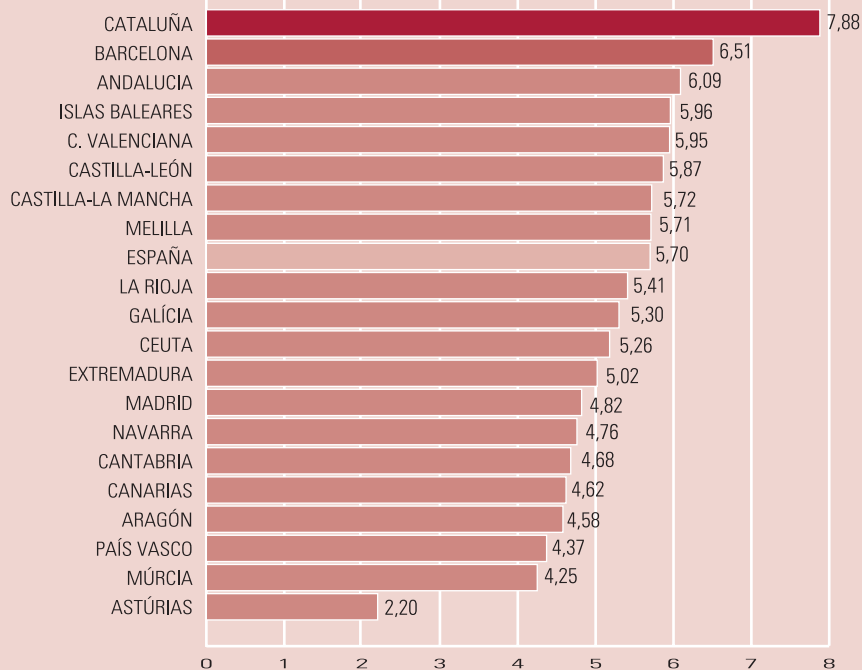
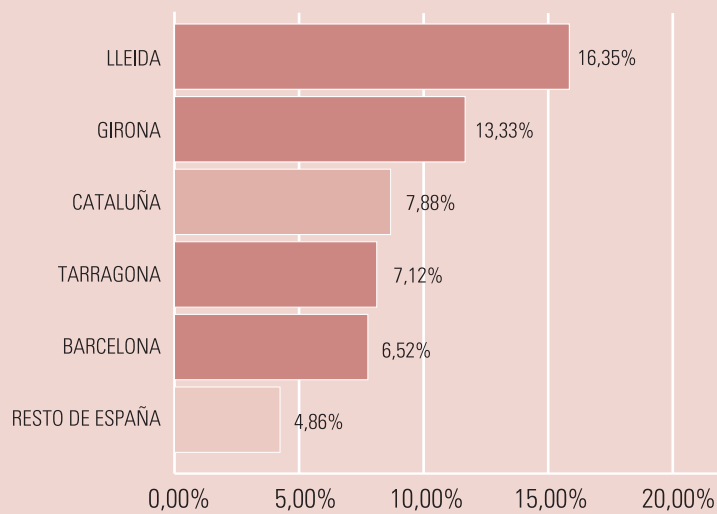


Figura 1.6: La creación de empresas (TEA) en Cataluña



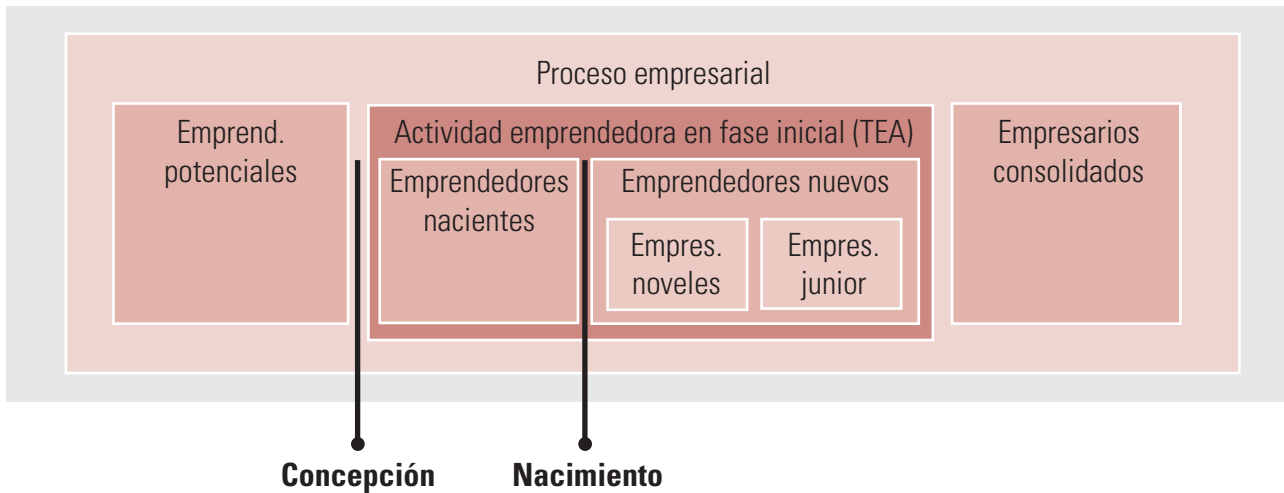
Conclusiones

- La proporción de la población adulta de Cataluña involucrada en la creación de una iniciativa empresarial en 2012 creció más del 15% respecto al año anterior, acumulando un incremento de 56,3% desde el 2010.
- La tasa de actividad emprendedora registrada entre la población catalana en 2012 es del 7,88%.
- Eso supone aproximadamente 385.900 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Catalunya en 2012.
- El número de adultos que han creado una empresa del 2011 al 2012 es de aproximadamente 89.400 personas, cantidad que es inferior a la observado el año anterior.
- A pesar del incremento del emprendimiento catalán, preocupa la mayor tasa de abandono empresarial.
- El 2,49% de los adultos de Cataluña declararon haber abandonado su carrera como emprendedor en el último año.
- Se estima que más del 60% de los emprendedores que han iniciado sus empresas entre 2009-2011 no han conseguido sobrevivir para poder formar parte del grupo de Empresarios Juniors en el 2012.
- La proporción de Ex-Empresarios que precisaron que sus iniciativas empresariales no tuvieron continuidad aumento en un 35,6% en el último año.

- La falta de rentabilidad del negocio (55,2%), más que los problemas de financiación (6,6%), es la principal razón que han dado los Ex-Empresarios como motivo del abandono de su carrera emprendedora.
- El emprendimiento por necesidad ha aumentado por el tercer año consecutivo en Cataluña para llegar a representar el motivo detrás de la cuarta parte de los emprendedores en fase inicial.
- Al contrario del conjunto de Cataluña, la actividad emprendedora (TEA) de la provincia de Barcelona sufrió una caída en el último año debido principalmente a la importante disminución en la entrada de Empresarios Noveles en Barcelona en el último año.
- A pesar de la caída en la TEA de la provincia de Barcelona, continua muy por encima de las demás regiones españolas.

CAPÍTULO 2

La dinámica emprendedora



En el primer capítulo hemos visto como la tasa de emprendedores potenciales en Cataluña ha seguido con su tendencia alcista en el 2012. El emprendimiento ha parado de ser una alternativa profesional excepcional, casi exótica, para ganar en popularidad y en aceptación social. Esto en parte contribuye a explicar la expansión de emprendedores potenciales. A su vez, la actual coyuntura económica y sus efectos sobre el empleo han hecho disminuir o desaparecer el coste de oportunidad del emprendimiento debido a la menor estabilidad que ofrecen muchas alternativas profesionales en la actualidad.

Sin embargo, este ímpetu emprendedor sólo tendrá réditos observables si estos esfuerzos se consiguen canalizar hacia acciones concretas dirigidas a la creación de una nueva empresa. Por eso 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). Lo más importante de esta primera etapa es detectar hasta qué punto la intención de crear una empresa de los emprendedores potenciales se traduce realmente en actividad emprendedora, o si por el contrario este potencial se limita a la mera intención sin que ello implique ninguna acción.

Podemos observar en la Figura 2.1 como el ratio de concepción en los últimos años ha ido oscilando alrededor de un valor aproximado de 0,75, lo que indica que las mejoras en Emprendedores Potenciales en un año se traducen en incrementos de aproximadamente tres cuartas partes de ese valor el año siguiente entre los Emprendedores Nacientes. La oscilación nos indica que hay una cierta cadena en el proceso empresarial de Cataluña, donde buena parte de los

adultos en la fase inicial de actividad emprendedora han pasado primero por la etapa de la intención emprendedora (Emprendedores Potenciales). Lo positivo en la evolución del ratio de concepción es que hay una ligera pendiente positiva en la trayectoria del ratio, lo que significa que cada vez hay un mejor flujo entre la categoría de Emprendedores Potenciales hacia la de Emprendedores Nacientes. Los catalanes pasan cada vez más fácilmente de la intención emprendedora a actos concretos para la creación de su nueva iniciativa empresarial. Este dato es también esperanzador tomando en cuenta el aumento considerable de la intención emprendedora en Cataluña en 2012.



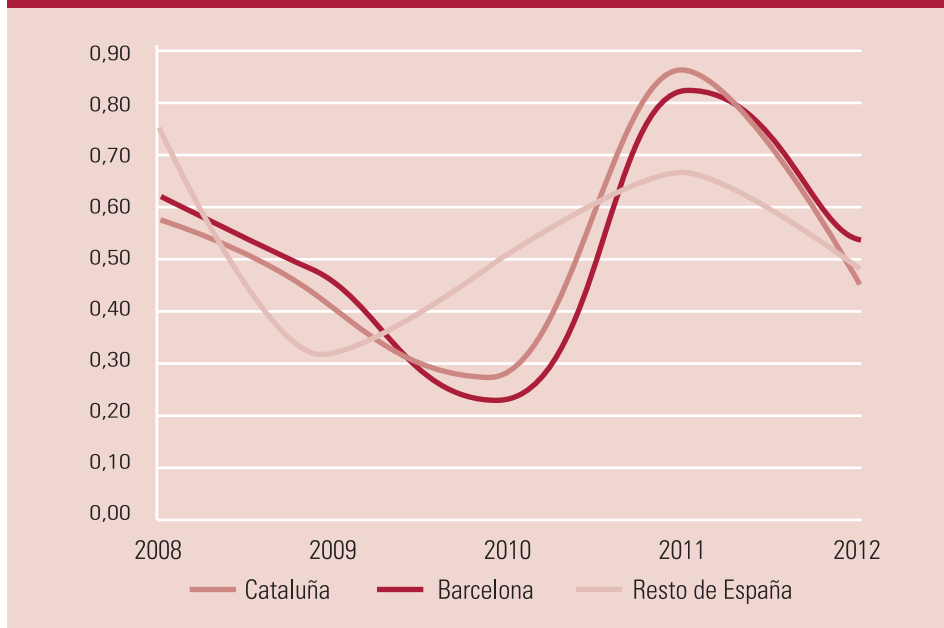
En segundo lugar se analiza el ratio de nacimiento empresarial, el cual documenta el paso entre la categoría de Emprendedores Nacientes y de Emprendedores Noveles. El objetivo de este ratio es aproximar la transición de Emprendedor Naciente (que está en un periodo determinado en la incubación de su proyecto empresarial pero que todavía no ha creado su empresa), a Emprendedor Novel (quienes han conseguido iniciar las operaciones de su iniciativa emprendedora durante el último año).

El propósito de este análisis radica en determinar si la creación de empresas está siendo obstaculizada causando que los proyectos emprendedores no lleguen a buen término o, si por el contrario, existe una buena fluidez entre la incubación emprendedora de los Emprendedores Nacientes y la creación por parte de los Emprendedores Noveles.

Como se puede observar en la Figura 2.2, Cataluña ha vuelto a perder en el 2012 parte del terreno ganado en el año anterior con un deterioro en el ratio de nacimiento empresarial. Mientras que más de ocho de cada diez emprendedores que estaba intentando crear su empresa en el año anterior cumplía con ese propósito en 2011 (8,6), la cifra en 2012 ha vuelto a los niveles del 2009 con un ratio de nacimiento por debajo de 5,0. Dicho resultado nos indica que Cataluña tiene un potencial para generar aún más Empresarios Noveles de lo observado en el 2012.

Sabemos a través de la encuesta del GEM que los Emprendedores Nacientes en el 2012 ya habían pasado una media de nueve meses tratando de crear sus nuevas empresas sin haber todavía iniciado sus operaciones. Dicha media está sesgada por la presencia de algunos encuestados que declararon haber pasado más de cinco años y hasta 20 años en ese mismo estado sin ver el aglutinamiento de sus proyectos empresariales en una nueva empresa. La mediana por su parte, que indica el punto donde 50% de las observaciones se encuentran por debajo y otro 50% por arriba, es de sólo seis meses. Eso nos deja suponer que gran parte del aumento en Emprendedores Nacientes del 2011 que no formaron parte del 50% que pasaron a la categoría de Empresarios Noveles en el 2012, abandonaron sus proyectos empresariales.

Figura 2.2: Ratio de nacimiento empresarial



Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial la Figura 2.3abc muestra la descomposición de la TEA en sus diferentes componentes para la provincia de Barcelona, Cataluña en su conjunto, y el resto del estado español excluyendo Cataluña. Como se puede apreciar, después del importante cambio de tendencia en 2011 respecto a la evolución negativa de la tasa de emprendimiento observada entre 2007 y 2010, la tasa de actividad emprendedora en fase inicial en Barcelona ha vuelto a caer en el 2012, principalmente por culpa de descenso en la tasa de Empresarios Noveles.

Sin embargo, en el conjunto de Cataluña, la tendencia alcista iniciado en 2011 siguió su recorrido en 2012, y eso en gran parte debido al importante incremento en la tasa de Emprendedores Nacientes. De esa forma, la actividad emprendedora en Cataluña en 2012 ha recuperado sus niveles de antes de la crisis. Sin embargo si se observa la distribución entre Emprendedores Nacientes y Empresarios Noveles, se nota como la actividad emprendedora de los años 2007-2008 era mucho más marcado por empresarios con iniciativas empresariales operacionales (los Empresarios Noveles) que en 2012, donde la actividad emprendedora es principalmente compuesta de emprendedores en el proceso de montar su propia empresa, pero que todavía no lo han conseguido. Y si recordamos el dato del ratio de nacimiento visto en la figura 2.2, se puede estimar que hasta el 50% de los Emprendedores Nacientes no lograrán iniciar las operaciones de sus iniciativas empresariales.

En el resto de España, la tasa de Emprendedores Nacientes bajó en 2012, así como la tasa de Empresarios Junior. Como resultado, la actividad emprendedora en el resto de España ha perdido en 2012 gran parte del avance registrado el año anterior.

Figura 2.3a: Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en Barcelona durante el periodo 2007-2012

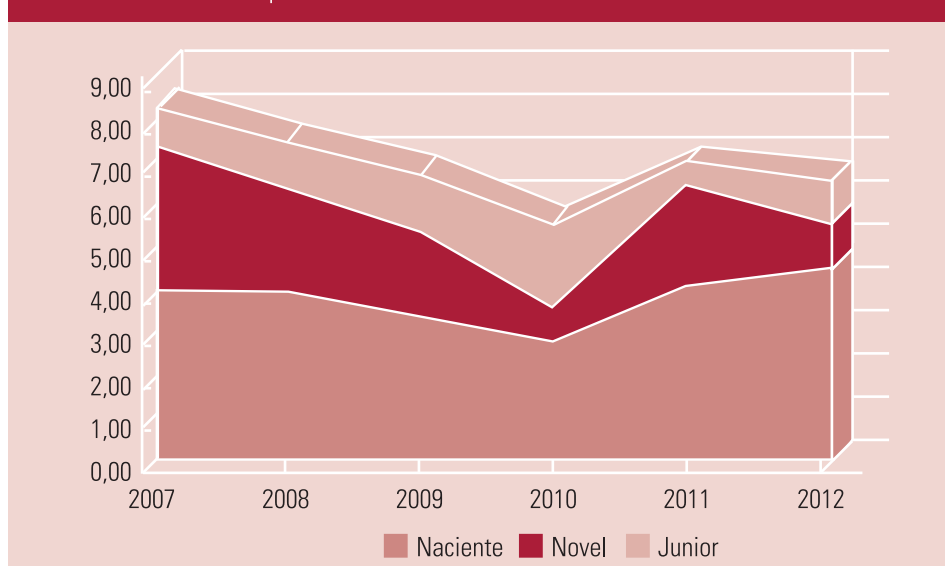


Figura 2.3b: Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en Catalunya durante el período 2007-2012

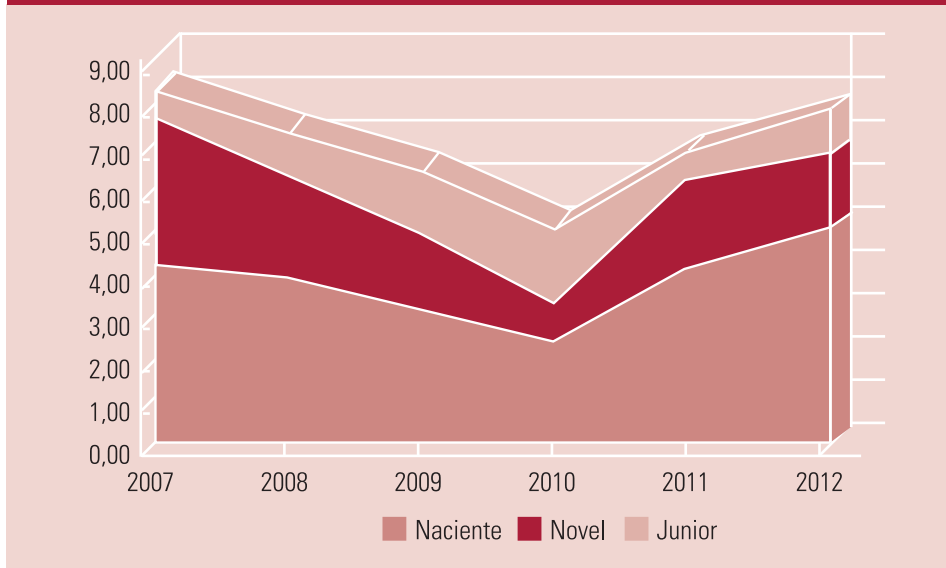
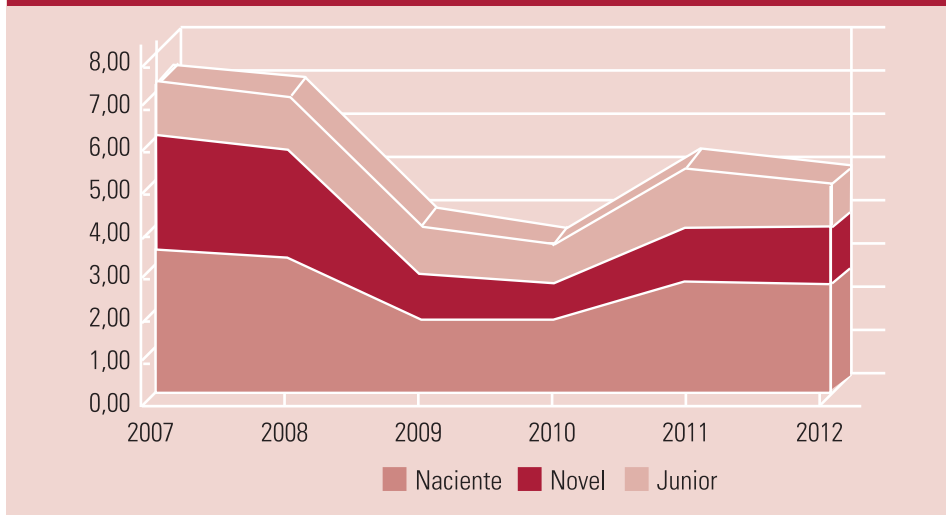
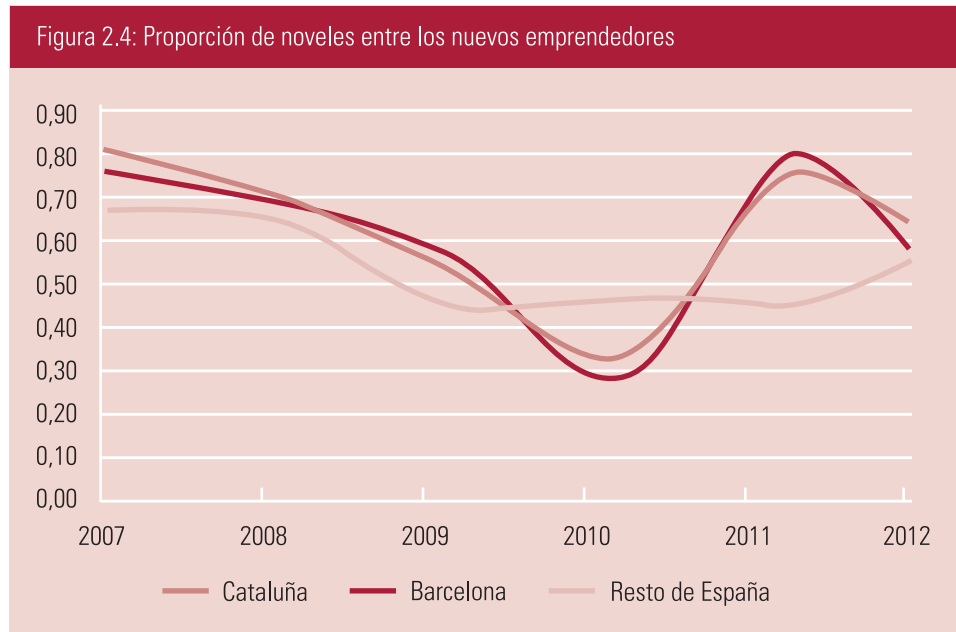


Figura 2.3c: Descomposición de la Tasa de actividad Emprendedora en fase inicial en el resto de España durante el período 2007-2012



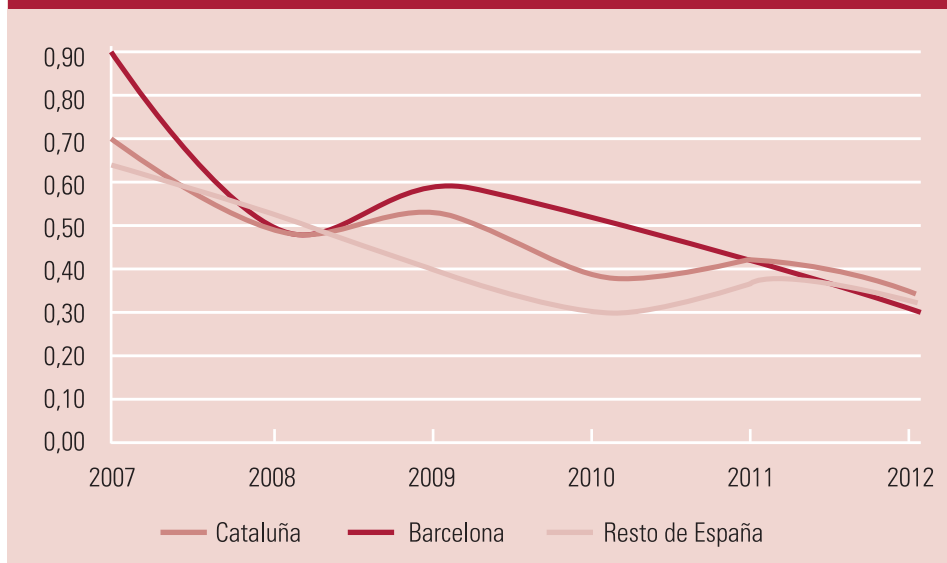
A pesar del dominio mostrado por los emprendedores nacientes (ver Figura 2.3b), con proyectos empresariales en proceso de desarrollo, en lo que respecta al incremento de la actividad emprendedora en Catalunya en el último año, el peso de las nuevas entradas empresariales (los Empresarios Noveles entre los Emprendedores Nuevos) no experimentó un aumento sino un descenso en 2012. En la Figura 2.4 se puede apreciar como la proporción de Empresarios Noveles entre los Nuevos Emprendedores volvió a caer en 2012 después de un importante incremento el año anterior. Después de alcanzar en 2011 un nivel equivalente a cerca de 8 Empresarios Noveles por cada diez Nuevos Emprendedores (8,05 en Barcelona, 7,72 para el conjunto de Catalunya), en 2012, la proporción bajó a 5,74 noveles por cada diez Nuevos Emprendedores en Barcelona y 6,38 para Catalunya.

La recaída en la tasa de entrada empresarial dificulta las expectativas para la tasa de Emprendedores Nuevos en el futuro. Si la entrada de nuevos Empresarios Noveles resulta inferior a la proporción de Empresarios Junior que pasan a la categoría de empresarios consolidados, el 'stock' de Emprendedores Nuevos no podrá mantenerse en el futuro.



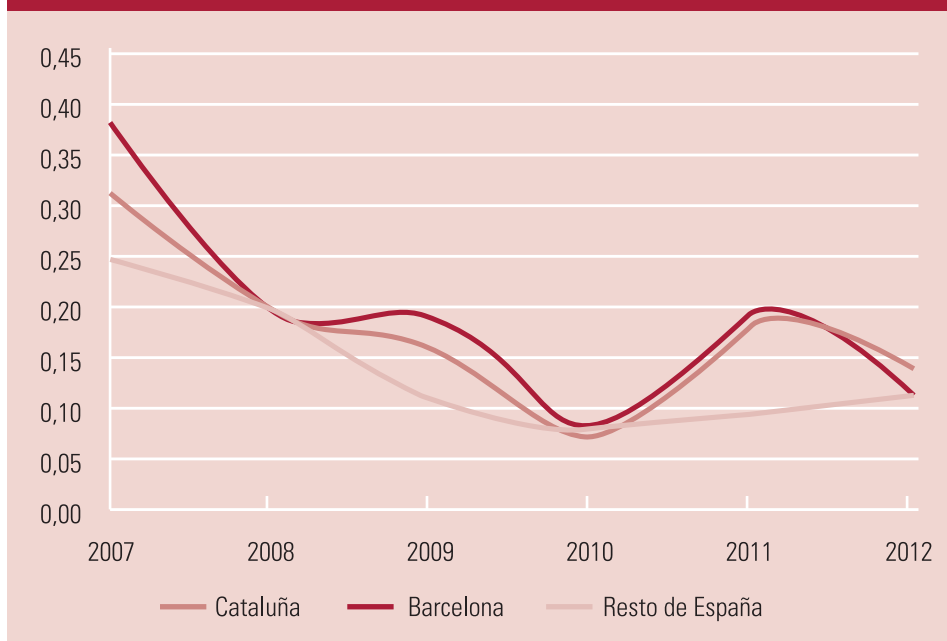
Como consecuencia, se puede observar en la Figura 2.5 que Cataluña sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. Los Nuevos Emprendedores (con empresas de menos de 3,5 años) apenas representan uno de cada cinco empresarios en 2012, lo que para Cataluña representa la mitad del valor alcanzado en 2007. El descenso en la provincia de Barcelona es aún más severo, pasando de una situación donde la mitad de los empresarios eran Nuevos Emprendedores en el 2007 a una tasa por debajo del resto de España en 2012 con sólo 19,4% de Nuevos Emprendedores entre sus empresarios. Y mientras que otros indicadores pueden mostrar un panorama de recuperación emprendedora para Cataluña, el relevo empresarial por Nuevos Emprendedores sigue en sus niveles más bajos.

Figura 2.5: Relevo de nuevos emprendedores

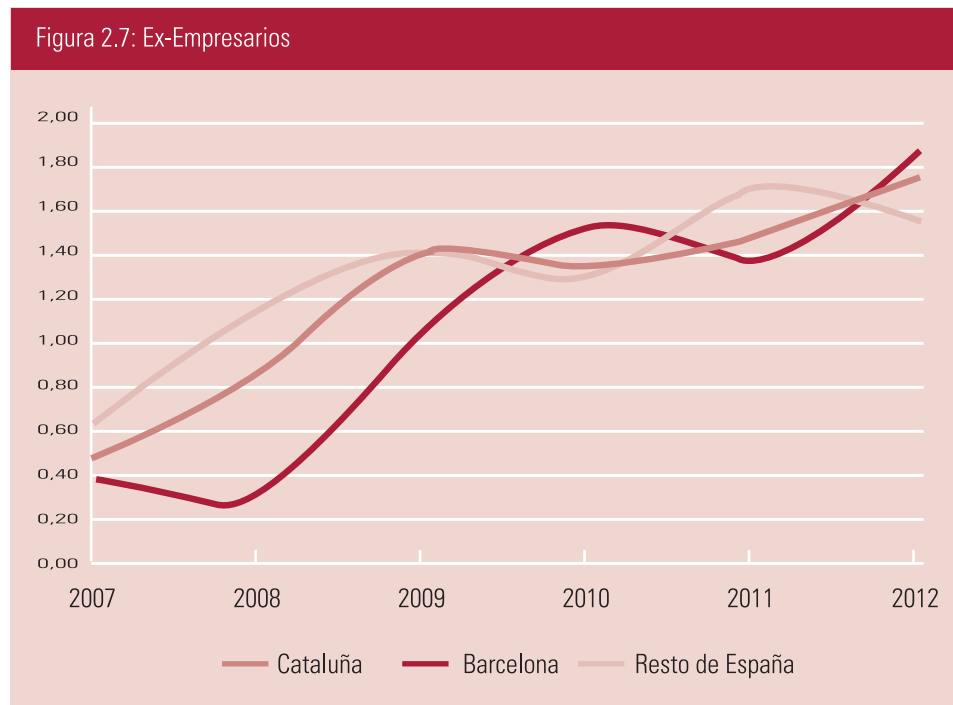


El relevo emprendedor de Cataluña no es mucho más positivo si nos limitamos a comparar la proporción de Empresarios Noveles que iniciaron sus negocios en el último año dentro del conjunto de empresas catalanes. El relevo emprendedor que representa los Empresarios Noveles volvió a caer en 2012 después de una importante recuperación el año anterior. El descenso en el relevo de Empresarios Noveles en la provincia de Barcelona fue especialmente importante pasando de un Empresario Noveles por cada 5 empresarios barceloneses en 2011 a solo uno de cada diez en 2012. Sin embargo, las tasas de relevo de Empresarios Noveles en Cataluña y Barcelona siguen por encima de la marca del 2010, cuando el relevo empresarial en Cataluña alcanzó su nivel más bajo desde el inicio del observatorio GEM en Cataluña.

Figura 2.6: Relevo de emprendedores noveles



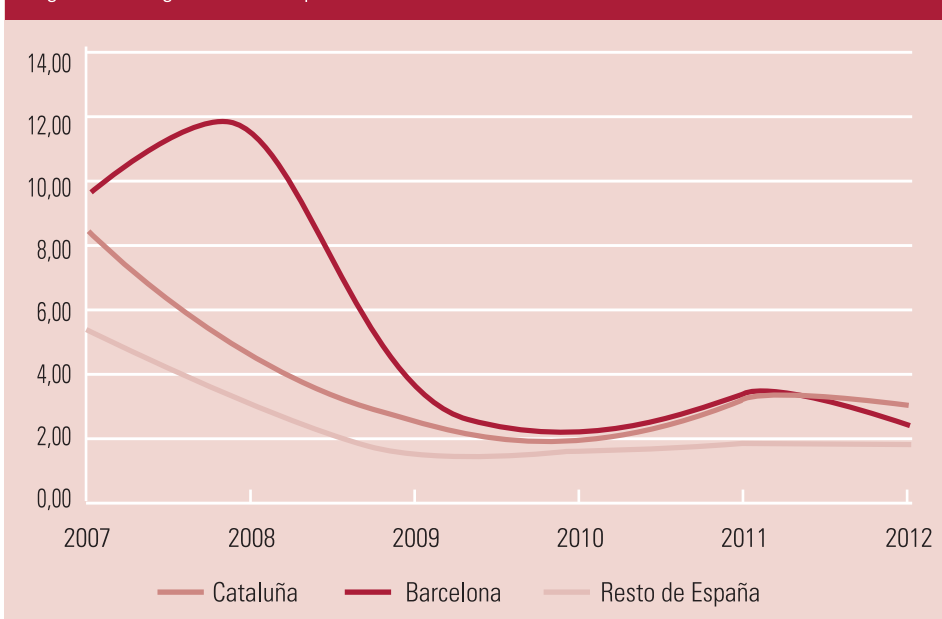
Como complemento al análisis anterior, se debe precisar que Cataluña ha sufrido en el último año un importante aumento en su tasa de cese emprendedor (Ex-Empresarios). La proporción de la población adulta de Cataluña que declaraban haber cerrado una iniciativa empresarial de la cuál eran dueños en el último año (1,87 en Barcelona; 1,76 Cataluña) es la más alta registrada en la última década. Se puede apreciar la importancia de esa cifra si la comparamos con la tasa de cese emprendedor en Cataluña antes de la desaceleración emprendedora cuando en el 2007 sólo el 0,48% (0,40% Barcelona) de la población adulta de Cataluña se identificaron como Ex-Emprendedor. Después de un periodo entre 2009 y 2011 cuando la tasa de Ex-Emprendedores parecía haberse estabilizado en Cataluña, la tasa ha vuelto a adoptar la tendencia alcista iniciada en 2007. El aumento de la proporción de ceses emprendedores en Cataluña no es un fenómeno compartido en el resto del estado español, donde por el contrario, se observó una ligera caída en la tasa de Ex-Empresarios en 2012.



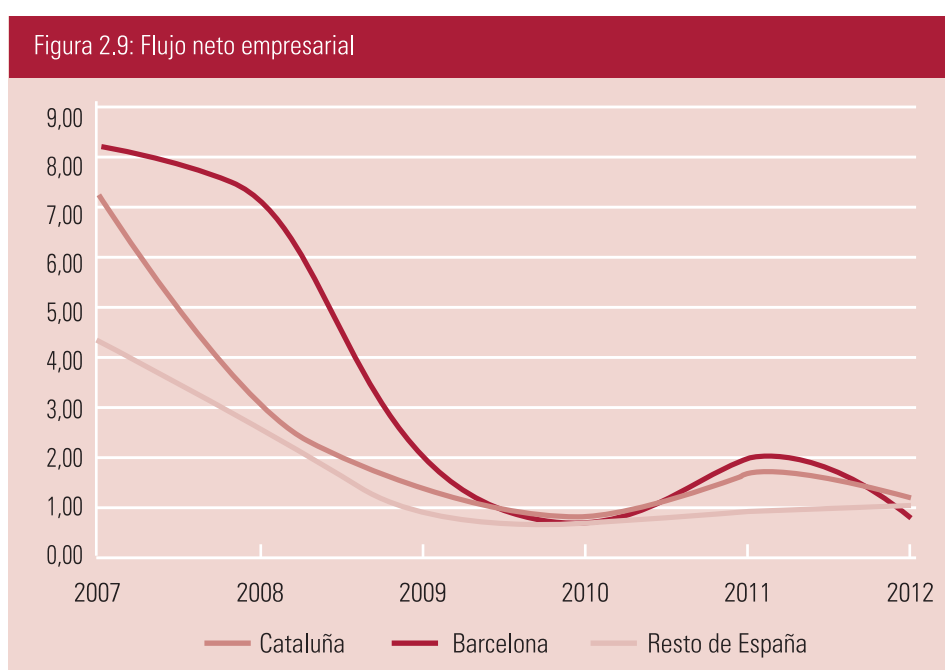
La proporción de cese emprendedor tiene una importancia relativa. La proporción de ex-empresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún el ratio de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la cantidad de adultos activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Este índice de regeneración se deterioró rápidamente con la desaceleración emprendedora. A partir del 2007 en Cataluña, y desde 2008 en la provincia de Barcelona hasta el 2010, hubo cada vez menos Emprendedores Nacientes para compensar la creciente tasa de Ex-Emprendedores. Después de una breve recuperación en 2011, la ratio de regeneración empresarial de Cataluña en 2012 volvió a mostrar una pendiente negativa.

El ratio de regeneración nos indica que en 2007 por cada cese emprendedor había cerca de 9 emprendedores nacientes involucrados en el proceso de crear una empresa (10 en la provincia de Barcelona). Ese ratio empeoró hasta que en 2010 había sólo dos Emprendedores Nacientes por cada abandono empresarial. El 2011 trajo un repunte en el ratio de regeneración, sin embargo, en 2012 el ratio de regeneración de Barcelona ha vuelto a bajar a sus niveles del 2010, mientras que para el conjunto de Cataluña el ratio cayó por debajo de 3 Emprendedores Nacientes por cada cese emprendedor. Teniendo en cuenta que no todos los emprendedores nacientes logran iniciar sus proyecto emprendedores, la bajada del ratio de regeneración empresarial de Cataluña es indicador de un persistente estancamiento emprendedor lo que lleva a prever un descenso total en el stock empresarial del país, y eso a pesar del buen nivel de entrada empresarial descrito anteriormente.

Figura 2.8: Regeneración empresarial



El dato más significativo del estancamiento emprendedor en Cataluña viene del análisis del flujo neto de empresas en la economía catalana hasta la encuesta del GEM en 2012. El flujo neto empresarial surge de comparar la proporción de ex-empresarios que cerraron sus empresas en el último año con la tasa de Emprendedores Noveles los iniciaron las operaciones de sus empresas en el último año. Cataluña había logrado en 2011 recuperar un flujo empresarial positivo después de que en 2010 se registrara más destrucción que creación de empresas. Sin embargo en 2012, y debido a la importante subida en la tasa de cese emprendedor, el flujo empresarial en Cataluña se equilibró (1,04) con casi la misma proporción de destrucción que de creación empresarial.



Este flujo empresarial está lejos de los niveles de sostenibilidad emprendedora que se observaron antes de la desaceleración económica, momento en que se observan niveles por encima de siete Emprendedores Noveles por cada Ex-Emprendedor (7,3 en 2007). La situación en la provincia de Barcelona es aún más negativa con sólo el 69% de los Emprendedores Noveles en 2012 necesario para compensar y reemplazar a los Emprendedores que han dejado de serlo al cerrar sus empresas en el último año.

Conclusiones

- Los catalanes pasan cada vez más fácilmente de la intención emprendedora a actos concretos para la creación de su nueva iniciativa empresarial.
- Cataluña tiene un potencial para generar aún más Empresarios Noveles de lo observado en el 2012.
- Gran parte del aumento en Emprendedores Nacientes del 2011 abandonaron sus proyectos empresariales en el último año.
- Cataluña sigue teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. El descenso en el relevo fue especialmente importante en la provincia de Barcelona.
- La recaída en la tasa de entrada empresarial dificulta las expectativas para la tasa futura de Emprendedores Nuevos, dificultando el mantenimiento del 'stock' Empresarial.
- Cataluña ha sufrido en el último año un importante aumento en su tasa de cese emprendedor (Ex-Empresarios), la más alta registrada en la última década.
- La bajada del ratio de regeneración empresarial de Cataluña es indicador de una persistente estagnación emprendedora lo que lleva a prever un descenso total en el stock empresarial del país.
- El flujo empresarial de Cataluña está lejos de los niveles de sostenibilidad emprendedora que se observaron antes de la desaceleración económica, con la provincia de Barcelona generando sólo el 69% de los Emprendedores Noveles en 2012 necesario para compensar y reemplazar a los Emprendedores que han dejado de serlo al cerrar sus empresas en el último año.

CAPÍTULO 3

Perfil del emprendimiento Catalán

En 2012 la actividad emprendedora en Cataluña muestra una trayectoria totalmente opuesta a la del resto de España. Mientras que en el resto de España la actividad emprendedora ha vuelto a caer hasta niveles mínimos históricos; la actividad emprendedora en Cataluña mantiene la recuperación iniciada en 2011 hasta superar la media Europea en 2012.

Es muy importante entonces analizar la composición de ese auge en la actividad emprendedora de Cataluña, tanto en términos del perfil de sus nuevos emprendedores como el de las nuevas empresas creadas. Esto permitiría determinar si la recuperación empresarial en Cataluña está encaminada hacia un modelo competitivo basado en la creación, la distribución y la explotación del conocimiento y si se puede esperar unas repercusiones positivas a nivel social y económico del actual auge emprendedor en Cataluña.

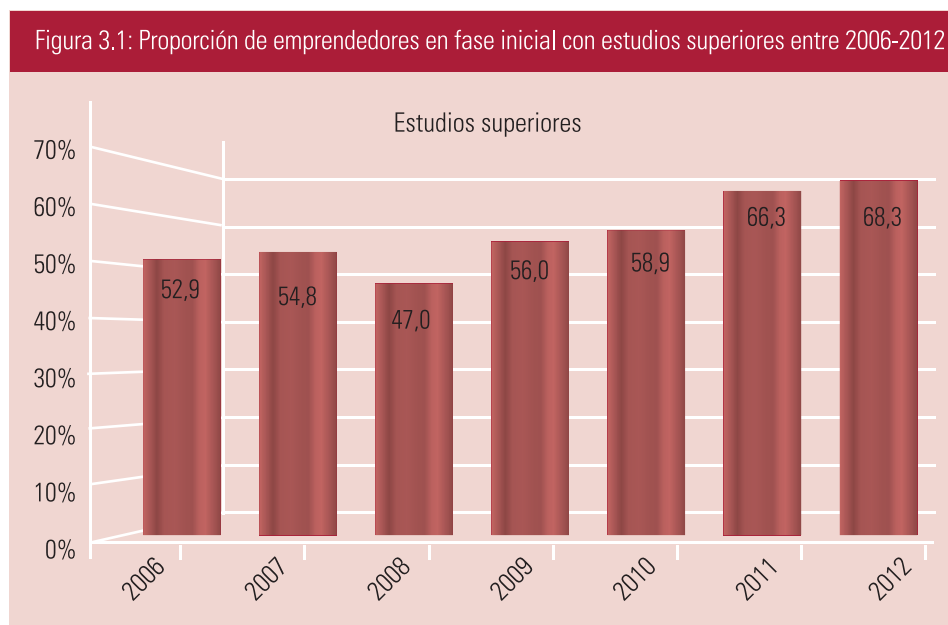
3.1 Perfil emprendedor de Cataluña

El nivel de capital humano del emprendedor es de gran importancia para la calidad del emprendimiento, especialmente para la actividad emprendedora con mayor impacto social y económico. Esto debido a que se ha observado que las personas con mayor capital humano suelen tener más oportunidades empresariales a su alcance, o a lo menos tienen mayor habilidad para identificar y evaluar dichas oportunidades (Haynie *et al.*, 2009). En consecuencia, se ha detectado que los emprendedores con altos niveles de capital humano suelen promover iniciativas emprendedoras con una mayor intensidad innovadora (Koellinger, *et al.*, 2007; Ucbasaran *et al.*, 2008) y también con una mayor orientación hacia el crecimiento (Colombo y Grili, 2009).

Según lo observado por las investigaciones del equipo GEM-Cataluña, y confirmado por muchas investigaciones académicas (Koellinger, *et al.*, 2007; Ucbasaran *et al.*, 2008; Lafuente y Vaillant, 2013), la educación formal del emprendedor es uno de los factores más importante para la contribución económica y la supervivencia de la nueva iniciativa empresarial creada.

En el caso de los emprendedores de Cataluña en 2012, el nivel de educación formal es indicativo de una mejora en la calidad del emprendimiento. En 2012 la tendencia de mejora en el nivel de escolarización del emprendedor catalán

siguió el camino al alza iniciado en 2009. Mientras que en 2008 sólo el 47% de las personas involucradas en actividades emprendedoras declararon haber cursado estudios superiores (incluyendo la formación profesional post-secundaria), en 2012 dicha proporción alcanzó el 68,3% (Figura 3.1). Esta cifra supera con creces la proporción observada en la muestra total de la población adulta catalana analizada (56,2%).



La mejora en la calidad del emprendimiento catalán en lo que respecta al capital humano es especialmente destacable entre los emprendedores cuyas empresas han iniciado operaciones durante el actual periodo de dificultades económicas (Empresarios Noveles y Junior). En 2012, el 45% de los Nuevos Emprendedores (44,4% Novel; 45,2% Junior) contaban con estudios universitarios (Figura 3.2). Este resultado tiene dos lecturas. Por un lado, indica que no sólo en el contexto económico actual el capital humano parece ser cada vez más un requisito importante a la hora de llevar a cabo de forma exitosa la creación de una nueva empresa. Por otra parte, el resultado es indicativo que los catalanes con un mayor nivel de educación formal se sienten cada vez más atraídos hacia una carrera emprendedora.

También se debe remarcar que los emprendedores con una educación formal superior están poco representados entre los Ex-Empresarios, lo que claramente señala la mayor tenacidad y solidez empresarial de aquellas iniciativas empresariales promovidas por emprendedores con altos niveles de capital humano.

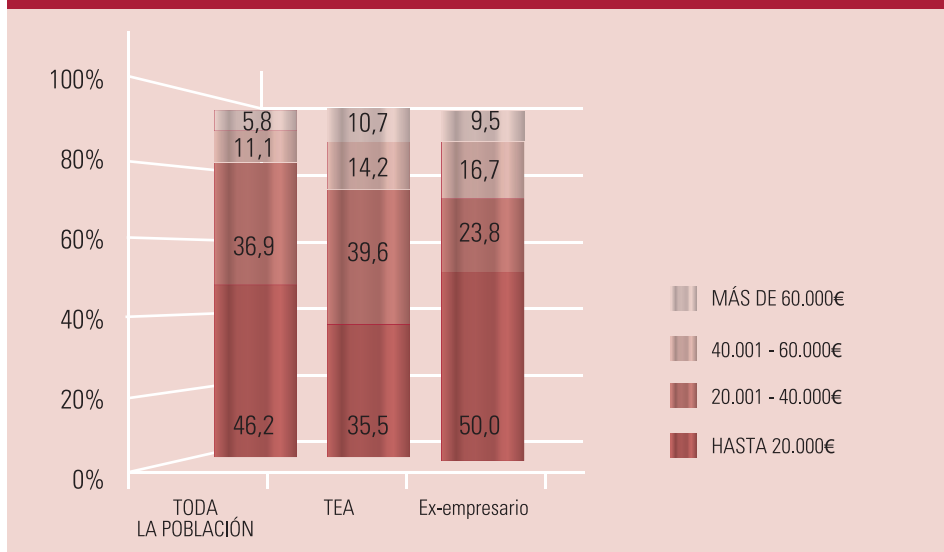
Figura 3.2 Estudios Universitarios entre los emprendedores en Cataluña



La capacidad financiera del emprendedor parece ser determinante a la hora de iniciar una nueva actividad emprendedora. Las personas que cuentan con una mayor facilidad a la hora de avanzar en las diferentes etapas del proceso empresarial, y aún más entre los que logran crear sus propias empresas, manifiestan pertenecer a familias con un nivel de ingreso muy superior a la media catalana (Figura 3.3). Por el contrario, las personas en Cataluña que declaran haber abandonado una iniciativa empresarial de la cuál eran dueños se caracterizan por su bajo nivel de ingresos familiares.

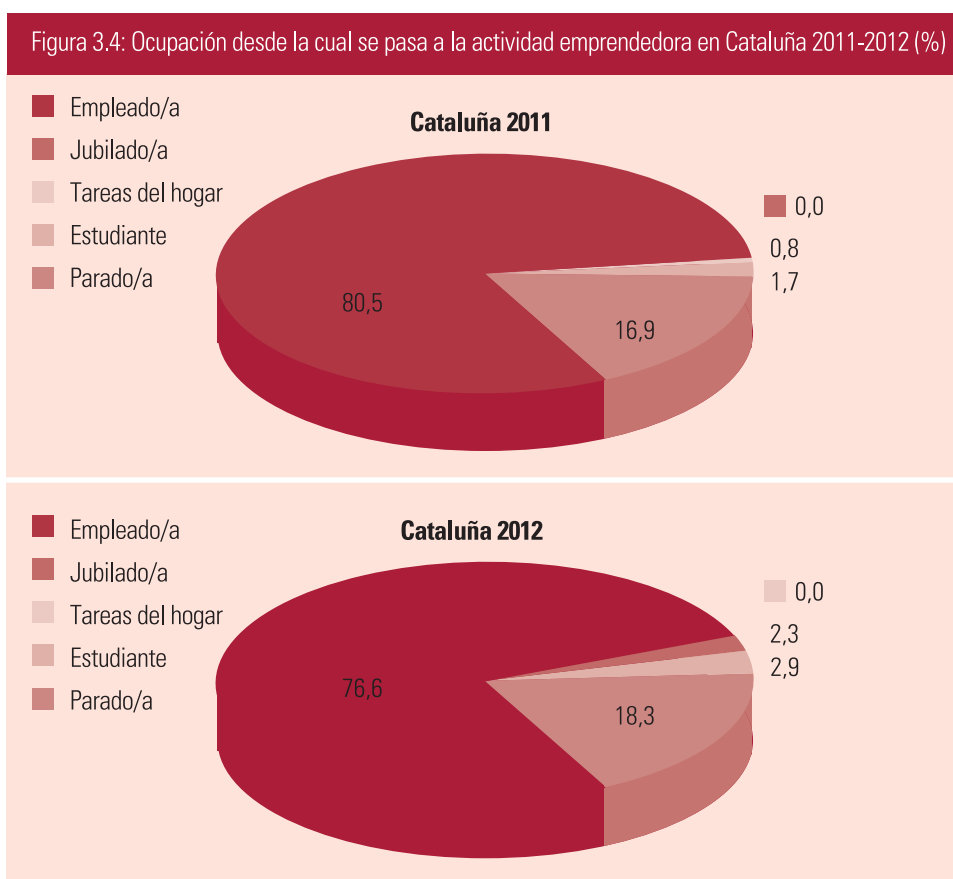
Según la muestra analizada por el GEM en 2012, el 16,9% de la población adulta de Cataluña declara tener ingresos familiares superiores a 40.000€ al año, y este porcentaje crece hasta el 24,9% entre las personas involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial (TEA). La capacidad financiera es mayor entre los Nuevos Emprendedores, los cuales tienen empresas de recién creación (Empresarios Noveles 33,3% y Junior 34,6% con ingresos familiares de más de 40.000€ al año). Sin embargo, la capacidad financiera de los emprendedores de Cataluña, al igual que en el caso de la población catalana en general, se ha visto mermada en 2012 en comparación con el año anterior.

Figura 3.3: Renta familiar anual de los emprendedores y ex-empresarios de Cataluña.



La disponibilidad de recursos financieros suele asociarse a la capacidad de autofinanciación de la persona, lo que puede representar un elemento importante a la hora de poner en marcha iniciativas empresariales. También es un factor clave en la capacidad de los autónomos y PYMEs para resistir a imprevistos en los flujos de caja, los cuales suelen caracterizar periodos de dificultad económica como el que ha afectado a Cataluña en los últimos años. Sin embargo, en 2012 se observa un aumento en la proporción de Ex-Empresarios que pertenecen a familias con niveles de ingresos superiores a la media catalana, lo que indica que la capacidad financiera del emprendedor ya no es suficiente para asegurar la supervivencia empresarial.

La actividad emprendedora en Cataluña desde el desempleo ha aumentado en 2012. Hasta el 18,3% de los Emprendedores Nacientes de Cataluña precisaron que desarrollaban sus actividades de creación de empresa desde una situación laboral de desempleo. Por primera vez la proporción de desempleados entre los Emprendedores Nacientes supera la proporción de parados observados entre la población adulta en general (16,6% de los encuestados). Este resultado es una señal de que la tendencia observada en el resto de España desde ya varios años, donde los parados forman una cantidad desproporcionalmente alta de los individuos involucrados en actividades emprendedoras, en 2012 finalmente alcanzó a Cataluña. Se debe precisar que la proporción de desempleados entre los Emprendedores Nacientes de Cataluña sigue estando muy por debajo de las proporciones observadas en el resto de España (25%).



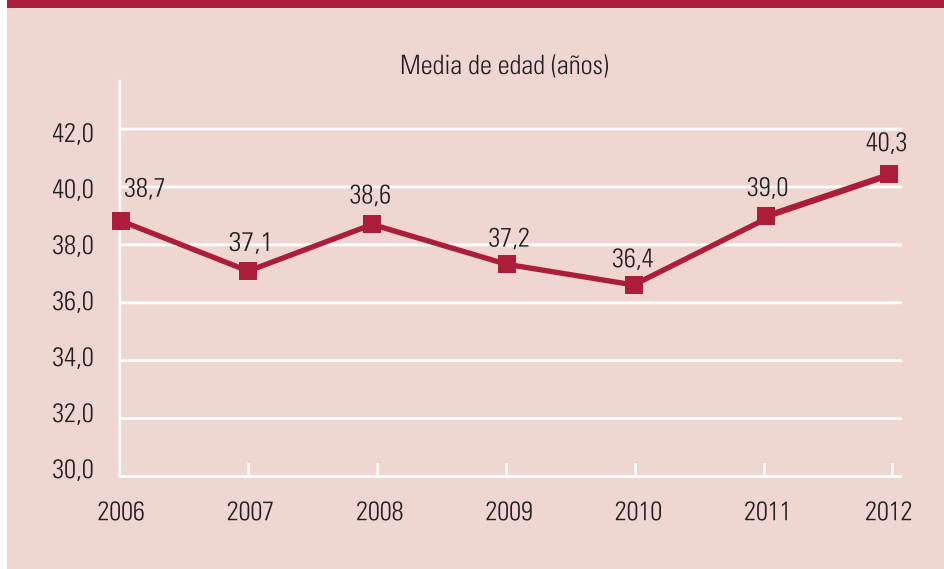
La proporción de parados es especialmente alta entre los Emprendedores Potenciales, quienes declaran tener intención de hacerse emprendedor dentro de los tres próximos años (31,1%). Esa alta proporción de desempleo entre los Emprendedores Potenciales nos indica que en Cataluña un número creciente de personas está abandonando sus esperanzas de encontrar trabajo en el mercado laboral, y están redirigiendo sus esfuerzos hacia el emprendimiento para encontrar una salida mercantil a su situación laboral. También es un indicador de un probable futuro aumento en la proporción de parados entre los catalanes involucrados en actividades emprendedoras.

Un resultado preocupante asociado a un fenómeno recurrente desde 2009, y cada vez más pronunciado, es la situación de desempleo que manifiestan las personas que declaran haber abandonado una iniciativa empresarial en el último año (Ex-Empresarios). Solamente el 40% de los Ex-Empresarios, quienes cerraron un negocio en el último año, pasaron del emprendimiento a una situación de empleo laboral. Del 60% que no ocuparon un empleo, el 44,8% afirma estar en desempleo, el 24,8% ha decidido jubilarse, el 17,3% pasó a dedicarse a tareas del hogar, mientras que el restante 12,5% inició estudios. Es una situación muy distinta a lo vivido antes de la crisis económica cuando sólo una proporción muy marginal de Ex-Empresarios pasaban a ser desempleados. El hecho que sólo el 40% de los empresarios que cerraron su negocio en el último año haya encon-

trado una alternativa laboral es significativo, más aún si lo comparamos con el 76,6% de emprendedores quienes dejaron un empleo para hacerse empresario.

El aumento del número de personas que han perdido su trabajo entre los que deciden montar sus propias empresas para hacerse emprendedores está afectando la distribución generacional del perfil emprendedor de Cataluña. Después de casi una década de descenso en la edad media de los emprendedores en Cataluña, en 2012 se observó por segundo año consecutivo un importante incremento en la edad de las personas involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial (TEA), superando los 40 años por primera vez desde que se compilan datos en el GEM Cataluña.

Figura 3.5: Evolución de la edad media de los emprendedores catalanes en fase inicial 2006-2012



El emprendedor catalán en 2012 ha dejado de ser más joven que la población adulta no emprendedora, y ello principalmente debido al importante auge en emprendedores del rango de edad entre 45 y 54 años. Dicho segmento incorporaba apenas el 15% de la población catalana involucrada en actividades emprendedoras en 2010. Sin embargo, en 2012 las personas entre 45 y 54 años de edad representaba el 35% de todos los emprendedores en fase inicial de Cataluña, siendo el rango de edad con más emprendedores. La proporción de emprendedores de más de 55 años también aumentó, pasando de 4% en 2010 a 9,7% en 2012.

Ese aumento en la tasa de emprendedores mayores de 45 años surge en gran parte por la caída en la proporción de jóvenes emprendedores menores de 35

años. Mientras que en 2010 casi la mitad de todos los emprendedores en fase inicial eran menores de 35 años (49%), en 2012 los jóvenes sólo representan el 29,5% de los emprendedores.



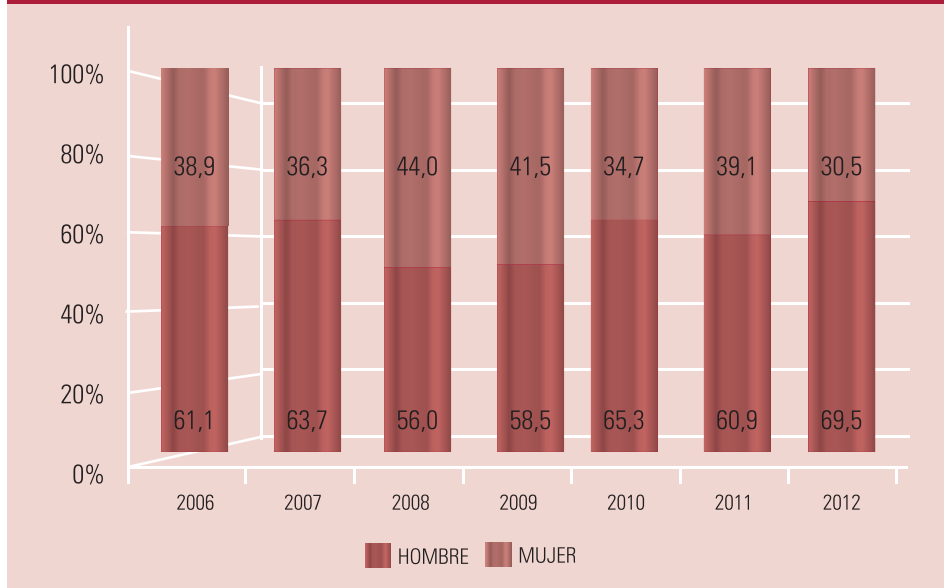
La actividad emprendedora llevada a cabo por los jóvenes puede ser un factor esencial para estimular la recuperación económica de Cataluña. Por ello, y teniendo en cuenta el alto nivel de desempleo entre los jóvenes, es sorprendente ver como este segmento de la población catalana no está adoptando en mayor número una carrera profesional como emprendedor. Sin embargo, a pesar del menor peso relativo de los jóvenes entre las personas involucradas en actividades emprendedoras en 2012, los jóvenes siguen estando muy presentes entre los Emprendedores Noveles que consiguieron iniciar sus empresas en el último año. El 43,8% de los Emprendedores Noveles tienen menos de 35 años en 2012. Así que a pesar de haber aumentado la actividad emprendedora entre

las personas de mayor edad, las personas de mayor edad no parecen cumplir con éxito sus proyectos de iniciar una nueva empresa y se quedan limitadas a la categoría de Emprendedor Naciente.

En 2012 la actividad emprendedora por parte de la población femenina de Cataluña ha vuelto a perder importancia, respecto al emprendimiento masculino. Después de una ligera recuperación en 2010, Cataluña mantiene la tendencia iniciada en el 2008 con la pérdida de presencia de mujeres entre las personas involucradas en actividades emprendedoras.

A pesar del incremento en la tasa de actividad emprendedora de Cataluña al 7,88, lo que significa un aumento de 15,5% en el último año, la actividad emprendedora femenina en 2012 bajó de 5,43 en 2011 a un TEA de 4,89 en 2012 (una caída de 9,95%). El emprendimiento femenino de Cataluña pasó en sólo cuatro años de ser el 82,75% de la tasa masculina en 2008 (44% del total) a representar apenas el 43,98% de la TEA masculina de 10,77 en 2012. Sólo el 30,5% de la actividad emprendedora en fase inicial de Cataluña en 2012 está promovida por mujeres (Figura 3.7). El emprendimiento femenino de Cataluña será analizado con más detalle en el capítulo monográfico (capítulo 5) en este informe.

Figura 3.7: Distribución por genero de los emprendedores en fase inicial (2006-2012)



Recuadro 3.1: El perfil del emprendedor en la provincia de Barcelona

BARCELONA 2012	TODA LA MUESTRA	Emprendedor en fase inicial (TEA)
Género		
Hombre	50,0	69,9
Mujer	50,0	30,1
Edad		
18-24 años	11,3	5,4
25-34 años	23,6	27,7
35-44 años	27,1	21,7
45-54 años	20,1	31,3
55-64 años	17,9	13,9
Educación Formal		
Sin estudios	1,3	1,2
Primaria	29,6	18,0
Secundaria	36,1	35,3
Estudios universitarios	33,1	45,5
Renta Anual		
Hasta 20.000€	45,1	30,4
20.001-40.000€	37,7	38,4
Más de 40.000€	17,1	31,2
Más de 100.000€	0,9	4,5
Estado Ocupacional*		
Empleado/a	61,1	78,2
Jubilado/a	7,9	0,0
Tareas del hogar	5,8	0,0
Estudiante	8,4	1,8
Parado/a	16,8	20,0

* Ocupación Limitada a los Emprendedores Nacientes

El perfil del adulto de la provincia de Barcelona involucrado en actividades de creación de empresa en fase inicial (TEA) es de un hombre con alto nivel de educación formal, una capacidad económica superior a la de la población en general y con un empleo estable. Sin embargo, dos nuevas características han ido cambiando el perfil del emprendedor barcelonés en el último año que no eran habituales en el pasado: la importante entrada de personas entre los 45 y 54 años de edad a la actividad emprendedora, así como el emprendimiento por parte de personas en situación de desempleo. 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 renta familiar.

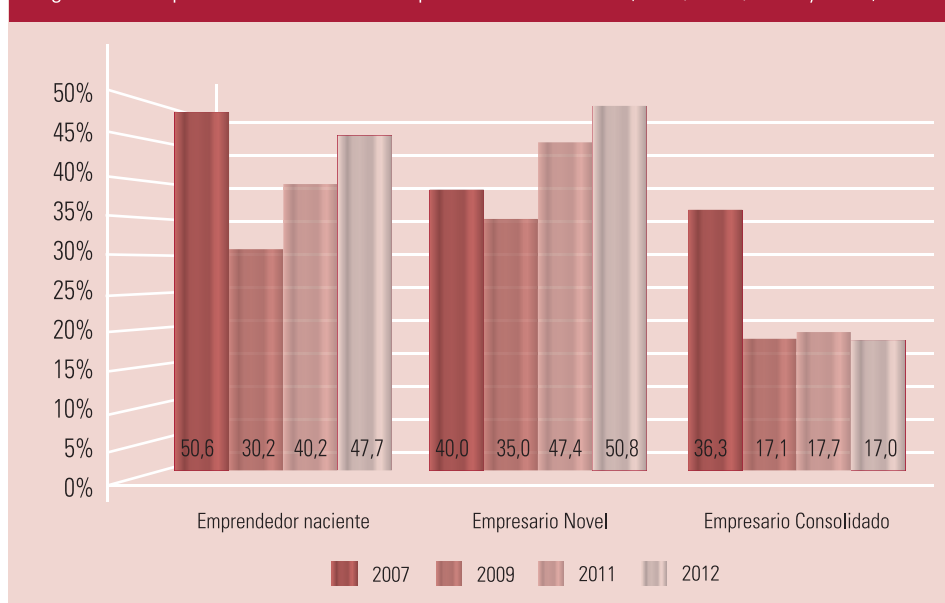
3.2 Perfil empresarial de la actividad emprendedora en Cataluña

Para asegurar que el auge emprendedor de Cataluña en 2012 contribuya positivamente a la recuperación de la economía catalana, se debe analizar la composición y el perfil de las nuevas empresas creadas en el último año.

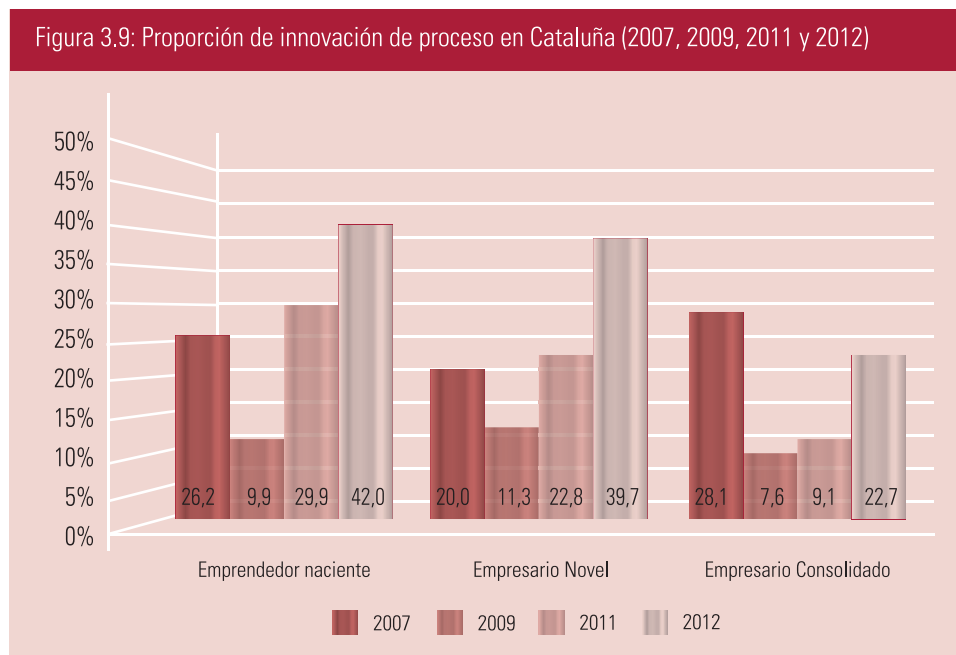
Si empezamos observando el grado de innovación en producto que declaran los Empresarios Noveles que han iniciado sus empresas en el último año, podemos apreciar la considerable mejora en el carácter innovador de sus productos y servicios. Así, se puede observar como el emprendimiento catalán ha vuelto a adoptar en 2012 un perfil innovador que era el habitual antes de la desaceleración económica (Figura 3.8). Mientras que en 2009 sólo el 35% de los Empresarios Noveles describían sus productos como medianamente o completamente innovadores, en 2012 esta proporción superó la mitad (50,8%). Los productos completamente innovadores representan el 22,2% de las iniciativas promovidas por Emprendedores Noveles en 2012.

Si nos fijamos en los Emprendedores Nacientes que están incubando sus proyectos empresariales pero que aún no los han creado, la innovación de producto también creció en 2012 hasta alcanzar al 47,7% de las iniciativas empresariales. Mientras que en 2009 el 69,8% de los Emprendedores Nacientes declaraba no tener ninguna innovación de producto, en 2012 la proporción ha descendido al 52,3% (Figura 3.8). Por el contrario, el 19,3% de los empresarios nacientes en 2012 afirman que sus proyectos emprendedores estaban basados en empresas con altos niveles de innovación de producto (14,5% en 2011).

Figura 3.8: Proporción de innovación de producto en Cataluña (2007, 2009, 2011 y 2012)



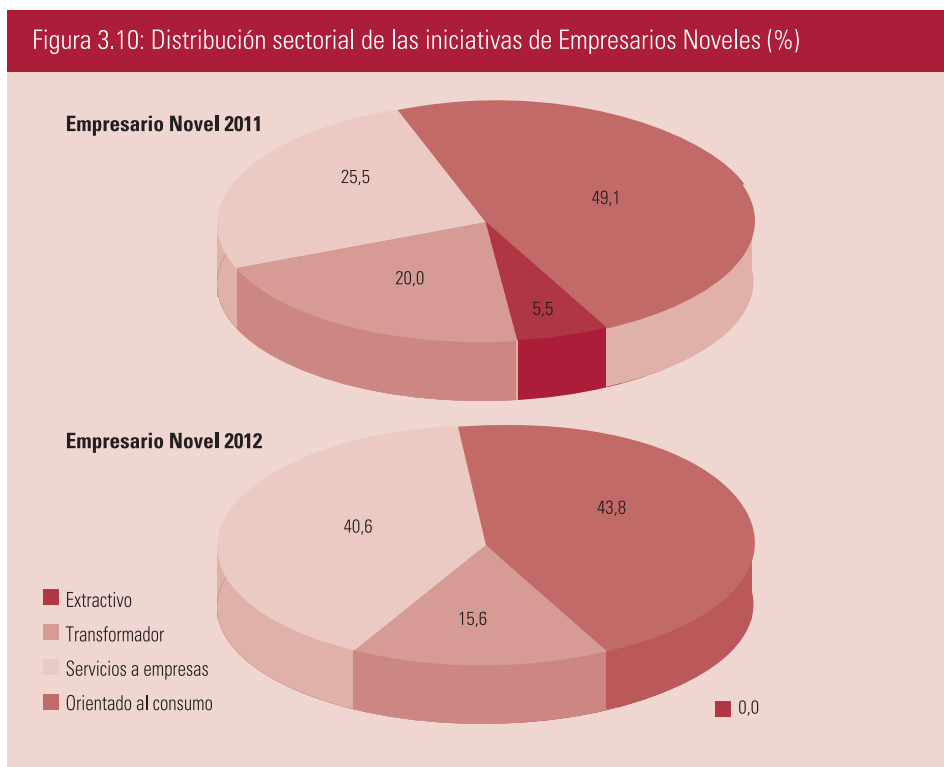
La innovación de proceso y el uso de nuevas tecnologías por parte de las empresas creadas en Cataluña durante el último año han experimentado un incremento substancial, con lo que no sólo se ha recuperado el perfil innovador del periodo previo a la crisis, sino que se han mejorado los niveles de innovación de proceso habituales durante la primera parte de la pasada década. Mientras que sólo el 11,3% de los Empresarios Noveles en 2009 afirmaba utilizar tecnologías recientes o completamente nuevas en sus procesos productivos, en 2012 la proporción había aumentado hasta el 39,7%, la cifra más alta reportada por el GEM en Cataluña desde el inicio del observatorio de la actividad emprendedora en Cataluña.



La configuración sectorial de las nuevas empresas creadas por los Emprendedores Noveles ha mejorado su orientación hacia sectores con intensidad tecnológica. La proporción de iniciativas creadas en sectores de alta tecnología ha aumentado hasta representar el 9,4% de las nuevas empresas, lo que representa una proporción no vista desde los inicios de la desaceleración emprendedora. De esta forma, la actividad emprendedora de Cataluña en 2012 está basada en una mayor utilización de componentes innovadores, tanto de producto como de proceso, y lo hace cada vez más desde sectores más intensivos en tecnología. Sin embargo, la innovación en el emprendimiento catalán no solo se manifiesta en los sectores tecnológicos, sino que se ve aplicada en todo el tejido emprendedor catalán.

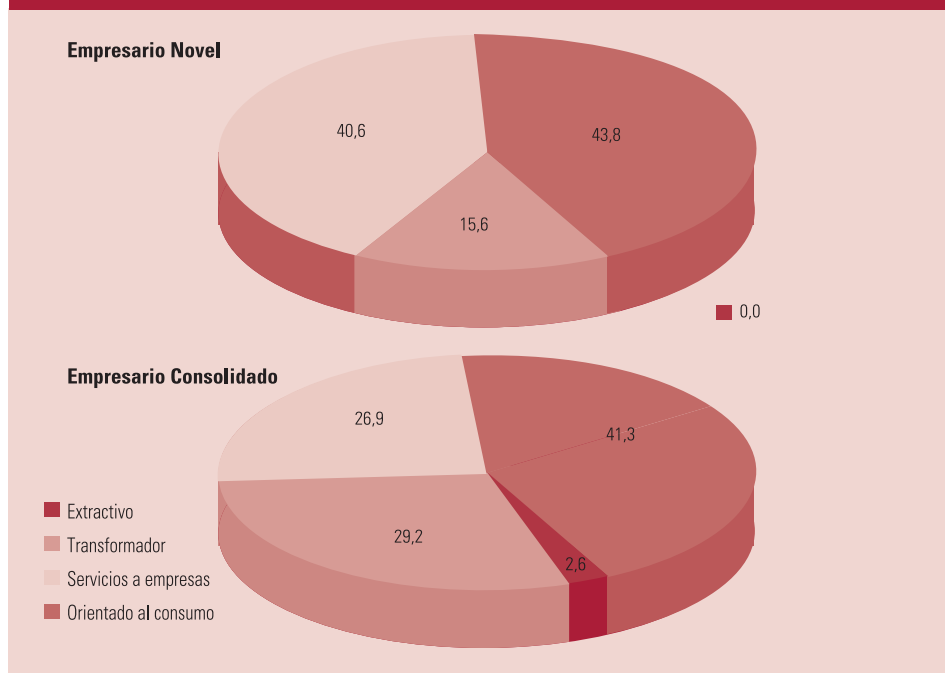
Siguiendo la tendencia de años anteriores, la configuración sectorial de las nuevas iniciativas empresariales creadas por los Empresarios Noveles en 2012

está marcada por un alto nivel de empresas en el sector servicios, y por una reducción en el peso relativo de los sectores de transformación y extractivos. Además, se observa un equilibrio en 2012 entre los sectores de servicios al consumo (43,8%) y de servicios a empresas (40,6%), y esto es principalmente debido a la mayor proporción de empresas de servicio a empresas promovidas por los emprendedores catalanes en 2012.



Si comparamos la configuración sectorial de las empresas promovidas por Empresarios Consolidados, se puede apreciar una mayor proporción de nuevas empresas orientadas a servicios, tanto al consumo como a empresas, y una menor proporción de empresas transformadoras y extractivas. La dominancia de los servicios es aún más notable si observamos la configuración sectorial de los proyectos empresariales de los Emprendedores Nacientes, donde hasta el 58% de las iniciativas se basan en servicios al consumo.

Figura 3.11: Distribución sectorial de las iniciativas de Empresarios Noveles y Consolidados en Cataluña (%)

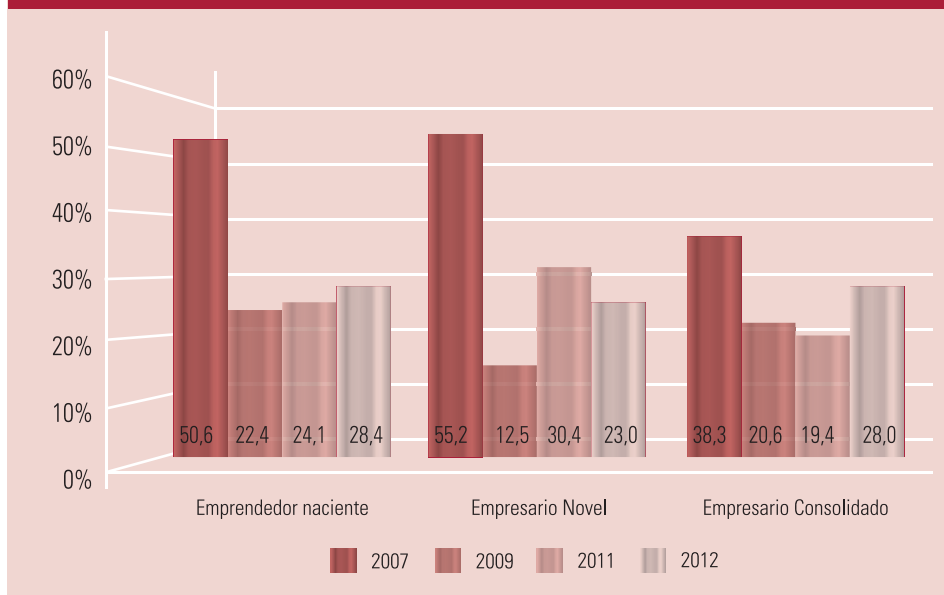


Después de una recuperación en la proporción de actividad emprendedora basada en la internacionalización en 2011, la intensidad de las exportaciones ha vuelto a bajar entre los Empresarios Noveles en 2012 (Figura 3.12). De una situación donde el 30,4% de los emprendedores que iniciaron las operaciones de sus negocios en el último año tenía parte de sus ventas en el extranjero en 2011; en 2012 dicha proporción se limita al 23% de los Empresarios Noveles.

La intención de exportar había incrementado en cuatro puntos porcentuales entre los Emprendedores Nacientes en 2012 (del 24,1% en 2011 al 28,4% en 2012), sin embargo, la intención de internacionalizar no parecía concretarse del todo al momento de iniciar las operaciones de la nuevas empresas. Tampoco está el nivel de internacionalización del emprendimiento catalán cerca de las tasas observadas antes del comienzo de las actuales dificultades económicas del país. Un punto favorable, no obstante, es que las exportaciones han aumentado de forma considerable entre los Empresarios Consolidados.

Dichos empresarios parecen estar sustituyendo en parte el declive del mercado doméstico por ventas en el extranjero. Dicho resultado es importante para la economía catalana. En la coyuntura económica actual donde tanto el gasto privado como público están en niveles mínimos, el crecimiento y el dinamismo económico vendrán principalmente dados por los ingresos desde el extranjero. Las ventas al exterior son una buena forma para inyectar nuevos fondos en la economía local y estimular la actividad económica en Cataluña.

Figura 3.12: Proporción de empresarios que exportan en Cataluña (%)



Una de las principales preocupaciones económicas de los catalanes y de la administración pública en la actualidad es la creación de empleo. El desempleo en Cataluña en 2012 ha alcanzado un nivel sumamente elevado que no sólo afecta el desarrollo de la economía sino que también paraliza la capacidad presupuestaria de las administraciones. Muchas de las esperanzas puestas en el empuje del emprendimiento vienen motivadas por su potencial para crear empleo en un contexto económico donde ni la función pública ni las grandes corporaciones están en condiciones para crear nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, aunque la creación de empresas tiene un papel importante en la recuperación económica de Cataluña, sería ingenuo pensar que por sí solo el emprendimiento puede crear un volumen suficiente de nuevos empleos en el corto plazo que permita solucionar las deficiencias del mercado laboral catalán.

Similar a lo constatado en años anteriores, más del 90% de las nuevas empresas creadas por Nuevos Emprendedores son micro empresas con menos de 10 empleados (98% en 2012). Si nos limitamos a las empresas que sí han contratado mano de obra, el número medio de empleados de las empresas iniciadas en el último año por Emprendedores Noveles es de 3,57 empleados, cifra que representa un descenso considerable sobre el número observado entre los Emprendedores Noveles de 2011, cuando la cifra subió de forma excepcional hasta 6,91 empleados (Figura 3.13). Sin embargo, el número de empleados en 2012 sigue siendo superior a lo que se ha ido contratando desde el principio de la desaceleración económica. Otro dato positivo es que el número medio de empleados entre los Emprendedores Junior es de 6,64, por lo que se puede deducir que los Empren-

dedores Noveles de 2011 que en 2012 forman parte de la categoría de Emprendedores Junior siguen con una tasa de contratación laboral igual de alta que en el momento de creación de su empresa. También es positivo ver como la media de empleo generado por los Empresarios Consolidados (que forman la mayor parte de los emprendedores activos) está creciendo rápidamente, recuperando y hasta superando niveles sólo observables en años de bonanza económica.

Figura 3.13: Número de empleados en Cataluña (2009-2012)



A pesar del buen resultado en términos de creación de nuevos puestos de trabajo por parte de los Emprendedores catalanes en 2012, se debe también precisar que en los últimos años se ha disparado el número de empresarios autónomos. Los emprendedores autónomos, que no crean ningún nuevo puesto de trabajo, han pasado de ser uno de cada tres emprendedores antes de la desaceleración emprendedora, a una tasa que representa las dos terceras partes de los Emprendedores Noveles en 2012 (64,1%). Sin embargo, como se ha visto en el análisis presentado en el informe GEM Cataluña del año 2010, una buena proporción de los emprendedores autónomos acaban creando empleo tras los primeros tres años de operaciones, lo que representa un importante potencial de creación de empleo en el corto y medio plazo. Lo que preocupa más es la creciente proporción de autónomos entre las filas de los Empresarios Consolidados de Cataluña. Como las empresas creadas en los años con alta proporción de emprendedores autónomos (del 2010 al 2012) todavía no han llegado a la categoría de Empresarios Consolidados, sólo se puede deducir que hubo mucha destrucción de empleo entre las Empresas Consolidadas en el último año. Más de la mitad de las empresas de Empresarios Consolidados catalanes en 2012 eran autónomos, por lo que no generaba ningún puesto de trabajo salvo el del mismo emprendedor.

Figura 3.14: Proporción de autónomos entre los empresarios de Cataluña (2009-2012)



Recuadro 3.2: Perfil empresarial en la provincia de Barcelona

BARCELONA 2012	Emprendedores en fase inicial	Empresarios Consolidados
Sector		
Extractivo	0,8	0,9
Transformación	11,2	30,1
Servicios a empresas	35,1	29,5
Servicios al consumo	52,9	39,5
Innovación		
en Producto	44,4	15,0
en Proceso	37,3	18,7
Sector Tecnológico	6,4	3,8
Ocupación		
Autónomos	66,3	50,3
Microempresas	97,2	95,4
Exportación		
Exporta	27,2	29,3
1% – 25%	12,5	1,8
25% – 75%	5,3	5,3
75% – 100%	9,4	22,1

Las empresas promovidas por los emprendedores en fase inicial de la provincia de Barcelona están principalmente orientadas, igual que en el conjunto de Cataluña, al sector de servicio de consumo, con poca presencia en los sectores extractivos o de transformación. Este resultado contrasta con la distribución observada entre las empresas de los Empresarios Consolidados de Barcelona, que tienen una mayor presencia en el sector de transformación. No obstante, los emprendedores de Barcelona están más presentes en sectores de alta tecnología, como es el caso de los Empresarios Consolidados, y de la misma forma la propensión hacia la innovación, tanto en producto como en proceso, es mucho más alta entre las iniciativas de los emprendedores en fase inicial.

Las empresas promovidas por los emprendedores en fase inicial de Barcelona tienen un menor número de empleados que lo observado entre los Empresarios Consolidados. Dos terceras partes de los Nuevos Emprendedores de Barcelona son emprendedores autónomos y no contratan personal laboral, mientras que casi la totalidad de las iniciativas emprendedoras (97,2%) caen dentro de la categoría de microempresa de menos de 10 empleados.

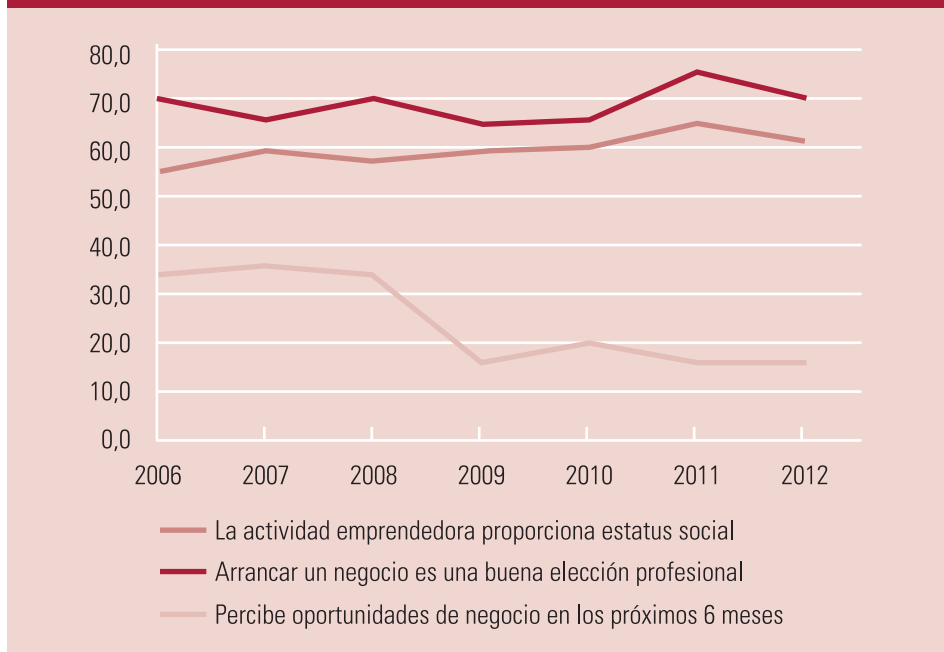
3.3 Entorno Social

El proceso de crear una empresa está 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 al entorno social y que son propios del territorio donde el individuo reside. De esta forma, ésta sub-sección analiza distintas variables relacionadas con el entorno social, las cuales están comúnmente asociadas a percepciones y que constituyen potenciales motivadores a la creación de empresas.

Un primer factor a tener en cuenta es la percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo entre la población, ya que este elemento permite aproximar los niveles de confianza en el clima económico y empresarial. Los resultados en la Figura 3.15a muestran como entre el 2007 y el 2009 hubo un claro deterioro en la percepción sobre oportunidades de negocio en el corto plazo entre la población de Cataluña. Sin embargo, desde el 2009, y a pesar de las dificultades económicas de este periodo, el optimismo emprendedor entre la población catalana se ha mantenido a un nivel bajo, pero relativamente estable.

Sin embargo, y contrariamente a la tendencia mostrada para toda la población catalana, desde 2009 ha crecido la proporción de individuos que tiene una valoración positiva del clima empresarial catalán entre las personas involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial (el 37,4% del TEA). De esta forma, creemos que este optimismo emprendedor contribuye a explicar la subida de la actividad emprendedora catalana de los dos últimos años.

Figura 3.15a: Percepciones de la población de Cataluña sobre las condiciones sociales para la actividad emprendedora (2006-2012)



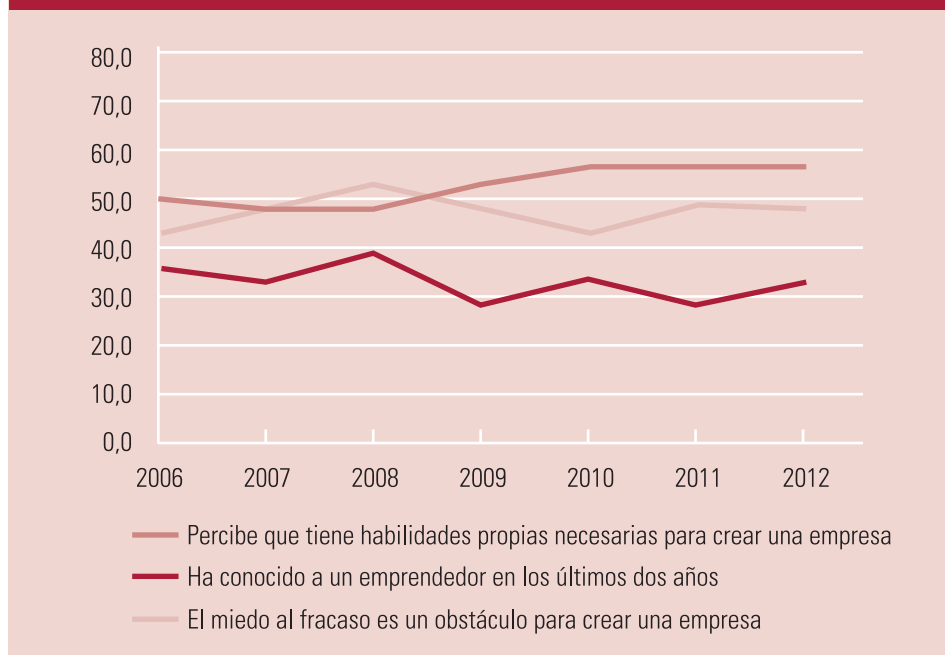
Por el contrario, la percepción social de los catalanes sobre si una carrera profesional como emprendedor es deseable ha subido en más de diez puntos porcentuales desde 2009 (Figura 3.15a). Siempre hubo una mayoría de adultos catalanes que percibieron el emprendimiento como una alternativa de carrera recomendable y positiva, pero en los últimos años esa percepción es más compartida que nunca. El emprendimiento está de moda y bien valorado en Cataluña, y en 2012 más del 70% de la población adulta opinaba de esta forma.

De forma similar, la percepción social que a los emprendedores se les otorga mayor estatus social es compartida por cada vez más catalanes. Mientras que antes de la desaceleración económica algo más de la mitad de los adultos de Cataluña opinaba así (56% en 2006), la tasa pasó por encima del 60% en los dos últimos años (Figura 3.15a). La valoración popular del estatus que se da a los emprendedores bajó ligeramente en 2012 en comparación al año anterior, sin embargo la tasa de 61,1% sigue siendo una de las proporciones más altas registradas. Curiosamente son los emprendedores con empresas de reciente creación quienes perciben menos estatus al emprendimiento. Al vivirlo, no se sienten tan valorados por la sociedad como lo puede percibir la gente que no está involucradas en actividades emprendedoras.

Eso sí, la población adulta de Cataluña confía cada vez más en sus habilidades para crear y gestionar con éxito un proyecto emprendedor. Más de la mitad de

los catalanes encuestados desde el 2010 afirman tener las habilidades necesarias para crear su propia empresa. En 2012 la proporción de sitúa en el 53,8% de los catalanes.

Figura 3.15b: Percepciones de la población de Cataluña sobre las condiciones sociales para la actividad emprendedora (2006-2012)



De forma similar, en el 2012 hubo más catalanes que han declarado conocer personalmente a un emprendedor que ha creado su empresa recientemente. La tasa de ejemplos emprendedores de Cataluña ha vuelto a subir ligeramente después de varios años de caída desde el 2008. La tercera parte de los adultos catalanes dicen tener a un emprendedor en su círculo social más cercano.

Recuadro 3.3: Percepción de oportunidades de negocio entre los empresarios noveles

Tabla 3.1: Percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo (6 meses) entre los empresarios noveles (%)

	Cataluña		Barcelona		Resto de España	
	Empresarios Noveles	Población en general	Empresarios Noveles	Población en general	Empresarios Noveles	Población en general
2012	24,14	16,79	30,00	16,44	27,36	13,36
2011	40,00	15,99	40,00	16,92	20,00	14,41
2010	31,58	19,74	26,67	19,70	28,04	17,42
2009	27,54	16,40	39,39	20,79	33,47	15,85
2008	47,92	32,65	47,37	33,97	37,41	19,64

El análisis de la percepción de oportunidades de negocio a corto plazo permite aproximar los niveles de confianza en el clima económico y empresarial. Los resultados en la Tabla 3.1 muestran como en 2012 existe un deterioro en la percepción sobre oportunidades de negocio a corto plazo entre los Empresarios Noveles catalanes. Una situación similar se observa en el caso de los residentes en Barcelona, donde el 16,44% de la población adulta percibe buenas oportunidades de negocio a corto plazo (6 meses), pero esta proporción aumenta hasta el 30% entre los empresarios noveles. Este resultado está claramente asociado a las consecuencias negativas de la actual situación económica.

Figura 3.16: Percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo (6 meses) entre los empresarios noveles



Conclusiones

- El nivel de educación formal de los emprendedores en Cataluña en 2012 (68,3% con educación superior) es indicativo de una mejora del emprendimiento catalán.
- Los emprendedores con una educación formal superior están poco representados entre los Ex-Empresarios, señalando la mayor solidez empresarial de aquellas iniciativas empresariales promovidas por emprendedores con altos niveles de capital humano.
- En 2012 se observa un aumento en la proporción de Ex-Empresarios que pertenecen a familias con niveles de ingresos superiores a la media catalana, lo que indica que la capacidad financiera del emprendedor ya no es suficiente para asegurar la supervivencia empresarial.
- Por primera vez en Cataluña, en 2012 los parados representan un segmento desproporcionadamente alto de los individuos involucrados en actividades emprendedoras.
- Un número creciente de personas está abandonando sus esperanzas de encontrar trabajo en el mercado laboral, y están redirigiendo sus esfuerzos hacia el emprendimiento para encontrar una salida mercantil a su situación laboral.
- Solamente el 40% de los Ex-Empresarios, quienes cerraron un negocio en el último año, pasaron del emprendimiento a una situación de empleo laboral.
- Hubo en 2012 un auge en emprendedores del rango de edad entre 45 y 54 años, incrementando la edad media del emprendedor en fase inicial en Cataluña a 40,3 años (la más alta registrada por el GEM Cataluña).
- En 2012 la actividad emprendedora por parte de la población femenina de Cataluña ha vuelto a perder importancia, respecto al emprendimiento masculino.
- Se puede observar como el emprendimiento catalán ha vuelto a adoptar en 2012 un perfil innovador que era el habitual antes de la desaceleración económica.
- La innovación de proceso y el uso de nuevas tecnologías por parte de las empresas creadas en Cataluña durante el último año han experimentado un incremento substancial.
- De la misma forma, la configuración sectorial de las nuevas empresas creadas por los Emprendedores Noveles ha mejorado su orientación hacia sectores con intensidad tecnológica.
- Contrariamente a la población catalana en general, crece la proporción de individuos entre los emprendedores de Cataluña que tiene una valoración positiva del clima empresarial catalán.
- El emprendimiento está de moda y bien valorado en Cataluña, y en 2012 más del 70% de la población adulta opinaba de esta forma.
- La población adulta de Cataluña confía cada vez más en sus habilidades para crear y gestionar con éxito un proyecto emprendedor.

CAPÍTULO 4

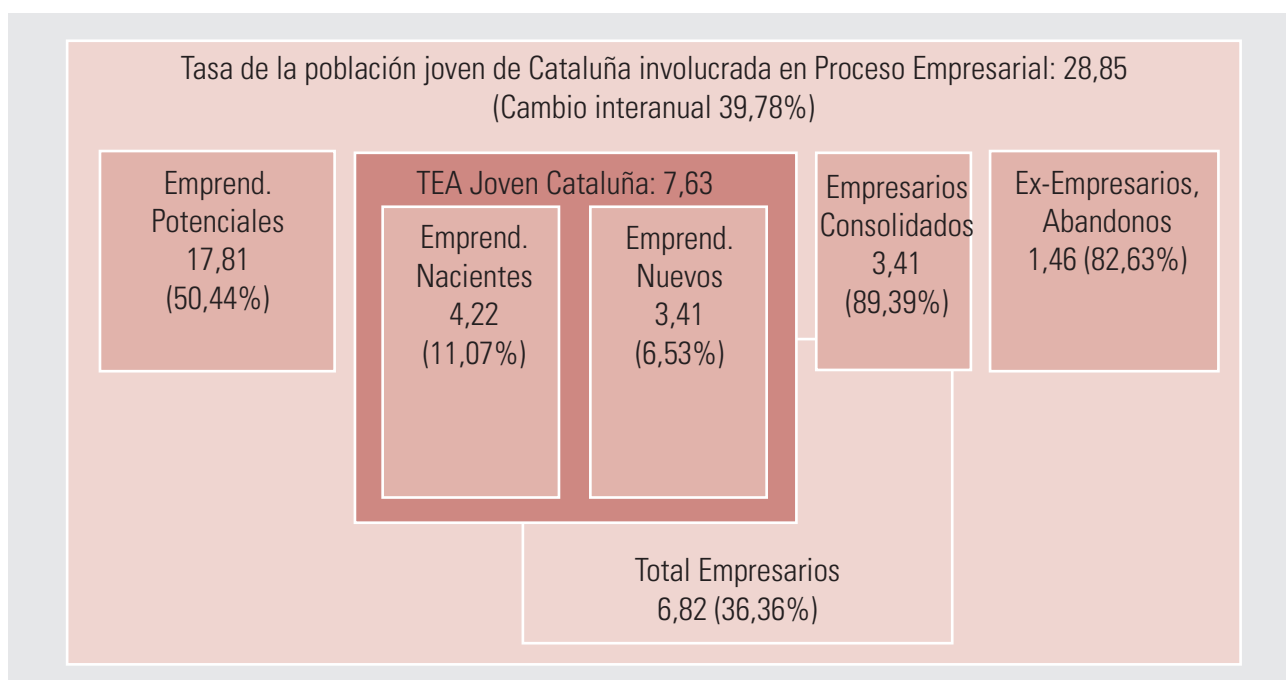
Jóvenes¹

Uno de los hechos que han caracterizado de forma más significativa la actual situación económica es su impacto sobre el empleo juvenil. Durante estos años el mercado laboral no solo ha destruido gran cantidad de empleo, sino que además no ha sido capaz de absorber todo el capital humano de los jóvenes de cara a la economía. La situación en Cataluña, como en el resto del estado español y en muchos lugares de Europa, está alcanzando dimensiones críticas que amenazan con desestabilizar aún más la situación económica y social del territorio, dificultando cualquier posibilidad de recuperación económica. La falta de oportunidades laborales entre los jóvenes es sin duda uno de los grandes interrogantes que deben ser puestos sobre la mesa, ya que de las respuestas y recomendaciones que se generen puede depender su futuro económico.

Creemos firmemente que en Cataluña el emprendimiento por parte de jóvenes es un mecanismo que permite optimizar el capital humano de esta población y de su contribución en la economía. Por ejemplo, la tasa de participación de los jóvenes de Cataluña en el proceso empresarial ha aumentado un 40% en 2012 respecto al año anterior. Los jóvenes catalanes están cada vez más abiertos a seguir una carrera profesional como emprendedores, lo que se manifiesta en su alta tasa de intención emprendedora en 2012, 17,81 (el 50,44% más que en 2011).

Además, para 2012 observamos que los jóvenes en Cataluña no se limitan a manifestar intenciones emprendedoras (Emprendedores Potenciales), sino que también están muy presentes en el núcleo de personas activamente involucradas en el proceso de crear su propia empresa (Emprendedores Nacientes: 4,22), y entre los que ya han conseguido iniciar las operaciones de su iniciativa empresarial (Nuevos Emprendedores: 3,41). Ambas tasas, la de Emprendedores Nacientes y la de Nuevos Emprendedores, han aumentado en 2012 respecto al año anterior en un 11,07% y 6,53%, respectivamente. El auge de emprendedores jóvenes en Cataluña en los últimos años ha contribuido a rejuvenecer el sector emprendedor catalán. De esta forma, en 2012 el 6,82% de todos los jóvenes catalanes de entre 18 y 35 años de edad son empresarios y sus empresas mantienen operaciones en el mercado. Esa tasa es superior en más de 36% a la reportada en el año 2011.

¹Quant a la definició de jove, seguim el criteri establert per l'*European Youth Forum* (organisme associat amb la Unió Europea), que defineix com a "jove" "aquell individu menor de 35 anys". A més, considerem aquesta edat apropiada per identificar els joves quan hem de tenir en compte la configuració demogràfica d'Espanya, així com la presència de diversos incentius relacionats amb l'emancipació dels joves i també l'accés a recursos financers. Els autors agraeixen les contribucions d'Eduardo Gómez Araujo que van servir de base a la redacció d'aquest capítol.



Sin embargo, un dato muy negativo que viene a obscurecer el resultado aparentemente positivo del emprendimiento juvenil de Cataluña, es el elevado incremento del número de jóvenes empresarios que han declarado haber abandonado su carrera emprendedora al haber cerrado su empresa en el último año. En 2012 la tasa de jóvenes Ex-Empresarios alcanzó el 1,46, lo que representa un aumento de 82,63% sobre la tasa de 0,80 del 2011.

A pesar del aumento del emprendimiento por parte de los jóvenes de Cataluña, la tasa de actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de los jóvenes catalanes en el 2012 ha sido superada por primera vez en la historia del GEM-Cataluña por la tasa de emprendedores entre los mayores de 35 años. Después de dos años de importantes incrementos en la actividad emprendedora, los mayores de 35 años han alcanzado una TEA de 8,05 en 2012. Sin embargo, se debe precisar que la composición de esa tasa de actividad emprendedora no es tan atractiva como la de los jóvenes, principalmente por el dominio de los Emprendedores Nacientes entre los mayores de 35 años. Mientras que el 45% de los jóvenes emprendedores en fase inicial ya han iniciado las operaciones de sus empresas, la proporción entre los mayores de 35 años apenas alcanza el 30%, y su presencia entre los Nuevos Emprendedores ha mejorado relativamente poco respecto al 2011 (del 2,4 al 2,6).

Tabla 4.1: Actividad Emprendedora entre los jóvenes en Cataluña

	Jóvenes				No-jóvenes			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Emprendedores potenciales	8,6	9,6	11,8	17,8	3,5	5,0	8,1	12,1
Emprendedores nacientes	3,0	2,6	3,8	4,2	1,9	1,9	3,0	5,5
Nuevos empresarios	3,7	2,5	3,2	3,4	2,2	1,9	2,4	2,6
Emprendedores fase inicial (TEA)	6,7	5,2	7,0	7,6	4,1	3,8	5,3	8,0
Empresarios consolidados	3,0	4,2	1,8	3,4	8,5	9,8	11,9	13,7
Ex-Empresarios	1,1	1,1	0,8	1,5	1,6	1,5	1,6	2,1

Así, mientras la actividad emprendedora en Cataluña en 2012 ha tomado un carácter más 'maduro', la intención emprendedora sigue siendo principalmente liderada por la juventud. La sociedad catalana y su economía se beneficiarían en gran medida si se produjese una mayor transformación de aquella intención emprendedora por parte de los jóvenes catalanes en una participación más activa en el proceso de creación de empresa. Diversos estudios, entre los cuales se encuentran los propios llevados a cabo por el GEM-Cataluña, han identificado que la intención emprendedora de los jóvenes es en muchas ocasiones reprimida por la falta de recursos y experiencia de los jóvenes. Dichos recursos relacionales y la experiencia empresarial, que resultan valiosos al momento de crear y gestionar una empresa propia, pueden ser encontrados por los jóvenes en el nuevo auge de Emprendedores Potenciales y Nacientes mayores de 35 años. Crear equipos emprendedores donde participen tanto jóvenes como no-jóvenes puede ofrecer a los jóvenes acceso a recursos complementarios, mientras que a los segundos les brindaría la energía, perseverancia y las nuevas ideas que les puede permitir mejorar la tasa de realización de sus iniciativas emprendedoras, logrando de esta forma que una mayor proporción de Emprendedores Nacientes mayores de 35 años pasen a ser Empresarios Noveles.

4.1 Perfil del Joven Emprendedor Catalán

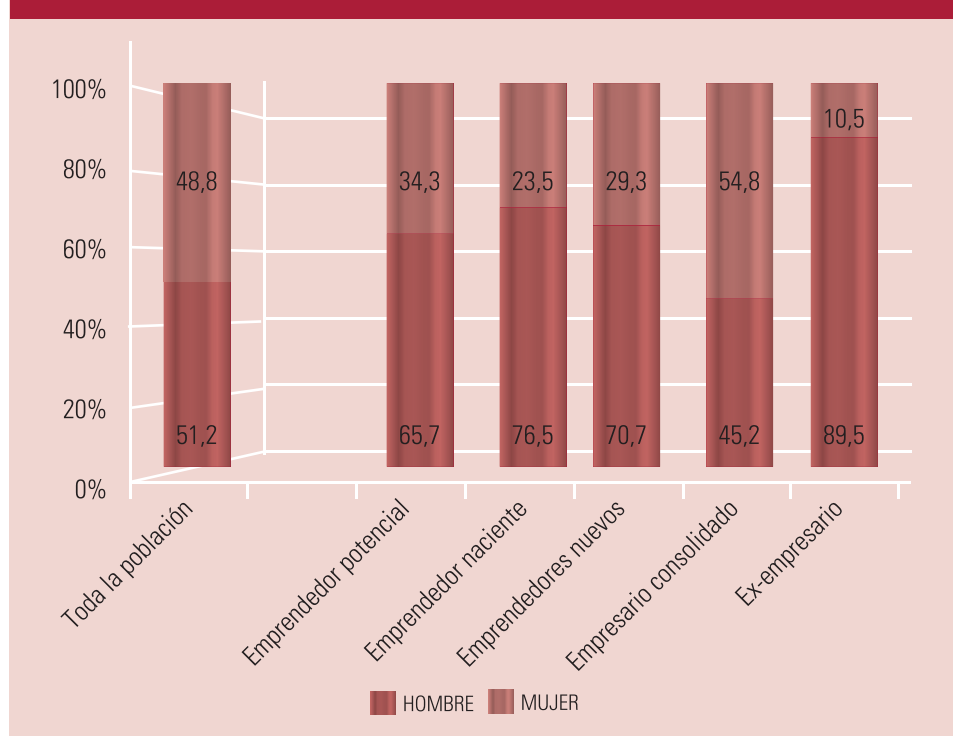
Para tener una visión más completa sobre como promover el emprendimiento entre los jóvenes, es importante primero conocer a fondo el perfil del segmento de población de jóvenes emprendedores en Cataluña.

Observando la distribución por género (entre hombres y mujeres) de la actividad emprendedora de los jóvenes catalanes, se nota como la dominancia

masculina en la carrera emprendedora no se corrige con las nuevas generaciones de emprendedores. La proporción de mujeres jóvenes involucradas en actividades emprendedoras (26,6%) es muy similar a la de los no-jóvenes. A pesar que la intención emprendedora femenina (Emprendedoras Potenciales) es superior entre las jóvenes (34,3%), dicha intención no se transforma en proyectos emprendedores concretos, ya que menos de la cuarta parte de los Emprendedores Nacientes jóvenes son mujeres. Si se desea fomentar una mayor participación de las mujeres en el desarrollo emprendedor de Cataluña, se debe incrementar la promoción de la carrera emprendedora entre las jóvenes del país para cambiar la actual percepción popular, también presente entre los jóvenes, de que el emprendimiento es una carrera masculina.

A pesar de la relativamente baja presencia femenina entre los emprendedores nacientes jóvenes, un dato muy interesante que se debe tener en cuenta es la baja tasa de mujeres entre los jóvenes que han declarado haber abandonado su carrera como emprendedor en el último año (sólo el 10,5%). La persistencia emprendedora de las jóvenes empresarias de Cataluña se hace notar en el equilibrio de género observado entre los jóvenes Empresarios Consolidados con empresas de más de 42 meses en operación, donde la mayoría son mujeres.

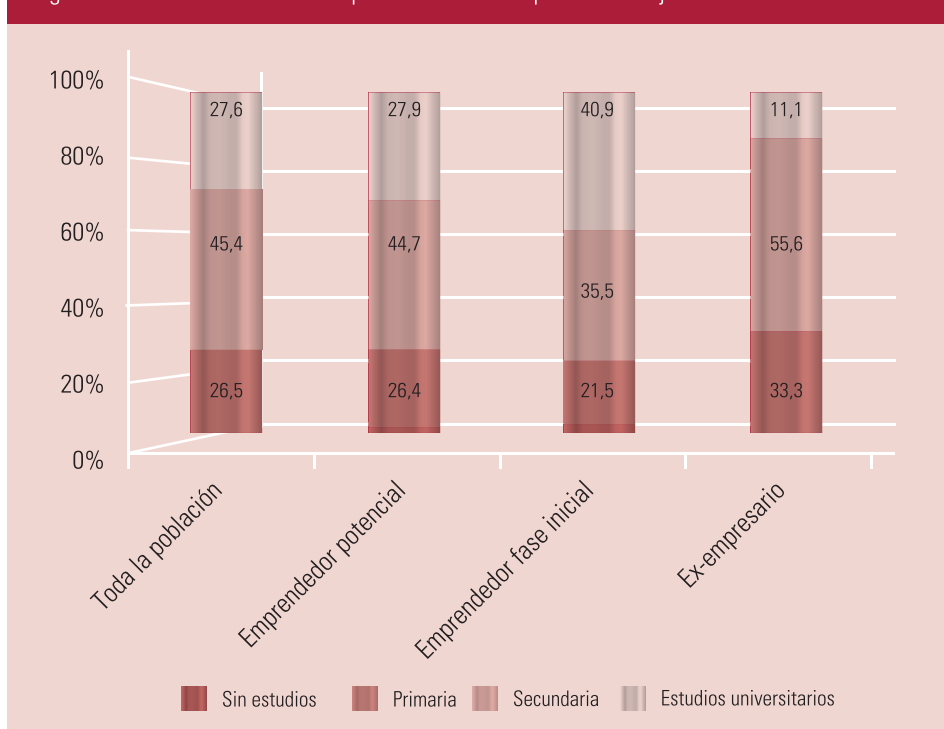
Figura 4.1: Distribución de género entre los emprendedores jóvenes en Cataluña



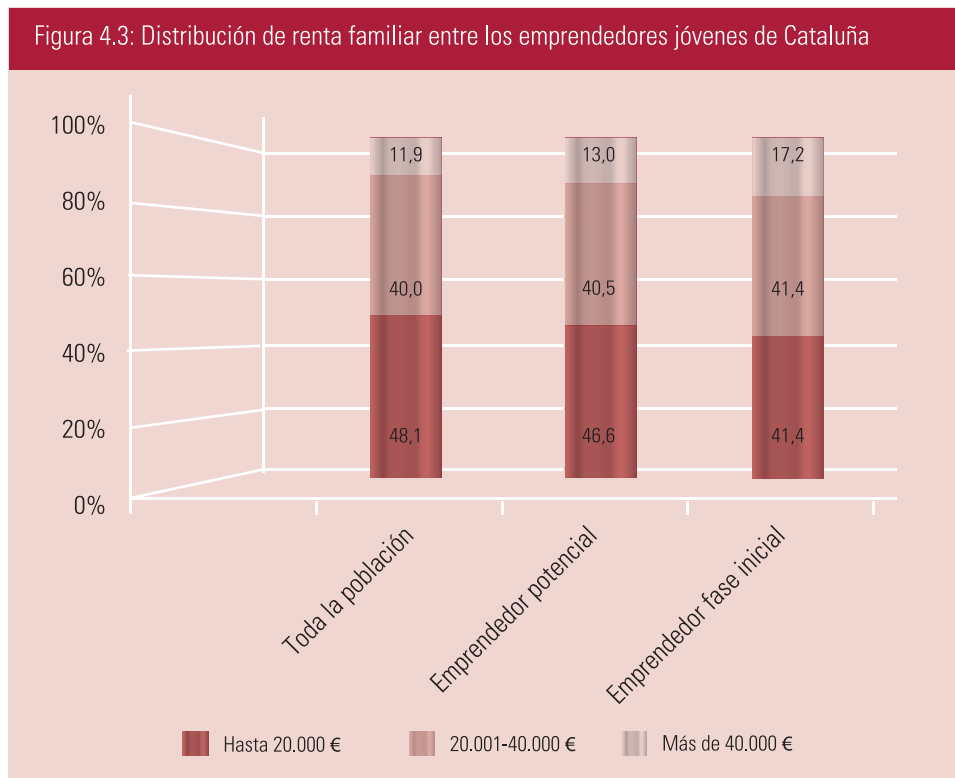
En lo relacionado al nivel de educación de los emprendedores, si bien es cierto que las personas pueden emprender independientemente de su nivel de formación, algunos expertos consideran que los emprendedores con mayor nivel de educación tienen mayores posibilidades de éxito en la llamada economía del conocimiento. En el caso de Cataluña, la proporción de personas con educación superior es mayor entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras que entre la población adulta en general. La educación formal parece ser especialmente importante en el caso de los jóvenes para iniciar sus actividades empresariales y pasar de Emprendedor Naciente a Emprendedor Nuevo. Resultados similares han caracterizado la actividad emprendedora de los jóvenes de los últimos años en Cataluña. Esto es una señal que la educación formal es posiblemente uno de los factores claves para que un joven emprendedor consiga superar los obstáculos a la creación de empresa, logrando así iniciar las operaciones de su iniciativa empresarial.

Además, los emprendedores jóvenes con menos estudios cierran más empresas a diferencia de los que poseen mayor grado de estudios. Esto va en concordancia con lo comentado en el párrafo anterior, en el sentido que el nivel de educación es vital para que un emprendedor joven abra y mantenga abierta su empresa.

Figura 4.2: Nivel de educación superior entre los emprendedores jóvenes de Cataluña



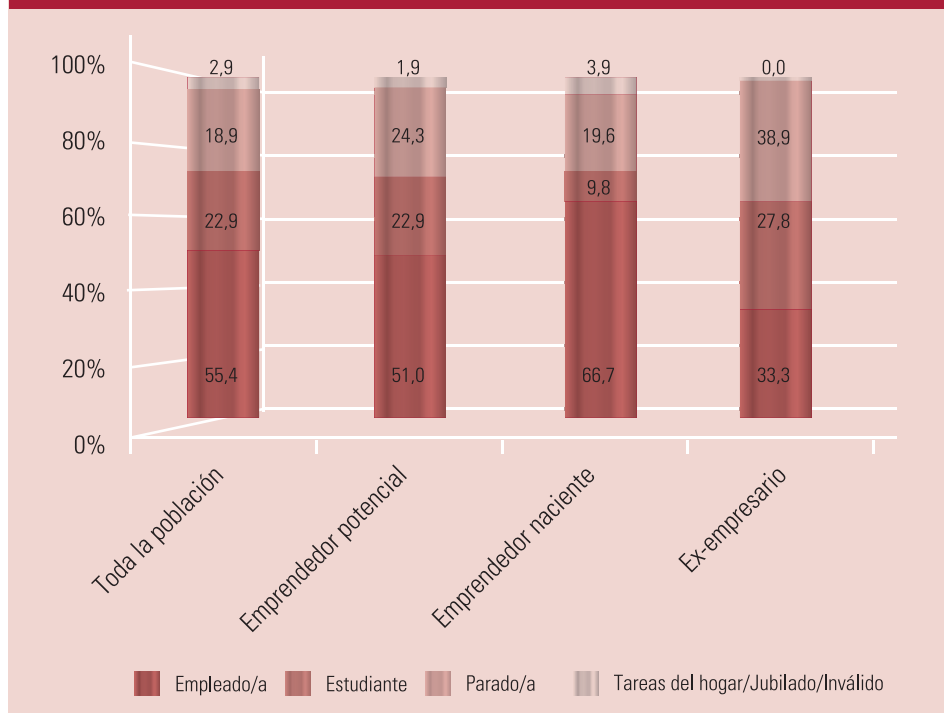
En lo concerniente a los posibles recursos económicos disponibles entre los jóvenes emprendedores, se observa como los jóvenes no sólo tienen menos acceso a recursos financieros externos, sino que también tienen una menor capacidad financiera propia que los emprendedores no-jóvenes de Cataluña. Sin embargo, y a pesar de tener una situación económica más modesta que la de los emprendedores no-jóvenes, los jóvenes catalanes que adoptan una carrera emprendedora se caracterizan por mayores niveles de renta familiar comparado con el promedio general de los jóvenes en Cataluña. Mientras que casi la mitad de los jóvenes catalanes encuestados tiene rentas familiares por debajo de 20.000€, entre los jóvenes involucrados en actividades emprendedoras más del 58% superan los 20.000€ anuales. Este dato nos indica que la capacidad financiera propia del emprendedor joven es muy importante hoy en día para poder llegar más allá de la simple intención emprendedora, y ayuda al joven a superar los obstáculos que supone la creación de una nueva empresa.



Continuando con el perfil de los jóvenes emprendedores de Cataluña, el emprendimiento es considerado por muchos como una válvula de escape para las personas desempleadas. Ese es en parte el caso de los jóvenes en Cataluña. La quinta parte (19,6%) de los jóvenes involucrados en el proceso de crear su propia empresa (Emprendedor Naciente) declaran hacerlo desde una posición de desempleo. Esta proporción es inferior a la tasa oficial de desempleo juvenil en Cataluña, y es 24% inferior a la tasa de desempleados entre los Emprendedores Nacientes jóvenes que registró el GEM en 2011. Sin embargo, esta proporción sigue siendo superior al promedio general identificado entre la población joven encuestada, y supera la tasa entre las personas que no están involucradas en actividades empresariales. Esto es un indicativo que los jóvenes en Cataluña están empezando a recurrir a la actividad emprendedora como vía alternativa de empleo.

A pesar de lo mencionado, la actualidad de los jóvenes en Cataluña muestra que los que ya tienen una carrera laboral establecida y que están trabajando representan la mayoría de los jóvenes (66,7%) que deciden iniciar una carrera emprendedora. Por otra parte, un dato significativo de la perspectiva ocupacional de los jóvenes en Cataluña en el último año es el importante crecimiento de los estudiantes entre los Emprendedores Nacientes. La proporción de jóvenes Emprendedores Nacientes que declaran ser estudiantes se ha más que doblado en el último año para pasar a ser el 9,8% en 2012 (antes de 2012, la tasa de estudiantes entre los jóvenes Emprendedores Nacientes nunca había superado el 5%).

Figura 4.4: Configuración ocupacional de los Emprendedores Nacientes jóvenes en Cataluña

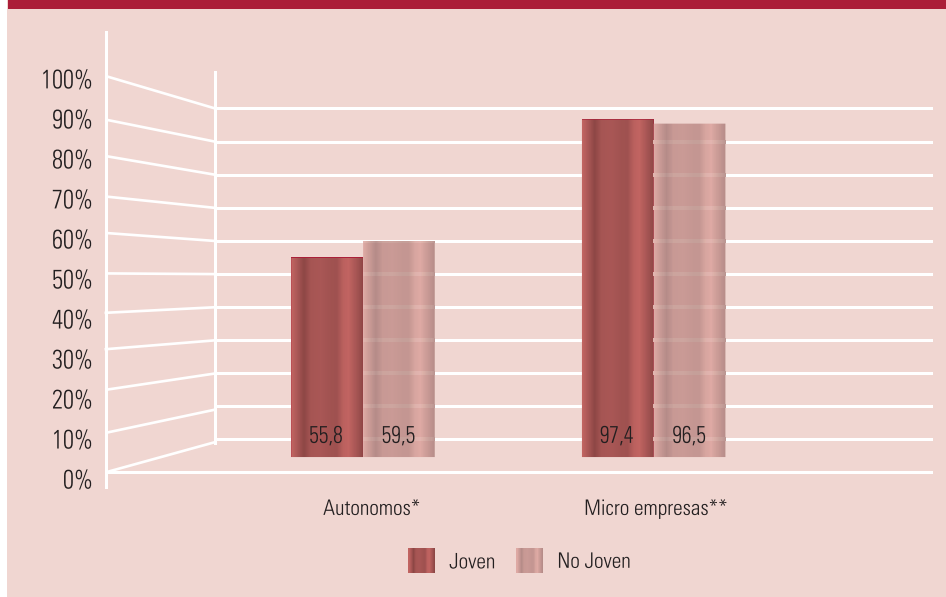


Algo más preocupante es que los jóvenes catalanes que dejaron de ser emprendedores en 2012 en gran parte han pasado al desempleo (38,9%). Sólo la tercera parte de los jóvenes Ex-Empresarios cerró su empresa para pasar a un trabajo por cuenta ajena. Es decir, el emprendimiento en Cataluña se efectúa más a través de las personas jóvenes que anteriormente estaban empleadas, sin embargo, el fracaso como empresario parece ofrecer obstáculos a los jóvenes para reintegrarse a una vida laboral activa a través del mercado.

4.2 Perfil de las iniciativas empresariales de los Jóvenes en Cataluña

Habiendo repasado el perfil del joven emprendedor catalán en el 2012, también resulta importante analizar el perfil de las iniciativas empresariales promovidas por esos jóvenes. Respecto a la generación de empleo, casi la totalidad de las empresas promovidas por Nuevos Emprendedores catalanes en 2012, tanto jóvenes como no-jóvenes, se categorizan como micro empresas de menos de 10 empleados. Se puede observar que la proporción de emprendedores jóvenes que son autónomos es menor que en el caso de los emprendedores no-jóvenes. Esto nos lleva a concluir que los jóvenes emprendedores tienen un mayor potencial para crear empleo. A la vez, las empresas creadas por jóvenes en 2012 tienen mayores expectativas de crecimiento en empleo en los próximos años.

Figura 4.5: Ocupación creada por los Nuevos Emprendedores jóvenes en Cataluña

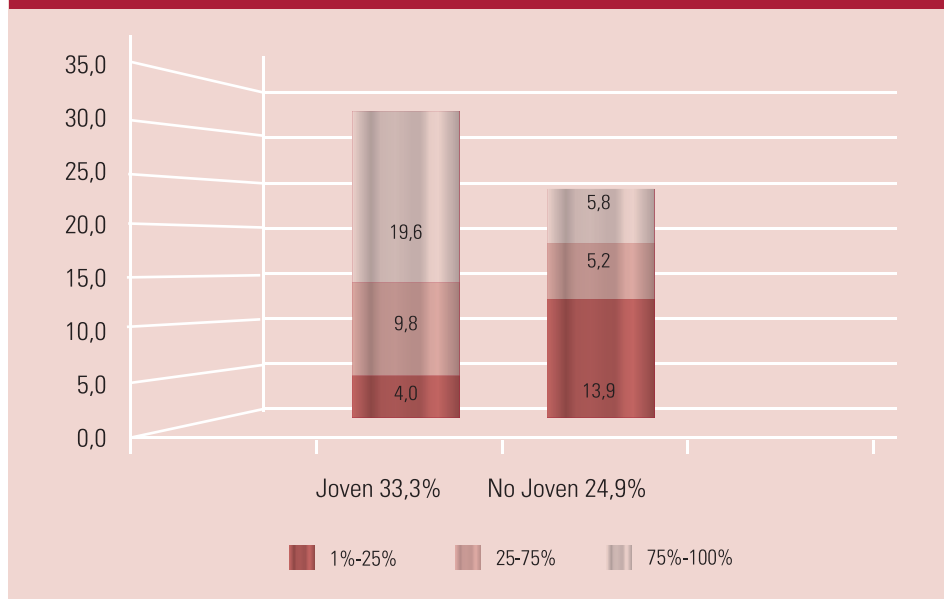


* Autónomos se refieren a emprendedores con empresas sin empleados otro que el propio emprendedor.

** Micro empresas se refiere a emprendedores con empresas de menos de 10 empleados.

En cuanto a la proporción de nuevas empresas en Cataluña que exportan en 2012, se puede observar como los jóvenes son más propensos a la internacionalización que los emprendedores mayores de 35 años. Mientras que la tercera parte de los jóvenes emprendedores exportan en 2012, sólo la cuarta parte de los no-jóvenes (24,9%) reportan actividad internacional. También, la intensidad exportadora de las empresas de los jóvenes emprendedores es significativamente superior a la de las empresas creadas por no-jóvenes. El 19,6% de los jóvenes exportadores manifiesta vender más del 75% de su volumen de negocio al extranjero, mientras que esta tasa es solo del 5,8% entre los no-jóvenes.

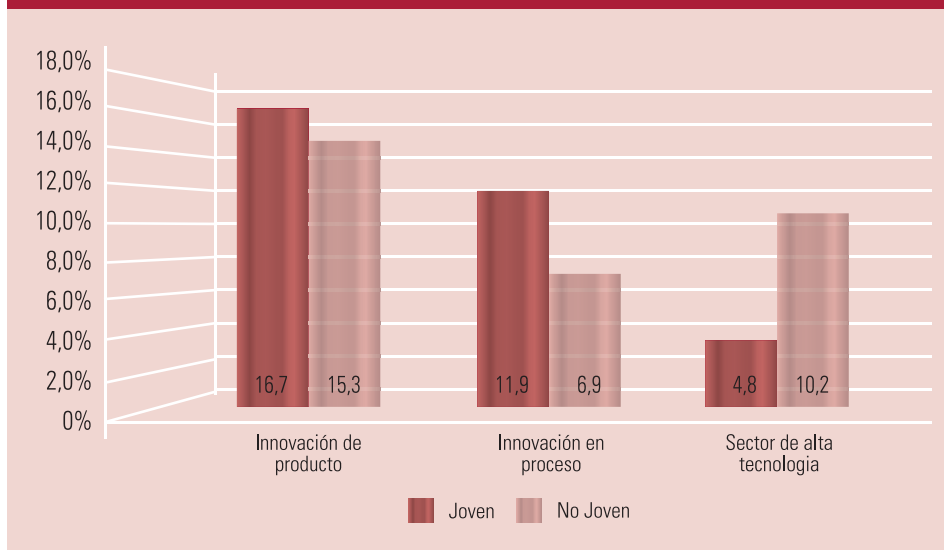
Figura 4.6: Actividad exportadora en las empresas creadas por jóvenes en Cataluña



La propensión hacia la innovación de los jóvenes emprendedores de Cataluña ha ido en aumento en los últimos años. En 2010 sólo el 6% declaraban desarrollar productos completamente innovadores para el mercado. En 2012 la proporción de jóvenes emprendedores que indicaban tener una fuerte innovación de producto subió hasta el 16,7%. Con este auge innovador, los jóvenes emprendedores en Cataluña han invertido la tendencia de años anteriores, donde los emprendedores mayores de 35 años eran los que tenían mayor propensión a la innovación de producto. Los proyectos de innovación en producto de los jóvenes Emprendedores Nacientes catalanes siempre han sido altos, pero parecían existir obstáculos en el pasado que limitaban su capacidad para realizar estos planes innovadores al momento de crear sus empresas. En 2012, estos obstáculos se han disipado en parte para permitir una mayor innovación por parte de los jóvenes.

Las mejoras en el comportamiento innovador de los jóvenes emprendedores de Cataluña en 2012 no han sido exclusivas de la innovación de producto, sino que también afecta positivamente la propensión hacia la innovación en proceso de los jóvenes. En 2012, el 11,9% de los jóvenes emprendedores declaraba utilizar en sus empresas técnicas de producción completamente nuevas. En el caso de los emprendedores mayores de 35 años, la proporción de innovación en proceso bajó al 6,9%.

Figura 4.7: Innovación en las empresas creadas por jóvenes en Cataluña (Nuevos Emprendedores)



A pesar de que los jóvenes involucrados en actividades emprendedoras en Cataluña tienen una mayor propensión hacia la innovación en comparación a los no-jóvenes, los sectores donde suelen abrir sus negocios se caracterizan por un menor nivel de intensidad tecnológica, respecto de la configuración industrial observada en 2012 por los emprendedores mayores de 35 años. En 2012, el 4,8% de los jóvenes emprendedores ubicaron sus empresas en sectores de alta tecnología, mientras que ésta tasa es superior al 10% entre los no-jóvenes.

La configuración sectorial de los jóvenes emprendedores de Cataluña está sesgada hacia los sectores en servicios, y más precisamente los servicios orientados al consumo que representa el 50% de todas las empresas promovidas por jóvenes. Mientras que sólo la sexta parte de las iniciativas empresariales de los jóvenes emprendedores catalanes en 2012 estaban dirigidas a negocios manufactureros. Por su parte, los emprendedores no-jóvenes prefieren ubicar sus empresas en sectores de servicios a empresas (42,4%), y en sectores de transformación (23,7%).

Figura 4.8a: Distribución sectorial de las empresas promovidas por Nuevos Emprendedores jóvenes en Cataluña

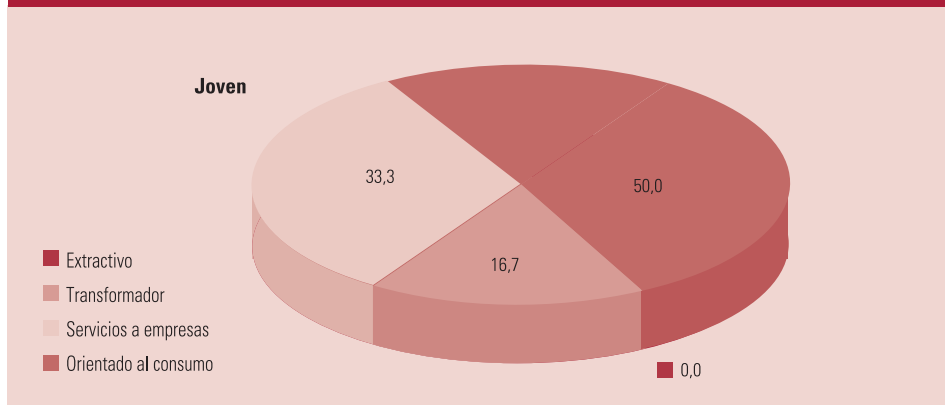
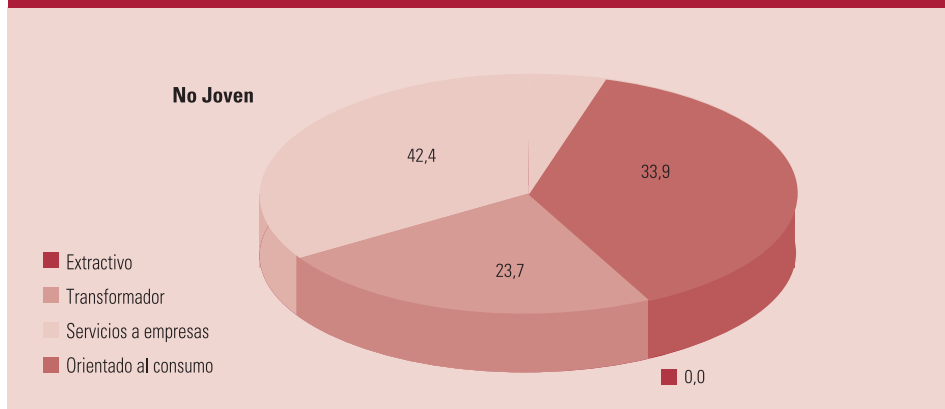


Figura 4.8b: Distribución sectorial de las empresas promovidas por Nuevos Emprendedores no-jóvenes en Cataluña



Conclusiones

- La actividad emprendedora de los jóvenes en Cataluña ha experimentado una mejora significativa en 2012. La tasa de Emprendedores Nacientes jóvenes creció un 11,07%, mientras que los jóvenes están más presentes en el núcleo de los Nuevos Empresarios catalanes (aumento del 6,53%).
- Sin embargo, la tasa de abandono entre los jóvenes creció un 82,63%, lo que evidencia que las empresas de los jóvenes están experimentando mayores problemas para sobrevivir y consolidarse en el mercado.
- El capital humano, entendido como una mayor formación, es un factor clave para que los jóvenes emprendedores logren superar los obstáculos a la creación de empresa, e iniciar las operaciones de sus iniciativas empresariales.
- En el contexto económico actual se observa como los jóvenes emprendedores catalanes materializan en mayor medida sus iniciativas empresariales cuando el conocimiento y la formación se complementan con el acceso a recursos financieros.
- La intención emprendedora de los jóvenes catalanes se ve limitada por la falta de capital relacional y experiencia de mercado.
- Las empresas creadas por jóvenes en Cataluña se muestran más activas y con mayor potencial de contribuir a la economía.
- Las empresas lideradas por jóvenes emprendedores en Cataluña crean más empleo, en comparación a las empresas creadas por mayores de 35 años. Además, las empresas de los jóvenes tienen mayores expectativas de crecimiento en empleo.
- En 2012, las empresas creadas por jóvenes catalanes muestran mayores niveles de internacionalización: la tercera parte de los jóvenes emprendedores exportan (24,9% entre los no-jóvenes).

CAPÍTULO 5

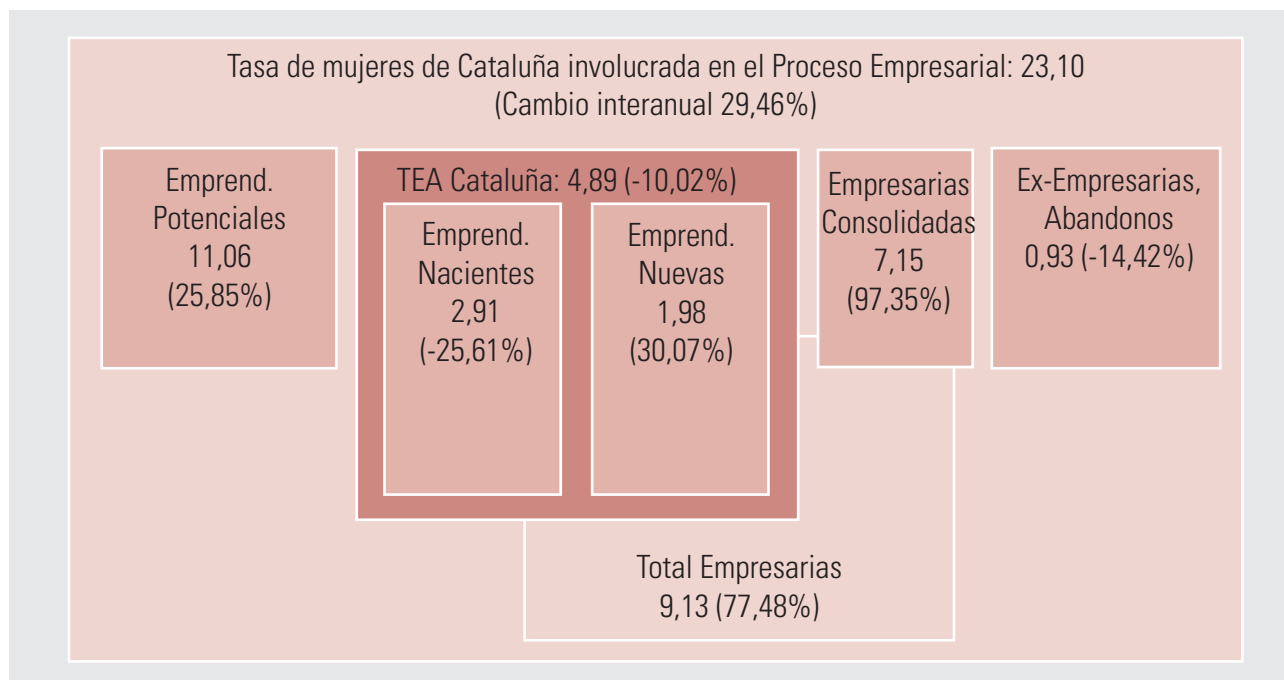
Actividad Emprendedora Femenina

El emprendimiento femenino ha recibido un gran impulso en la última década dada la relevancia de fomentar la actividad emprendedora entre este amplio segmento de la población que se había mantenido, o había sido, apartado de la carrera profesional como emprendedora. Al introducir de lleno a las mujeres en el emprendimiento, la economía es capaz de ampliar su potencial de creación así como de crecimiento empresarial. La integración de la mujer en la vida emprendedora ha tenido una contribución económica ciertamente relevante en Cataluña, aunque también lo ha sido su contribución social. La diversificación que tuvo lugar en la última década en la economía rural catalana donde se observa una transición hacia la provisión de actividades que complementan la oferta turística de Cataluña, el desarrollo de muchos servicios de proximidad que mejoran la calidad de vida de los catalanes, así como el crecimiento y consolidación de una importante proporción de los nuevos servicios de alta intensidad en conocimiento han ido transformando el tejido empresarial catalán en los últimos años. En este sentido, el emprendimiento femenino en Cataluña ha contribuido de muchas formas a la competitividad de la economía catalana y al atractivo de Cataluña como sociedad con alta calidad de vida.

La contribución económica y social de la actividad emprendedora femenina es especialmente relevante en el actual periodo de dificultades socio-económicas por las que atraviesa Cataluña. Sin embargo, las catalanas no han formado parte significativa de la recuperación emprendedora que experimenta Cataluña desde 2010. De hecho, la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) de las catalanas ha bajado 10% en el último año; y eso al mismo tiempo que la actividad masculina subió más de 30% respecto a la tasa de 2011.

Es importante resaltar que el problema no es que las mujeres en Cataluña no forman parte del proceso empresarial, porque hasta el 23% de ellas lo son. El problema radica en que el emprendimiento femenino en Cataluña se concentra en las categorías de Emprendedoras Potenciales o de Empresarias Consolidadas quienes han creado su empresa antes de 2009 cuando todavía el emprendimiento femenino de Cataluña estaba en auge. Desde el año 2009 Cataluña sufre de una falta de nuevos proyectos emprendedores promovidos por Emprendedoras en fase inicial, y eso mientras que la actividad emprendedora masculina en 2012 alcanzó una de las tasas más altas registradas por el GEM Cataluña.

A pesar de que la baja actividad emprendedora femenina que en 2012 (4,89) es menos de la mitad de la TEA masculina (10,77), se debe precisar que la tasa de abandono empresarial femenino es baja (0,9) y se ha mantenido así a lo largo de los últimos años. Por el contrario, la tasa de abandono (Ex-Empresarios) masculina se ha doblado desde 2010 para alcanzar el 2,8% de la población adulta en 2012.



La actividad emprendedora en fase inicial de las mujeres en Cataluña es baja en comparación a la marca alcanzada por los hombres en 2012. Sin embargo, se debe mencionar que la actividad emprendedora femenina está compuesta en más del 40% por Nuevas Emprendedoras que han conseguido iniciar las operaciones de sus negocios. En el caso de los hombres, más del 65% de la TEA corresponde a Emprendedores Nacientes que todavía no han creado ninguna actividad empresarial concreta.

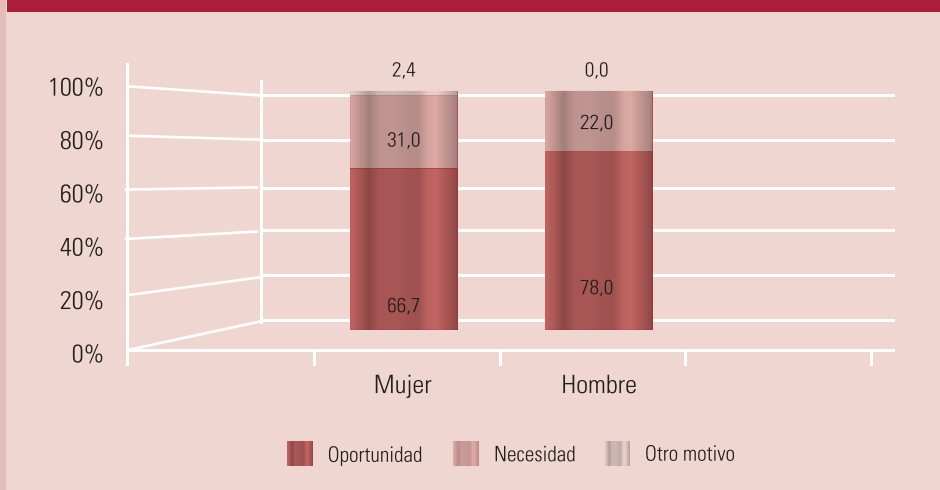
Tabla 5.1: Actividad Emprendedora Femenina en Cataluña (valores en %)

	Mujeres				Hombres			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Emprendedoras potenciales	2,1	7,1	8,8	11,1	6,3	7,8	12,0	17,1
Emprendedoras nacientes	2,3	1,8	3,9	2,9	4,1	2,9	4,5	7,0
Nuevas empresarias	3,1	1,8	1,5	2,0	3,2	3,5	3,7	3,7
Emprendedoras fase inicial (TEA)	5,4	3,6	5,4	4,9	7,3	6,4	8,2	10,8
Empresarias consolidadas	4,3	6,9	3,6	7,2	10,4	11,5	12,9	12,9
Ex-Empresarias	1,6	0,9	1,1	0,9	2,3	1,4	1,5	2,8

Recuadro 5.1: Motivo del emprendimiento femenino

A pesar de la buena situación laboral desde la cual las mujeres en Cataluña suelen iniciar su actividad emprendedora y del alto nivel de educación formal de las emprendedoras; una importante proporción de mujeres (31%) declara que el motivo que las han llevado a iniciar su carrera emprendedora es la necesidad y la falta de oportunidades laborales. Esta tasa de emprendimiento por necesidad es muy superior a la observada entre los hombres involucrados en actividades emprendedoras (22%). Por el contrario, sólo dos terceras partes del emprendimiento femenino en 2012 busca aprovechar una oportunidad de mercado ya identificada. Gracias a los estudios del GEM a lo largo de la última década sabemos que el emprendimiento por oportunidad suele tener mucho más solidez empresarial, y tiene una contribución mucho más significativa y duradera en la economía catalana. Así que el emprendimiento femenino en Cataluña en 2012 no sólo resulta deficiente desde una interpretación cuantitativa, pero también resulta infra-optimizado desde un punto de vista cualitativo si nos basamos en los motivos que subyacen a la actividad emprendedora.

Figura 5.1: La motivación subyacente del emprendimiento femenino en Cataluña

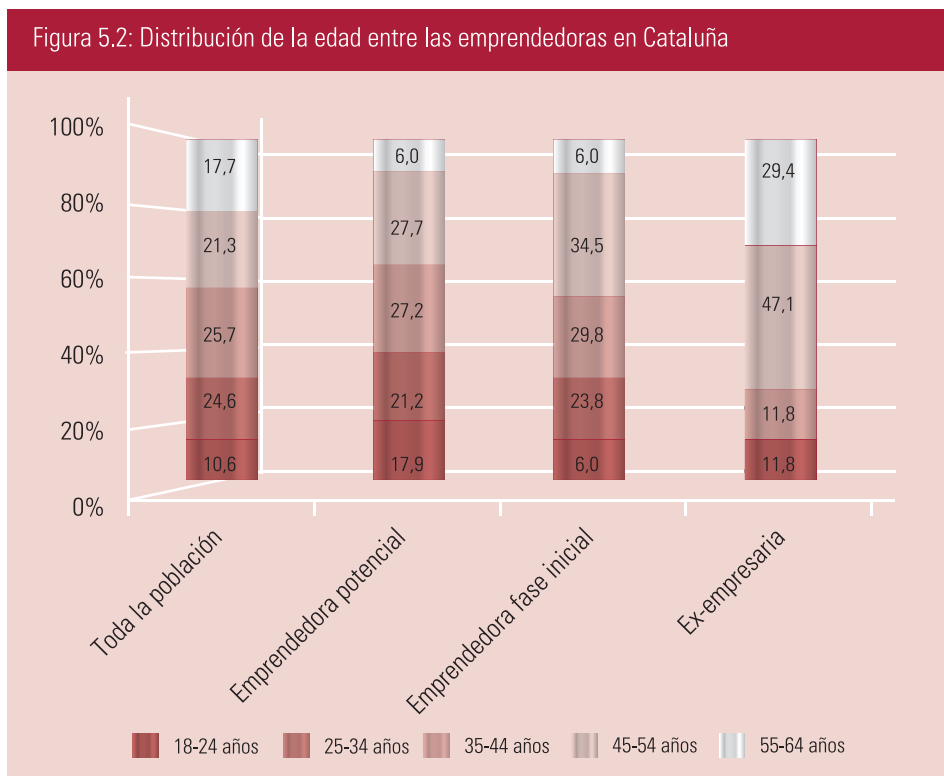


5.1 Perfil de la Emprendedora Catalana

Para saber más sobre como promover eficientemente el emprendimiento femenino, es importante conocer el perfil de las mujeres que decidieron convertirse en emprendedoras.

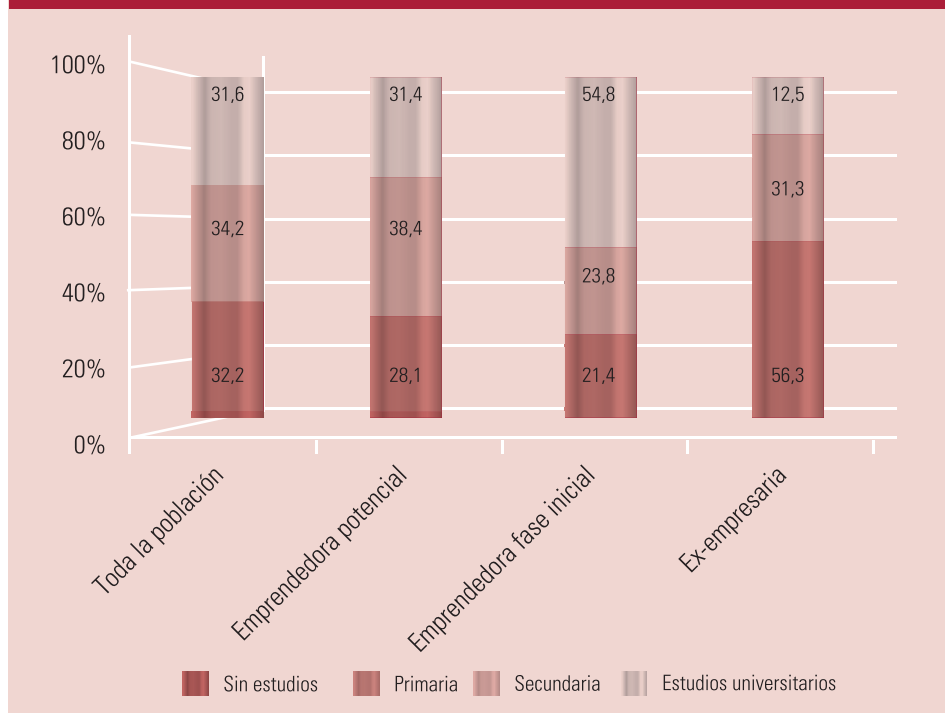
Analizando la distribución de edad de las emprendedoras en Cataluña, se puede observar en la Figura 5.2 como las Emprendedoras Potenciales que manifiestan intención de crear su propia empresa son notablemente más jóvenes que las que están plenamente involucradas en el proceso emprendedor en fase inicial. El perfil de edad del emprendimiento femenino en fase inicial de Cataluña en 2012 muestra a una emprendedora con una edad mucho más avanzada de

lo que era habitual en años anteriores. El rango de edad que incorpora la mayor proporción de emprendedoras es la de 45 a 54 años. Las mujeres de entre 35 y 54 años tienen una participación emprendedora desproporcionadamente alta, mientras que las mujeres más jóvenes tienen participaciones emprendedoras menores de lo esperado por su peso relativo en la población en general. La estructura de edad es especialmente avanzada entre las mujeres que han cerrado y abandonado la carrera emprendedora en el último año (Figura 5.2).

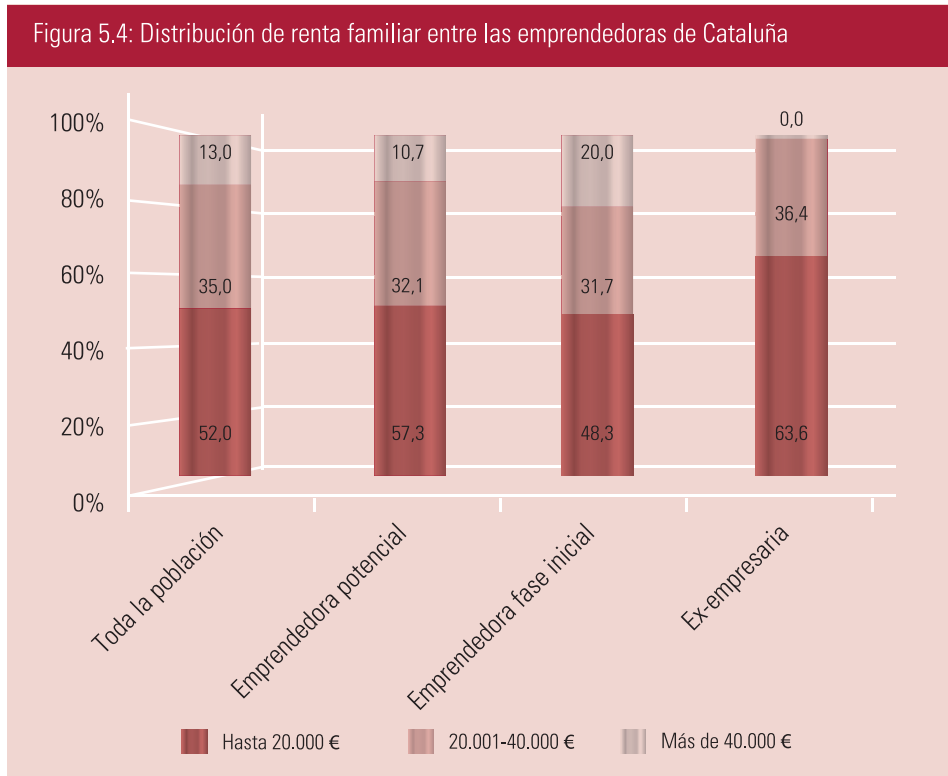


En lo relacionado al nivel de educación de las emprendedoras, se puede observar en la Figura 5.3 como el nivel de educación superior es mucho más pronunciado entre los individuos involucrados en actividades emprendedoras que entre la población adulta en general. Además, las emprendedoras con menos estudios cierran más empresas a diferencia de las que poseen mayor nivel de estudios. Se observa el mismo fenómeno en el caso de los hombres, sin embargo, el caso de la mujeres Ex-Emprendedoras que han abandonado su carrera emprendedora en los últimos 12 meses la aparente necesidad de educación formal para mantener su iniciativa empresarial en el mercado es aún más marcado con el 56,3% de las Ex-Emprendedoras declarando niveles de estudios formales básicos, mientras que ese segmento de la población femenina sólo es responsable del 21,4% de la actividad emprendedora en fase inicial.

Figura 5.3: Nivel de educación superior entre las emprendedoras de Cataluña

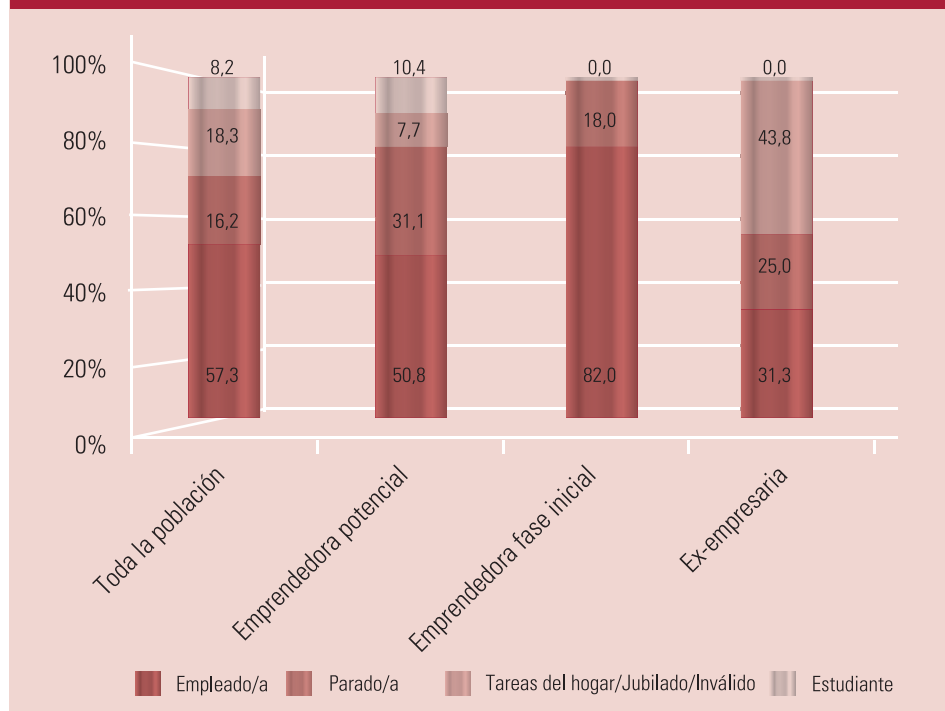


Posiblemente como consecuencia de lo anterior o simplemente porque el emprendimiento las han debilitado económicamente, el perfil económico de las Ex-Empresarias que han abandonado su carrera emprendedora en el último año muestra niveles de ingresos muy inferiores a los que caracterizan a la población femenina en general, y muy por debajo de los niveles de ingresos que declaran las mujeres involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial, las cuáles se benefician de rentas familiares superiores al promedio general femenino de Cataluña (Figura 5.4).



Aún más preocupante es analizar el perfil ocupacional de las mujeres emprendedoras en Cataluña que han abandonado sus actividades empresariales en el último año. Notamos que el 82% de las mujeres que en 2012 están activamente involucradas en el lanzamiento de un proyecto emprendedor (Emprendedoras Nacientes) lo hace desde la seguridad de un empleo en el mercado; mientras que menos de la tercera parte de las Ex-Emprendedoras que han abandonado su carrera emprendedora en el último año habían encontrado una alternativa laboral. El emprendimiento parece significar un camino sin retorno laboral para las mujeres que deciden dejar su actividad laboral para iniciar una carrera emprendedora. El mercado laboral parece muy poco receptivo a valorar y readmitir a las Ex-Empresarias que por algún motivo han dejado su actividad emprendedora.

Figura 5.5: Configuración ocupacional de las Emprendedoras en Cataluña

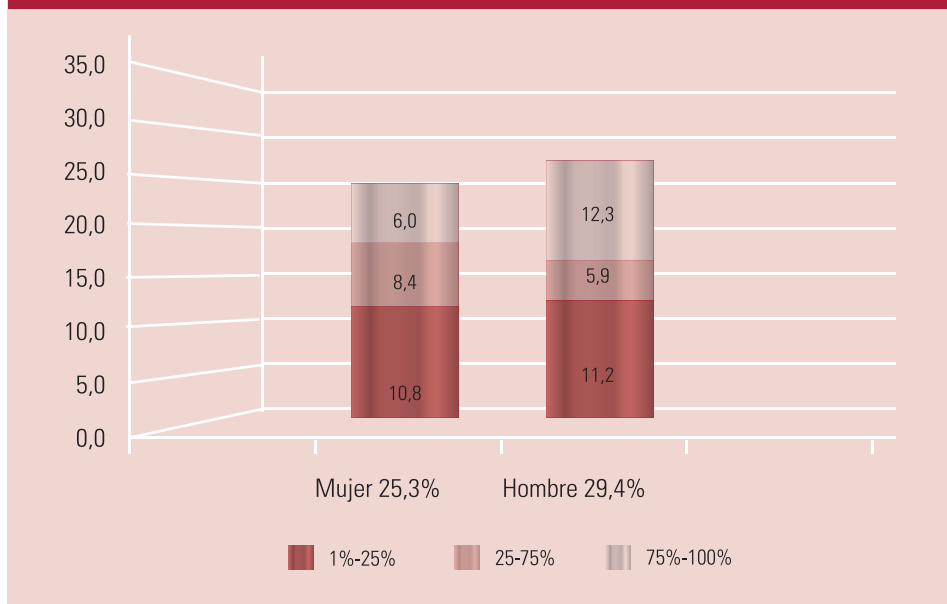


5.2 Perfil de las empresas creadas por mujeres en Cataluña

Habiendo repasado el perfil de la mujer emprendedora en Cataluña en 2012, también resulta importante analizar el perfil de las iniciativas empresariales promovidas por estas emprendedoras. En cuanto a la generación de empleo, en las empresas promovidas por Nuevas Emprendedoras el empleo es ligeramente superior al mostrado por las iniciativas de los hombres. Mientras que en 2012 casi la totalidad de las nuevas empresas promovidas por hombres son micro empresas; algo más del 15% de las nuevas iniciativas de mujeres emprendedoras cuentan con más de 10 empleados. De la misma forma, la proporción de emprendedores autónomos (hombres) que no contratan personal es superior a la proporción observada entre las emprendedoras.

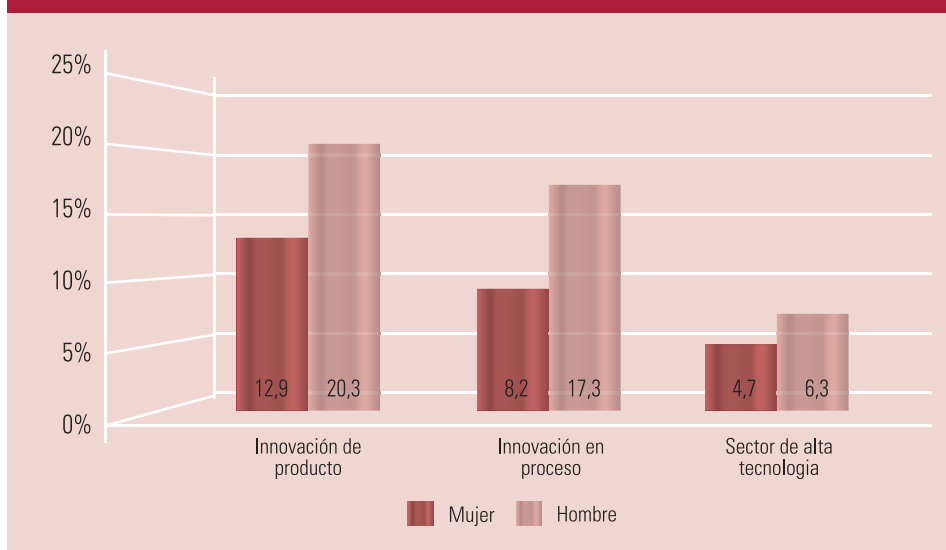
En cuanto a la actividad exportadora de las nuevas empresas en Cataluña en 2012, se puede observar en la Figura 5.6 como las iniciativas emprendedoras promovidas por hombres son más propensas hacia la exportación. Mientras que el 29,4% de las iniciativas empresariales de los Nuevos Emprendedores masculinos contaban con alguna proporción de sus ventas en el extranjero, sólo la cuarta parte de las iniciativas de las Nuevas Emprendedoras hacían lo mismo. Además, la intensidad de la actividad exportadora es más elevada entre las nuevas iniciativas promovidas por hombres, en comparación a las de las mujeres emprendedoras, ya que la proporción de empresas creadas por hombres con una alta intensidad exportadora (12,3%) duplica a la proporción mostrada por las mujeres (6%).

Figura 5.6: Actividad exportadora en las empresas creadas por mujeres en Cataluña



Las iniciativas emprendedoras promovidas por hombres también superan al emprendimiento femenino en cuanto al nivel de innovación. Si comparamos en la Figura 5.7 el grado de innovación en producto y en proceso de las iniciativas empresariales de los hombres involucrados en actividades emprendedoras en fase inicial, así como la proporción de sus empresas ubicadas en sectores de alta intensidad tecnológica, podemos ver como superan con creces los niveles registrados por las nuevas empresas fruto del emprendimiento femenino.

Figura 5.7: Innovación en las empresas creadas por mujeres en Cataluña (Emprendedores en fase inicial)



Una posible explicación a la baja intensidad innovadora y tecnológica del emprendimiento femenino puede venir por la configuración sectorial de sus iniciativas empresariales. Las emprendedoras en Cataluña en 2012 establecieron una menor proporción de sus iniciativas en el sector transformador, en comparación a los hombres (ver Figuras 5.8a y 5.8b). El 85% del emprendimiento femenino se posiciona en el sector servicios donde existen menos barreras de entrada y por lo tanto una mayor intensidad competitiva. Esto dificulta la innovación, especialmente en lo concerniente a la adopción de tecnologías de proceso.

Figura 5.8a: Distribución sectorial del emprendimiento femenino en Cataluña

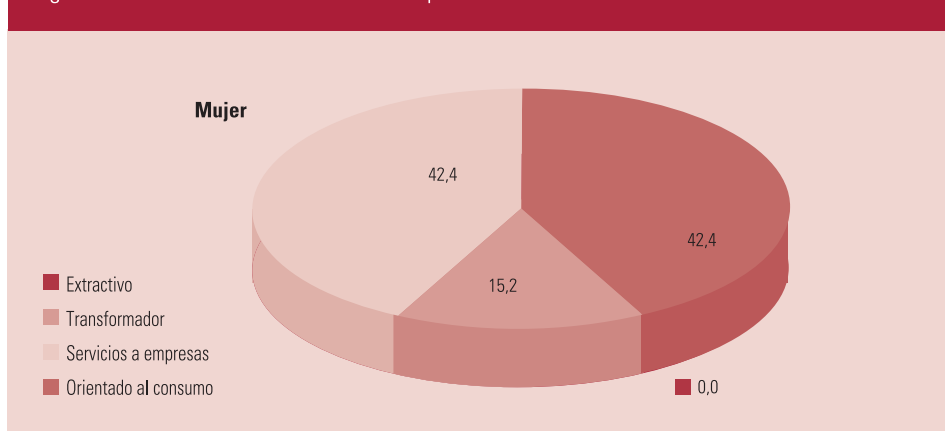
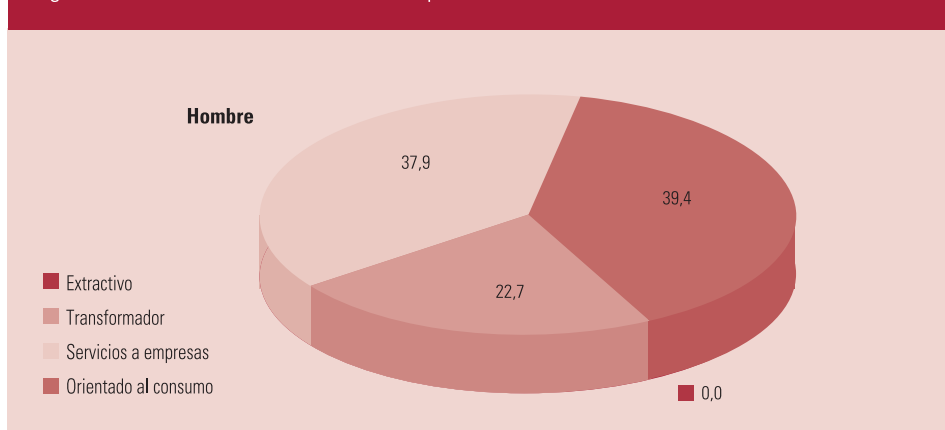


Figura 5.8b: Distribución sectorial del emprendimiento masculino en Cataluña



Conclusiones

- La actividad emprendedora de las mujeres en Cataluña ha experimentado un retroceso desde el año 2009. En 2012, la actividad emprendedora femenina (4,89) es menos de la mitad de la TEA masculina (10,77).
- Sin embargo, la actividad emprendedora potencial de las catalanas ha experimentado un aumento desde 2009, lo que señala la presencia de determinadas barreras que impiden que muchas iniciativas de mujeres se conviertan en nuevas empresas.
- Un aspecto positivo es que la tasa de abandono empresarial femenina es baja en 2012 (0,9), y ha mantenido estos niveles desde 2010. Por el contrario, la tasa de abandono (Ex-Empresarios) masculina se ha doblado desde 2010 hasta alcanzar al 2,8% en 2012.
- El 31% de las emprendedoras declara que iniciaron su carrera emprendedora debido a la necesidad y la falta de oportunidades laborales. Esta tasa de emprendimiento por necesidad es muy superior a la de los emprendedores (22%). Así, el emprendimiento femenino catalán es deficiente desde una interpretación cuantitativa, y además está infra-optimizado desde un punto de vista cualitativo si nos basamos en los motivos que subyacen a la actividad emprendedora.
- Las emprendedoras en fase inicial en Cataluña muestran en 2012 un nivel de capital humano (54,8% con estudios universitarios) muy superior al de la población en general (31,6% con estudios universitarios).
- En 2012, el 82% de las Emprendedoras Nacientes lo hace desde la seguridad de un empleo en el mercado; mientras que menos de la tercera parte de las Ex-Emprendedoras tiene trabajo. Congruente con las condiciones económicas actuales, esto sugiere que la reinserción laboral de las Ex-Emprendedoras es baja, y podría significar que el emprendimiento es una especie de camino sin retorno laboral para las mujeres que deciden dejar su actividad laboral para iniciar una carrera emprendedora.
- Un aspecto positivo del emprendimiento femenino es su contribución al empleo. Las empresas promovidas por Nuevas Emprendedoras crean más empleo que las iniciativas de los hombres. Además, en 2012 casi la totalidad de las nuevas empresas promovidas por hombres son micro empresas; mientras que más del 15% de las nuevas iniciativas de mujeres emprendedoras tienen más de 10 empleados.
- Por el contrario, las empresas creadas por hombres tienen una mayor orientación internacional. En 2012, la proporción de empresas de hombres con alta intensidad exportadora (12,3%) duplica a la proporción mostrada por las mujeres (6%).
- En 2012, las iniciativas empresariales creadas por mujeres están posicionadas en sectores de poca intensidad tecnológica y muestran menores niveles de innovación de producto y proceso, en comparación a las empresas creadas por hombres.

CAPÍTULO 6

La Valoración de los Expertos sobre la Actividad Emprendedora en Cataluña

6.1 Importancia de la valoración de la actividad emprendedora por parte de expertos

El análisis de la actividad emprendedora de un territorio, así como sus principales determinantes y consecuencias sería incompleto sin incluir en el análisis la perspectiva que ofrecen los expertos consultados. Los expertos consultados tanto por el GEM-Cataluña como en general en todo el territorio español son individuos que cuentan con un nivel de conocimiento añadido. Es este conocimiento el que ofrece la posibilidad de tener una visión más amplia a la hora de evaluar la actividad emprendedora; ya que a partir de las conclusiones brindadas por el panel de expertos será posible contar con un punto de apoyo que permita analizar en profundidad aquellos puntos favorables y desfavorables relacionados con la creación de empresas. Fruto de este análisis será posible llevar a cabo recomendaciones más robustas a las administraciones públicas.

En concreto, en este capítulo se analizan en profundidad la valoración hecha por los expertos en cinco áreas clave para el adecuado fomento de la actividad emprendedora: 1) financiación para emprendedores, 2) políticas gubernamentales, 3) programas de apoyo a la creación de empresas, 4) formación, y 5) entorno cultural.

En este punto se debe indicar que a los expertos consultados se les pidió que contestaran a una serie de preguntas relacionadas con las cinco áreas antes mencionadas empleando un sistema de valoración basado en una escala Likert, donde su valoración para cada variable sea una función de si creía estar totalmente en desacuerdo (valoración de 1) o totalmente de acuerdo (valoración de 5) con el postulado de cada pregunta realizada. Para todas estas variables, la opinión de los expertos se analiza teniendo en cuenta sus respuestas para el período 2008-2012, de forma que será posible tener una perspectiva longitudinal sobre la valoración hecha por los expertos sobre la actividad emprendedora.

6.2 Financiación al emprendedor: Evolución en la valoración hecha por los expertos

Esta sección analiza la percepción del panel de expertos en temas relacionados con la financiación de emprendedores y nuevas empresas. La información disponible cubre el período 2008-2012 y nos permite analizar cinco aspectos claves relacionados con la

financiación de nuevas empresas y empresas en crecimiento: (1) Valoración sobre la presencia de suficiente capital (patrimonio) para empresas de reciente creación y en crecimiento, (2) Valoración sobre el acceso a capital en forma de deuda para empresas de reciente creación y en crecimiento, (3) Valoración sobre la presencia de suficientes subsidios gubernamentales para apoyar la creación de empresas y a las empresas de reciente creación, (4) Valoración sobre la presencia de suficientes fuentes de financiación para individuos que desean crear una empresa, así como para aquellos que cuentan con una empresa de reciente creación o en crecimiento, y (5) Valoración sobre la existencia de un mercado de inversores privados (*venture capitalist*) que apoyan a emprendedores así como a empresas de reciente creación o en crecimiento.

Los resultados en la Tabla 6.1 muestran el promedio observado para cada pregunta contestada por los expertos entre 2008 y 2012, haciendo la distinción entre los expertos consultados en Cataluña y aquellos localizados en el resto del territorio español. Los resultados nos muestran como en general, y durante el actual periodo de desaceleración económica, los expertos coinciden en valorar de forma negativa el acceso a recursos financieros tanto por parte de emprendedores como por empresas de reciente creación.

En el caso de la segunda pregunta (2), donde se consulta a los expertos sobre su percepción acerca del acceso a fuentes de financiación bancarias, es notorio como las características de la actual situación económica marcan la respuesta de los expertos consultados. En el caso de los expertos catalanes, la valoración hecha sobre el acceso a financiación bancaria pasó de tener un valor de 2,85 en 2008 (de una escala que oscila entre 1 y 5) a ser de apenas 1,67 en el año 2012. A pesar de que los expertos del resto del estado español tienen una mayor percepción sobre el acceso a financiación bancaria, la tendencia es similar, y su valoración pasó de ser de 2,98 en 2008 a 1,84 en el año 2012.

Tabla 6.1: Valoración de los expertos sobre la financiación al emprendedor y a la empresa de reciente creación (periodo 2008-2012)

	Cataluña					Resto de España				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2008	2,69	2,85	2,60	2,51	2,41	2,72	2,98	3,02	2,28	2,39
2009	2,20	2,40	2,48	2,28	2,24	2,42	2,46	2,89	2,13	2,23
2010	2,38	2,53	2,44	2,44	2,38	2,18	2,25	2,72	2,09	2,14
2011	2,14	1,83	2,36	2,42	2,17	2,03	1,99	2,57	2,18	2,24
2012	1,98	1,67	1,78	2,08	2,19	1,90	1,84	2,31	1,95	2,09
Total	2,28	2,27	2,33	2,35	2,28	2,29	2,36	2,74	2,13	2,22

Nota: Los códigos de las preguntas se corresponden con: (1) Valoración sobre la presencia de suficiente capital patrimonial para empresas de reciente creación y en crecimiento, (2) Valoración sobre el acceso a capital en forma de deuda para empresas de reciente creación y en crecimiento, (3) Valoración sobre la presencia de suficientes subsidios gubernamentales para apoyar la creación de empresas y a las empresas de reciente creación, (4) Valoración sobre la presencia de suficientes fuentes de financiación para individuos que desean crear una empresa, así como para aquellos que cuentan con una empresa de reciente creación o en crecimiento, y (5) Valoración sobre la existencia de un mercado de inversores privados (*venture capitalist*) para apoyar la creación de empresas así como a empresas de reciente creación o en crecimiento. Los valores reflejan el promedio reportado por los expertos en sus respuestas donde se les pidió contestar a cada pregunta valorando los distintos aspectos de financiación empleando una escala Likert, donde el valor de uno indica 'totalmente en desacuerdo' y el valor de cinco 'totalmente de acuerdo'.

En este punto, ¿es posible considerar que las respuestas de los expertos guardan un alto nivel de homogeneidad? O por el contrario, y como consecuencia de la actual situación económica, ¿los expertos se están distanciando entre sí a la hora de valorar las principales variables relacionadas con la financiación a los emprendedores?

Brindar respuesta a esta pregunta es fundamental, ya que permitirá validar la consistencia y el nivel de inter-relación que existe en el análisis hecho por los expertos. Para ello, se llevó a cabo un análisis técnico empleando como herramienta el Alpha de Cronbach (Cronbach, 1951). El Alpha de Cronbach es una herramienta estadística que originalmente fue diseñada para cuantificar el nivel de fiabilidad de una escala de medida, y su resultado permite analizar la consistencia interna de un constructo no observado que emerge fruto del análisis conjunto de varias variables observadas, esto es, permite evaluar la media en que un grupo de variables en un cuestionario miden el mismo concepto.

Análisis Técnico. Valoración de los expertos sobre financiación: Consistencia interna de la variable 'financiación' (2008-2012)

	Cataluña	Resto de España
2008	0,8354	0,7899
2009	0,7456	0,7502
2010	0,7060	0,7558
2011	0,7049	0,7124
2012	0,6437	0,6378
Total	0,7684	0,7400

Nota: Los códigos de las preguntas se corresponden con: (1) Valoración sobre la presencia de suficiente capital patrimonial para empresas de reciente creación y en crecimiento, (2) Valoración sobre el acceso a capital en forma de deuda para empresas de reciente creación y en crecimiento, (3) Valoración sobre la presencia de suficientes subsidios gubernamentales para apoyar la creación de empresas y a las empresas de reciente creación, (4) Valoración sobre la presencia de suficientes fuentes de financiación para individuos que desean crear una empresa, así como para aquellos que cuentan con una empresa de reciente creación o en crecimiento, y (5) Valoración sobre la existencia de un mercado de inversores privados (*venture capitalist*) para apoyar la creación de empresas así como a empresas de reciente creación o en crecimiento. Los valores reflejan el promedio reportado por los expertos en sus respuestas donde se les pidió contestar a cada pregunta valorando los distintos aspectos de financiación empleando una escala Likert, donde el valor de uno indica 'totalmente en desacuerdo' y el valor de cinco 'totalmente de acuerdo'.

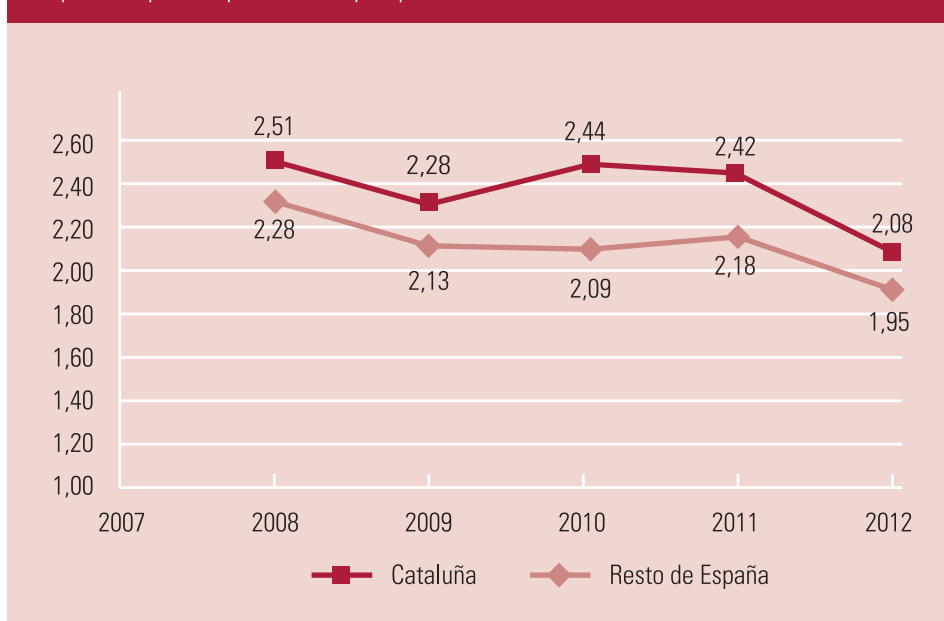
Los resultados del análisis de consistencia interna a partir del Alpha de Cronbach muestran que es posible medir un constructo de 'financiación al emprendedor' a partir de las variables incluidas en el análisis. Todos los valores obtenidos para el coeficiente Alpha están por encima o muy próximos al valor de referencia comúnmente utilizado en la literatura de 0,70 (Nunnally y Bernstein, 1994).

Además, los altos resultados obtenidos para el coeficiente Alpha revelan que durante el periodo analizado existe una fuerte asociación entre las preguntas analizadas, lo que es indicativo de que existe un alto nivel de convergencia entre los expertos al valorar el acceso de recursos financieros. Sin embargo, el nivel de consistencia entre las variables tiende a diluirse en el tiempo, lo que podría ser indicativo que, dadas las condiciones de la economía, los expertos muestran una mayor dispersión en sus percepciones sobre financiación.

El resultado del análisis técnico muestra que, entre 2008 y 2012, existe una cierta dispersión en las percepciones de los expertos consultados (ver Análisis Técnico). Esto podría ser debido a las condiciones económicas por las que atraviesa Cataluña, y en general España; y la consecuencia más directa se relaciona con la presencia de mayores niveles de heterogeneidad en las percepciones de los expertos, esto es, cada vez más es posible observar elementos donde los expertos no muestran un total nivel de acuerdo.

Antes se indicó que existe un consenso generalizado entre los expertos consultados acerca de la necesidad de que las entidades financieras otorguen recursos financieros tanto a emprendedores como a empresarios noveles o 'junior'. Este consenso también se observa al analizar las respuestas de los expertos sobre su percepción acerca de la cantidad de fuentes de financiación disponibles para emprendedores y nuevos empresarios. En la Figura 6.1 se observa como los expertos catalanes consultados se muestran ciertamente pesimistas acerca de la capacidad de los emprendedores y nuevos empresarios catalanes para acceder a recursos financieros. En este sentido, destacar que los expertos muestran bastante cautela sobre este aspecto desde 2008, donde la valoración promedio era de 2,51 (en una escala de 1 a 5); y la valoración hecha sobre este aspecto es bastante deficiente durante todo el periodo, hasta alcanzar el 1,95 en 2012. Esto indica que entre los expertos catalanes ven pocas vías para que los emprendedores y los nuevos empresarios accedan a recursos financieros.

Figura 6.1: Valoración hecha por los expertos sobre la presencia de fuentes de financiación disponibles para emprendedores y empresas de reciente creación

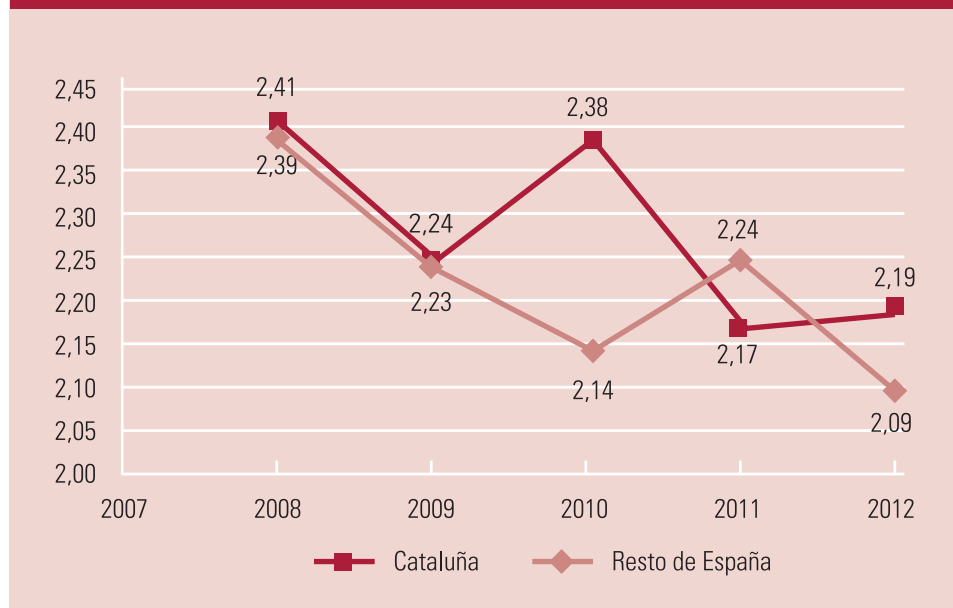


Tal y como se indicó anteriormente, este consenso sobre aspectos financieros entre los expertos consultados se rompe al analizar el mercado de inversores privados (*venture capitalists*). De esta forma, la mayor discrepancia entre los expertos catalanes consultados y los expertos ubicados en el resto de España se relaciona con el mercado de inversores privados. El resultado de la Figura 6.2 muestra claramente como la valoración sobre la capacidad de los inversores privados para financiar proyectos emprendedores hecha por los expertos catalanes (valoración en 2012: 2,19 sobre una escala de 1 a 5) y del resto de España (valoración en 2012: 2,09) es muy pobre.

Además, otro aspecto a resaltar es que la percepción de los expertos sobre la capacidad del mercado de inversores privados para financiar nuevos proyectos emprendedores ha caído dramáticamente desde 2008. Esta caída en la valoración sobre los inversores privados podría interpretarse como que los expertos perciben que los agentes intermediarios encargados de conectar a los inversores privados con los emprendedores y los nuevos empresarios se muestran deficientes.

De esta forma, a partir de este resultado creemos prudente recomendar a los agentes encargados de actuar como intermediarios entre inversores y emprendedores (agencia gubernamentales, grupos de *business angels*, etc.) revisar sus protocolos y planes de acción, con el único fin de identificar posibles puntos de mejora y alcanzar mayores niveles de eficacia en sus operaciones.

Figura 6.2: Valoración hecha por los expertos sobre el mercado de inversores privados (*venture capitalists*) y su capacidad para apoyar a emprendedores y nuevas empresas



6.3 Programas de apoyo al emprendedor: Valoración hecha por los expertos

Esta sección analiza la percepción del panel de expertos en temas relacionados a las políticas y programas de apoyo a la actividad emprendedora. La información disponible cubre el periodo 2008-2012 nos permite analizar cinco aspectos claves relacionados con la financiación de nuevas empresas y empresas en crecimiento: (1) Valoración sobre los parques científicos e incubadoras de empresas como agentes de apoyo a nuevas empresas y empresas en crecimiento, (2) Valoración sobre el número de programas gubernamentales de apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento, (3) Valoración sobre la capacidad del personal que trabaja en las agencias gubernamentales para brindar apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento, (4) Percepción sobre la posibilidad que cualquier persona tiene para obtener la ayuda y apoyo que busca en cualquier agencia gubernamental, y (5) Valoración sobre la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento.

Al igual que en la sección anterior, el análisis busca brindar una imagen detallada de las percepciones de los expertos consultados acerca de la eficacia de los distintos programas gubernamentales de apoyo a la actividad emprendedora.

Tabla 6.2: Valoración de los expertos sobre los programas de apoyo a emprendedores y empresas de reciente creación (periodo 2008-2012)

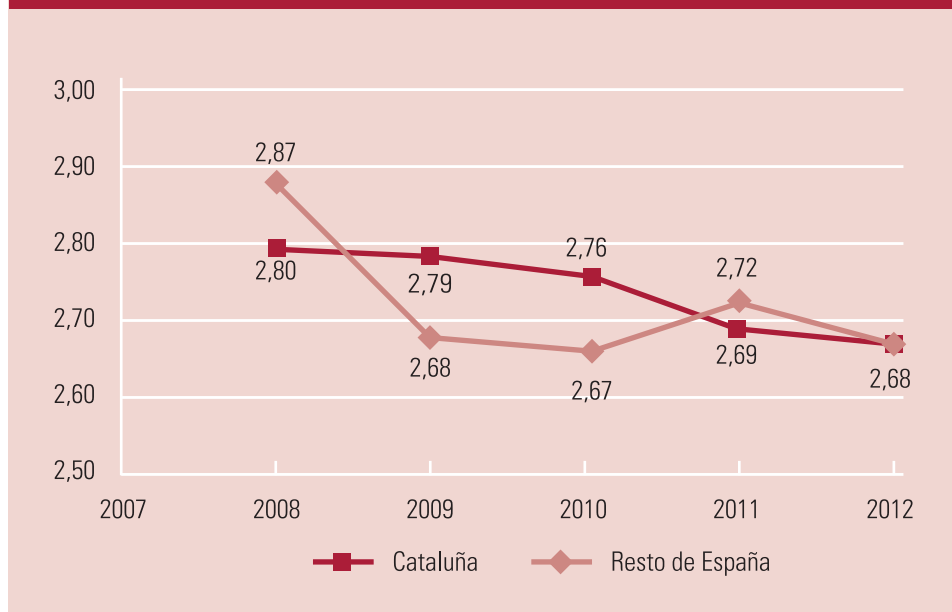
	Cataluña					Resto de España				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2008	3,48	2,87	3,26	2,43	2,80	3,41	3,11	3,31	2,86	2,87
2009	3,65	3,28	3,40	2,55	2,79	3,39	3,00	3,23	2,74	2,68
2010	3,51	3,20	3,18	2,55	2,76	3,35	2,98	3,18	2,73	2,67
2011	3,58	3,11	3,23	2,72	2,69	3,45	2,99	3,24	2,76	2,72
2012	3,54	2,65	3,53	2,50	2,68	3,51	2,85	3,34	2,77	2,68
Total	3,55	3,02	3,32	2,55	2,74	3,41	3,00	3,26	2,77	2,73

Nota: Los códigos de las preguntas se corresponden con: (1) Valoración de los parques científicos e incubadoras de empresas como agentes de apoyo a nuevas empresas y empresas en crecimiento, (2) Valoración del número de programas gubernamentales de apoyo a emprendedores y empresas en crecimiento, (3) Valoración sobre la capacidad del personal que trabaja en las agencias gubernamentales encargadas de dar apoyo a emprendedores, (4) Percepción sobre la posibilidad que cualquier persona tiene para acceder a apoyo en cualquier agencia gubernamental, y (5) Valoración de la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento. Los valores reflejan el promedio reportado por los expertos en sus respuestas donde se les pidió contestar a cada pregunta valorando los distintos aspectos de financiación empleando una escala Likert, donde el valor de uno indica 'totalmente en desacuerdo' y el valor de cinco 'totalmente de acuerdo'.

Los resultados en este caso son bastante distintos respecto a los mostrados en el apartado de financiación. En este caso se observa como la percepción de los expertos consultados tanto en Cataluña como en el resto de España sobre los distintos programas de apoyo disponibles para emprendedores y nuevos empresarios es positiva. Sin embargo, existen importantes diferencias entre la percepción de los expertos catalanes, en comparación a la de los expertos ubicados en el resto de España, las cuales consideramos relevantes de analizar.

En primer lugar, destacar la Figura 6.3 donde se muestra los resultados de la percepción de los expertos sobre la efectividad global de los programas gubernamentales de apoyo a emprendedores y nuevos empresarios. En este caso se observa como la valoración de los expertos a este respecto es negativa, y que la percepción sobre la efectividad de los programas de apoyo a la actividad emprendedora empeora con el tiempo.

Figura 6.3: Valoración hecha por los expertos sobre la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo a emprendedores y nuevas empresas



Analizando conjuntamente este resultado con la valoración sobre la posibilidad de obtener la ayuda y apoyo que se busca en cualquier agencia gubernamental (pregunta 4); podemos concluir que la percepción sobre la efectividad de los programas de apoyo a la actividad emprendedora está relacionado con la capacidad de las distintas agencias para crear programas de apoyo con altos niveles de cercanía con el ciudadano.

En este sentido, creemos que los expertos más que valorar la reciente puesta en marcha de iniciativas como el Plan Catalunya Emprèn, prefieren esperar para poder tener mayor información sobre la efectividad de dichas iniciativas.

Análisis Técnico. Valoración de los expertos sobre financiación: Consistencia interna de la variable 'programas gubernamentales de apoyo' (2008-2012)

	Cataluña	Resto de España
2008	0,7342	0,8127
2009	0,7493	0,8259
2010	0,7796	0,8363
2011	0,6991	0,8272
2012	0,6526	0,8229
Total	0,7228	0,8247

Nota: Los códigos de las preguntas se corresponden con: (1) Valoración sobre los parques científicos e incubadoras de empresas como agentes de apoyo a nuevas empresas y empresas en crecimiento, (2) Valoración sobre el número de programas gubernamentales de apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento, (3) Valoración sobre la capacidad del personal que trabaja en las agencias gubernamentales para brindar apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento, (4) Percepción sobre la posibilidad que cualquier persona tiene para obtener la ayuda y apoyo que busca en cualquier agencia gubernamental, y (5) Valoración sobre la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo a nuevos empresarios y empresas en crecimiento. Los valores reflejan el promedio reportado por los expertos en sus respuestas donde se les pidió contestar a cada pregunta valorando los distintos aspectos de financiación empleando una escala Likert, donde el valor de uno indica 'totalmente en desacuerdo' y el valor de cinco 'totalmente de acuerdo'.

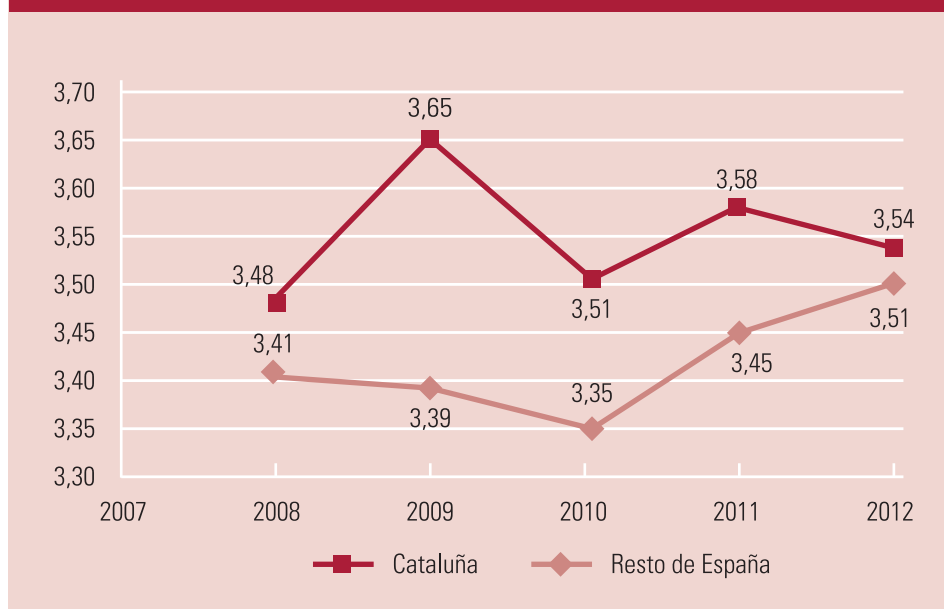
Del análisis de consistencia interna (Alpha de Cronbach) se puede concluir que a partir de las preguntas analizadas es posible analizar una única variable relacionada con el desempeño de los programas de apoyo a la actividad emprendedora. Similar al caso de la variable 'financiación', todos los valores del coeficiente Alpha están por encima o muy cercanos al valor de referencia comúnmente utilizado en la literatura de 0,70 (Nunnally y Bernstein, 1994).

Los resultados muestran que para el periodo 2008-2012 existe una fuerte relación entre las preguntas analizadas, lo que confirma que entre las preguntas y las valoraciones de los expertos existen altos niveles de afinidad. Además, y similar al caso de la variable 'financiación', el nivel de consistencia entre las preguntas analizadas tiende a diluirse en el tiempo, lo que indica que la opinión de los expertos puede estar expuesta a mayores niveles de dispersión.

En el caso de la valoración hecha sobre los parques científicos y las incubadoras de empresas como mecanismos de apoyo a la actividad emprendedora, los resultados en general muestran que los expertos valoran positivamente la labor de apoyo realizada por estos agentes (Figura 6.4).

Sin embargo, se debe destacar que en el caso de los expertos catalanes consultados la valoración hecha sobre los parques científicos e incubadoras de empresas muestra importantes diferencias con respecto a la percepción de los expertos consultados en el resto de España. Mientras que los expertos catalanes se muestran más exigentes acerca del desempeño de estos agentes de apoyo, la percepción de los expertos en el resto de España es que estos mecanismos de transferencia tecnológica juegan un papel muy positivo a la hora de apoyar la actividad emprendedora. Este resultado podría indicar que, a la vista de la percepción de los expertos en el resto de España, tanto incubadoras como parques científicos están intensificando su actividad.

Figura 6.4: Valoración hecha por los expertos sobre los parques científicos e incubadoras de empresas como agentes de apoyo a emprendedores y nuevas empresas



Sin embargo, se debe tener en cuenta que en muchas universidades públicas y administraciones del territorio español el funcionamiento de estos mecanismos es bastante heterogéneo al comparar Cataluña con el resto del territorio español. Además, un reciente estudio científico llevado a cabo por Berbegal, Lafuente y Solé (2013) muestra como el desempeño de los parques científicos e incubadoras es en general bajo y está altamente condicionado por las características del entorno. En este sentido, el estudio de Berbegal, Lafuente y Solé (2013) muestra como el desempeño de estos agentes se intensifica cuando la institución que los soporta cuenta con una sólida relación con el entramado industrial de la región.

De esta forma podemos concluir que es difícil generalizar el uso de parques científicos e incubadoras como promotores de la actividad emprendedora, ya

que lo que es deseable como programa de apoyo en un territorio puede no serlo en otro. Programas de apoyo que a priori son percibidos como positivos pueden tener distintos efectos sobre la actividad emprendedora dependiendo de la intensidad de la relación con la industria local y con otros agentes económicos.

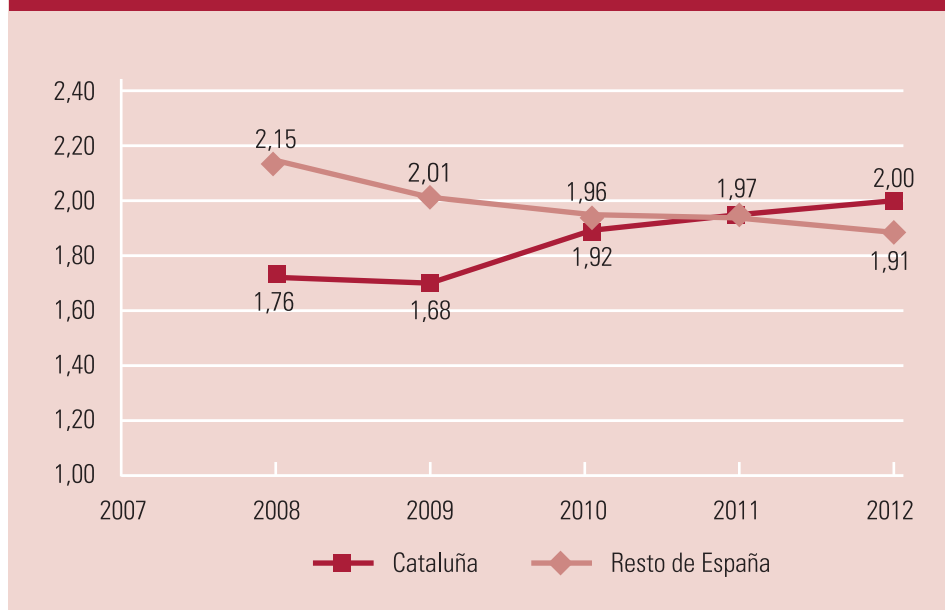
6.4 La valoración de los expertos sobre la educación

La importancia del capital humano como ingrediente esencial para garantizar una actividad emprendedora de calidad es un aspecto que se ha remarcado de forma recurrente en los informes del equipo GEM-Cataluña. En consecuencia, consideramos relevante analizar las percepciones de los expertos consultados sobre los aspectos más importantes relacionados a la formación y su efecto sobre la actividad emprendedora.

Distinto al caso del análisis hecho sobre el acceso a recursos financieros y de los programas de apoyo a la actividad emprendedora, en esta ocasión se analizan las tres preguntas más relevantes relacionadas con la formación: (1) Percepción sobre el papel de la educación básica (primaria y secundaria) como herramienta para incentivar la creatividad y la auto-suficiencia, (2) Percepción sobre la capacidad de las universidades para proveer conocimientos que ayuden al estudiante a iniciarse en actividades emprendedoras, y 3) Percepción sobre el nivel de conocimiento en gestión de empresas y su relación con la actividad emprendedora.

La Figura 6.5 muestra los resultados para la primera pregunta analizada. En este caso se observa como los expertos tienen una muy pobre valoración sobre la capacidad que tiene la educación básica para motivar y fomentar la creatividad y autosuficiencia entre los alumnos. En el caso de los expertos catalanes consultados, y a pesar que el resultado es muy negativo, se aprecia una leve mejora en la percepción sobre el fomento a la creatividad y autosuficiencia en los centros de educación primaria y secundaria: valoración promedio en 2008: 1,76 – valoración promedio en 2012: 2,00 (en una escala de 1 a 5). En el caso de los expertos ubicados en el resto del territorio español se observa todo lo contrario, ya que la percepción sobre la capacidad para inculcar la creatividad y autosuficiencia en centros de educación básica pasó de ser de 2,15 en 2008 a 1,91 en 2012.

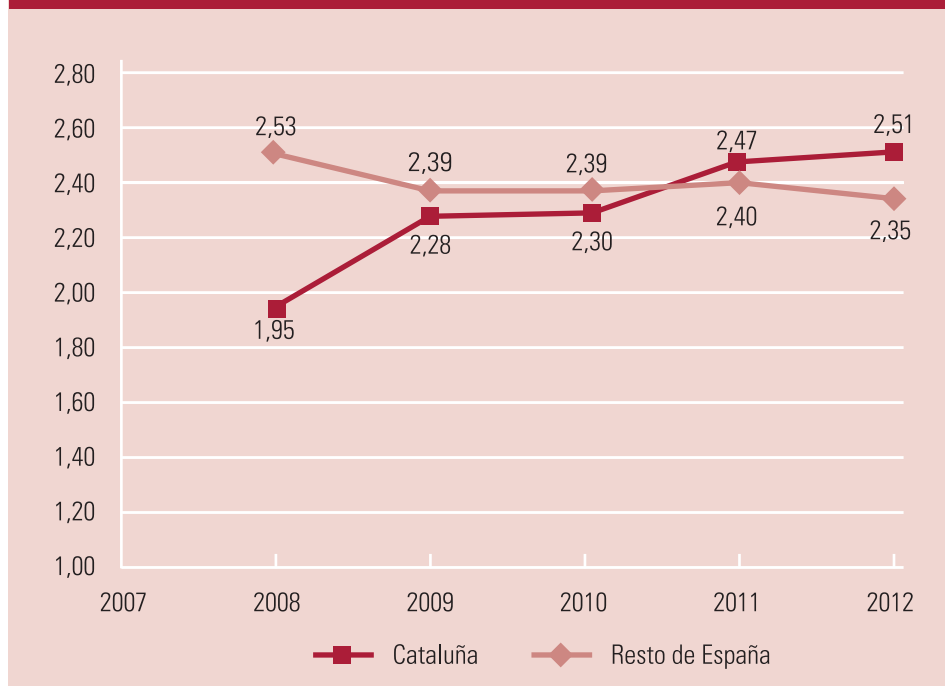
Figura 6.5: Valoración hecha por los expertos sobre el papel de la educación básica como herramienta para incentivar la creatividad y la auto-suficiencia



La Figura 6.6 presenta el resultado de la valoración de los expertos sobre la utilidad del conocimiento generado en las universidades, en términos de actividad emprendedora. Similar al caso anterior, es posible observar dos tendencias claramente contrapuestas. Por una parte, los expertos localizados en el resto de España muestran una percepción pesimista durante el periodo analizado acerca de la capacidad de las universidades para proveer conocimientos que favorezcan actividades emprendedoras.

Por otro lado, y a pesar que la valoración media a este respecto es bastante pobre (2,51 en 2012 en una escala de 1 a 5), los expertos catalanes consultados muestran una tendencia bastante más optimista sobre el grado de utilidad del conocimiento brindado en la universidad a la hora de fomentar actividades emprendedoras. En este caso, el resultado podría señalar que los expertos perciben positivamente la incorporación de cursos sobre creación de empresas en la mayoría de facultades.

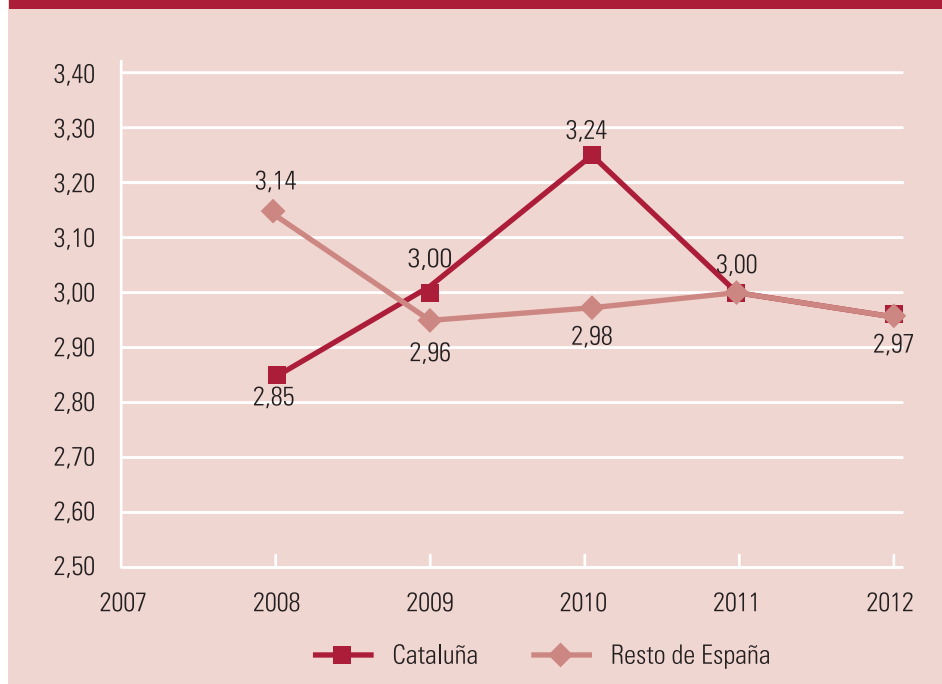
Figura 6.6: Valoración hecha por los expertos sobre la capacidad de las universidades para proveer conocimientos que ayuden al estudiante a iniciarse en actividades emprendedoras



Por último, se analiza la percepción sobre los conocimientos en gestión de empresas como herramienta para llevar a cabo actividades emprendedoras. En general, los resultados de la Figura 6.7 muestran que los expertos tienen una valoración relativamente positiva sobre el nivel de conocimientos en gestión de empresas de la población, así como sobre la utilidad de estos conocimientos para hacer encarar actividades emprendedoras.

En este caso, lo más destacable es la tendencia hacia la convergencia de criterios entre los expertos catalanes y los expertos encuestados en el resto de España. Entre los expertos catalanes consultados la valoración media del nivel de conocimientos en gestión de empresas pasó de 2,85 en 2008 (3,14 entre los expertos del resto de España) a ser de 2,97 en el año 2012, dato que es idéntico al mostrado por los expertos ubicados en el resto del territorio español. Esta unificación de criterios en el tiempo podría ser resultado del incremento de esfuerzos llevado a cabo desde todos los niveles por incorporar conocimientos de gestión de empresas en todos los centros de educación superior, con independencia de la carrera ofrecida.

Figura 6.7: Valoración hecha por los expertos sobre el nivel de conocimiento en gestión de empresas y su relación con la actividad emprendedora



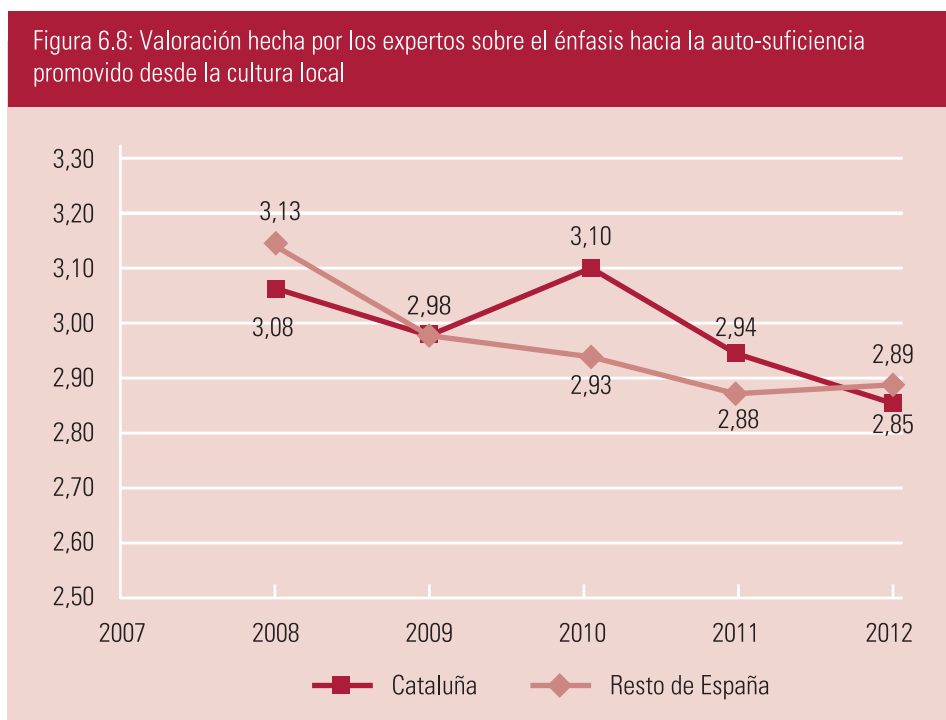
6.5 La cultura y la actividad emprendedora

Las características del clima en que se desenvuelven los individuos de un territorio es un aspecto fundamental que debe ser tomado en consideración a la hora de explicar el comportamiento emprendedor en la población. Por ello, en esta última sección se analiza la percepción de los expertos sobre el clima emprendedor en Cataluña y en el resto de España.

Similar al caso del análisis de educación antes expuesto, en esta ocasión se analizan tres aspectos que reflejan de forma bastante apropiada el clima emprendedor de un territorio: (1) Percepción sobre el énfasis hacia la auto-suficiencia promovido desde la cultura del territorio, (2) Percepción sobre la motivación a tomar riesgos emprendedores inherentes en la cultura local, y 3) Percepción sobre el empuje que la cultura del territorio hace hacia la creatividad y la innovación.

Un primer aspecto general a destacar es que la opinión de los expertos catalanes consultados es bastante uniforme en los aspectos culturales considerados en esta sección. En términos de los resultados, se aprecia en las Figuras 6.8 a 6.10 como la percepción de los expertos sobre el clima cultural experimenta una ligera mejora entre 2009 y 2010, pero a partir del año 2010 la valoración cae de forma constante. En concreto, la Figura 6.8 muestra los resultados sobre la percepción de los exper-

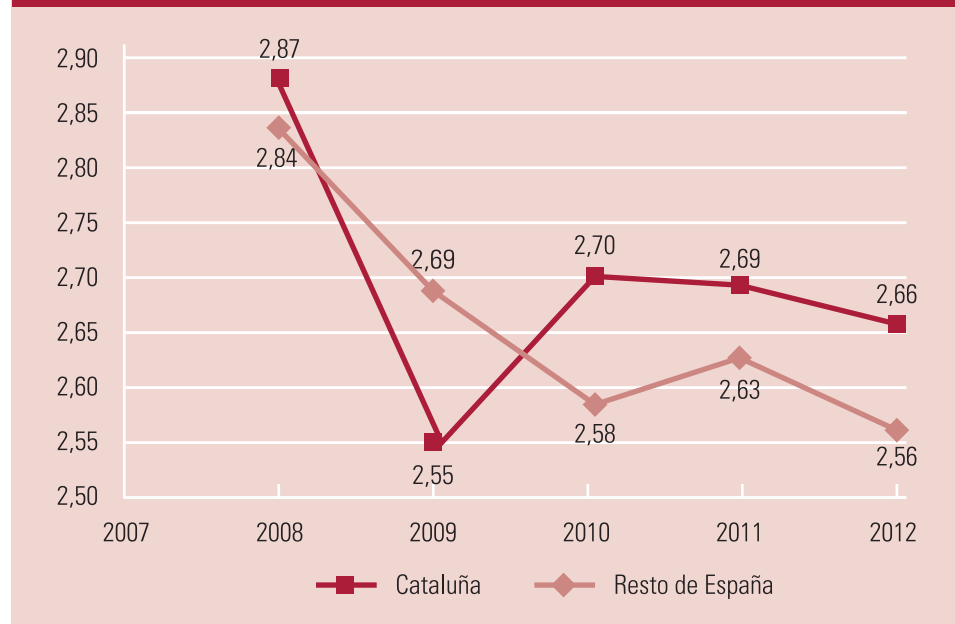
tos respecto al énfasis hecho desde la cultural local hacia la auto-suficiencia. Tanto para el caso de los expertos catalanes consultados como para el grupo de expertos del resto de España la valoración hecha sobre el fomento de la auto-suficiencia es bastante baja. En el caso de los expertos catalanes, la valoración sobre este aspecto pasó de ser de un 3,08 en 2008 (en una escala de 1 a 5) a un 2,85 en el año 2012. En el panel de expertos ubicados en el resto de España la caída en la valoración del fomento a la auto-suficiencia es más pronunciada, y ésta pasó de ser un 3,13 en 2008 a 2,85 en el año 2012.



Los resultados son similares al analizar la valoración sobre los incentivos a tomar riesgos emprendedores. En la Figura 6.9 se observa como la percepción de los expertos catalanes en este sentido primero cae bruscamente entre 2008 y 2009; y a partir del año 2010 cae de forma constante hasta llegar a valorar en 2012 con un 2,66 el fomento hecho desde la cultura local a tomar de riesgos emprendedores.

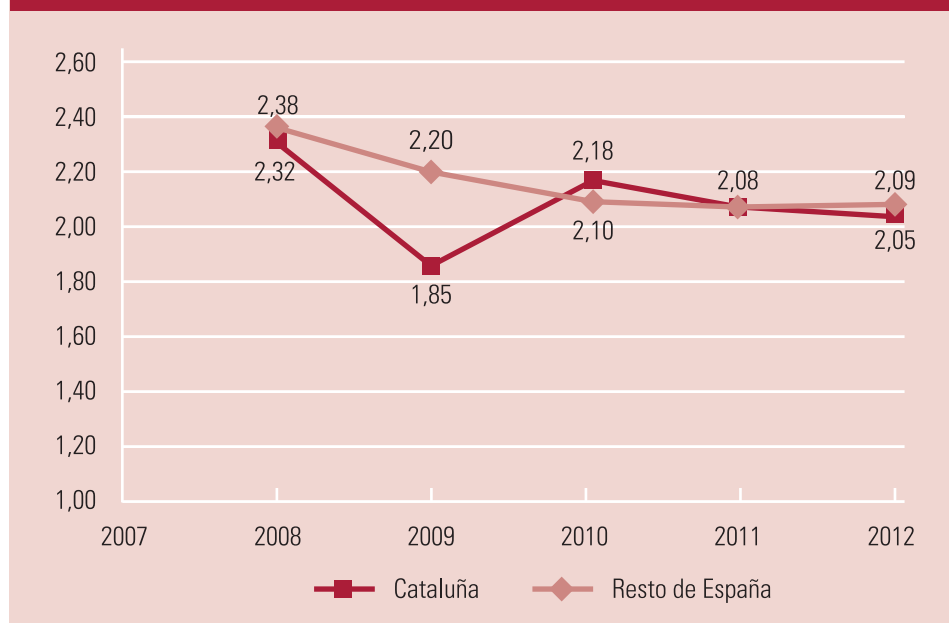
Entre los expertos del resto de España la caída en la percepción sobre este aspecto es más pronunciada, y salvo el año 2011, la tendencia a valorar negativamente el fomento a tomar riesgos emprendedores es negativa hasta alcanzar una valoración media de 2,66 (en una escala de 1 a 5) en el año 2012.

Figura 6.9: Valoración hecha por los expertos sobre la motivación a tomar riesgos emprendedores inherentes en la cultura local



Por último, el resultado sobre la percepción el impacto de la cultura en el fomento de la creatividad y la innovación muestran la misma tendencia que el caso de la variable anterior. En general, tanto los expertos catalanes como aquellos ubicados en el resto del territorio español valoran de forma muy pobre el empuje hecho desde la cultura local hacia la creatividad y la innovación. En el caso de los expertos catalanes consultados, la valoración cae de un 2,32 en 2008 (en una escala de 1 a 5) a ser de apenas un 2,05 en 2012. En el caso del grupo de expertos del resto de España, la tendencia negativa en la valoración de este aspecto es algo más estable en el tiempo, y la percepción sobre el fomento social a la creatividad e innovación muestra para el 2012 un valor similar al promedio reportado por los expertos catalanes (2,09).

Figura 6.10: Valoración hecha por los expertos sobre el empuje que la cultura del territorio da hacia la creatividad y la innovación



Conclusiones

- El acceso a recursos financieros es el aspecto valorado de forma más negativa por los expertos catalanes consultados.
- En consonancia con la actual situación económica, la percepción sobre la posibilidad de acceder a recursos financieros entre los expertos catalanes ha caído de forma importante desde el año 2010.
- La principal discrepancia entre los expertos catalanes y el grupo consultado en el resto de España radica en la valoración sobre el mercado de inversores privados. La caída en la valoración sobre los inversores privados puede interpretarse como que los expertos perciben que los agentes encargados de conectar a inversores privados con los emprendedores y los nuevos empresarios no son eficientes.
- La percepción de los expertos catalanes sobre la efectividad de los programas gubernamentales de apoyo ha caído en Cataluña entre 2008 y 2012.
- Sin embargo, y a pesar de la variación temporal, la valoración hecha por respecto al funcionamiento de los parques científicos e incubadoras es positiva entre los expertos catalanes consultados.
- Los expertos valoran positivamente la capacidad de las universidades para proveer conocimientos que ayuden al estudiante a iniciarse en actividades emprendedoras.
- Respecto al clima emprendedor, la valoración de los expertos catalanes sobre el fomento hecho desde la cultura local hacia la auto-suficiencia, la toma de riesgos emprendedores, y la creatividad e innovación cae de forma importante desde 2010.

CAPÍTULO 7

La Contribución a la Economía de los Empresarios en Cataluña

7.1 La contribución de los empresarios novel, 'junior' y consolidados

La creación de empresas y el análisis de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) han ido ganando un papel cada vez más protagonista con la entrada del nuevo milenio. La actividad emprendedora como tal es una herramienta con un efecto catalizador sobre los niveles de actividad económica. Desde que Birch (1978) mostró que las pequeñas empresas son responsables de la mayor parte de la creación de empleo en los Estados Unidos, los académicos han mostrado cada vez más interés en el papel de las PYMEs como potencial fuente de prosperidad económica. Inicialmente se buscaba contrastar la fuerza de las aportaciones económicas de las PYMEs a la de las grandes corporaciones; pero los resultados son a menudo poco concluyentes. A finales del siglo pasado, existían pocas dudas en que no todas las PYMEs desempeñaban un papel importante en el desarrollo económico (Baumol, 1990), y la mayoría de académicos prefirieron dirigir su atención hacia la creación de empresas. Sobre la base de la tesis de destrucción creativa propuesta por Schumpeter (1934), las nuevas empresas son consideradas las responsables de la innovación y el progreso. Indistintamente de la situación económica y de la ideología política dominante, actualmente la creación de empresas está colocada en el centro de las políticas de modernización económica (Acs y Audretsch, 1988, 2005).

Durante los últimos años, diversas políticas de apoyo a los empresarios han prestado excesiva atención a la creación de empresas, entendiendo que éste mecanismo permite dinamizar la economía a través de la creación de empleo y mayores niveles de actividad económica e innovación. Sin embargo, las nuevas empresas son altamente vulnerables y están expuestas a distintas fuerzas y a altos niveles de incertidumbre, restringiendo su capacidad para consolidarse en su mercado inicial y crecer de forma efectiva.

La última década ha sido testigo de cómo la creación de empresas se ha convertido en uno de los principales objetivos de la política de apoyo a las empresas. Sin embargo, muchas veces tanto las administraciones públicas como los investigadores académicos tienen la tendencia de focalizar excesivamente su atención sobre la creación de empresas y su proceso, dejando las PYMEs ya creadas y a sus empresarios en un segundo plano. No obstante, distintos postulados desde la teoría del aprendizaje organizacional nos llevan a creer que

una nueva empresa no genera su mayor contribución al desarrollo económico en el momento de su creación. La efectiva creación de una nueva empresa y su puesta en marcha absorben una importante cantidad de tiempo y recursos por parte del equipo emprendedor. Desde esta óptica, la mayor aportación de un nuevo proyecto empresarial en realidad puede llegar unos pocos años después de su creación; una vez la nueva empresa consigue un punto de apoyo en su mercado inicial, adquiere experiencia de mercado, y logra consolidar el acceso a los recursos de le permitan catapultarse hacia el crecimiento.

Este capítulo emplea los datos del GEM España y GEM Cataluña para el periodo 2007-2011 para determinar si las PYMEs Catalanas y Españolas realizan su mayor contribución a la economía (en términos de creación de empleo, expansión internacional, e innovación de producto y procesos) en el momento de su creación o después de su puesta en marcha. Para favorecer la obtención de resultados robustos, los datos sobre los distintos tipos de empresarios y las distintas formas de contribución analizadas están organizados en cohortes, siguiendo la metodología de creación de pseudo-panel data propuesta por Deaton (1985) y Verbeek y Nijman (1992), y utilizada por Bernard, et al. (2011). En nuestro caso, el tiempo que la empresa lleva en el mercado y el sector industrial en el que la empresa opera son los indicadores clave del análisis para determinar los cohortes.

7.2 Análisis de la evolución de los distintos tipos de contribución a la economía de los empresarios Catalanes

Para evaluar el impacto de de la actividad emprendedora en la economía Catalana y del resto de España creemos necesario diferenciar los diferentes tipos de aportación que las empresas pueden hacer; ya que tanto el tipo de contribución como la intensidad de su efecto tienen distintas repercusiones sobre la economía. Es por ello que proponemos evaluar cuatro tipos de contribuciones que las empresas realizan a la economía: 1) creación de empleo, 2) actividad exportadora, 3) innovación de producto, e 4) innovación de procesos de producción.

En esta sección presentamos un primer análisis longitudinal, donde se muestran las principales tendencias en las distintas fuentes de contribución económica analizadas: y en la sección 3 de este capítulo se lleva a cabo un análisis más en profundidad donde se relacionan los distintos tipos de emprendedor con los tipos de contribución a la economía evaluados.

7.2.1 Creación de empleo entre los distintos tipos de empresario

Esta sección analiza a partir de los datos observados para Cataluña y el resto de Comunidades Autónomas que conforman el estado Español, y para el periodo 2007-2011, la contribución hecha por los distintos tipos de empresarios en lo que respecta a la creación de empleo. Los resultados mostrados en la Figura 7.1 muestran que, a pesar de la relativa volatilidad observada en los niveles de creación de empleo, el empleo creado por los empresarios noveles catalanes cuyas empresas tienen menos de un año funcionando es significativamente superior para los años 2010 (2,44 trabajadores) y 2011 (8,76 empleos), en comparación al empleo creado por los empresarios noveles ubicados en el resto de España en estos periodos (1,44 y 1,90 puestos de trabajo, respectivamente).

Un segundo apunte a destacar se relaciona con la intensidad de la contribución en empleo hecha por los empresarios. En este sentido se puede observar como, para el periodo 2007-2011, en Cataluña son los empresarios noveles quienes crean más puestos de trabajo (en promedio 5,15 empleos), en comparación a los empresarios junior (2,36) y a los empresarios consolidados (3,43). Por el contrario, entre los empresarios cuyas empresas se encuentran ubicadas en el resto de España son los empresarios consolidados quienes realizan una mayor aportación a la economía en términos de puestos de trabajo (en promedio 3,90 empleos).

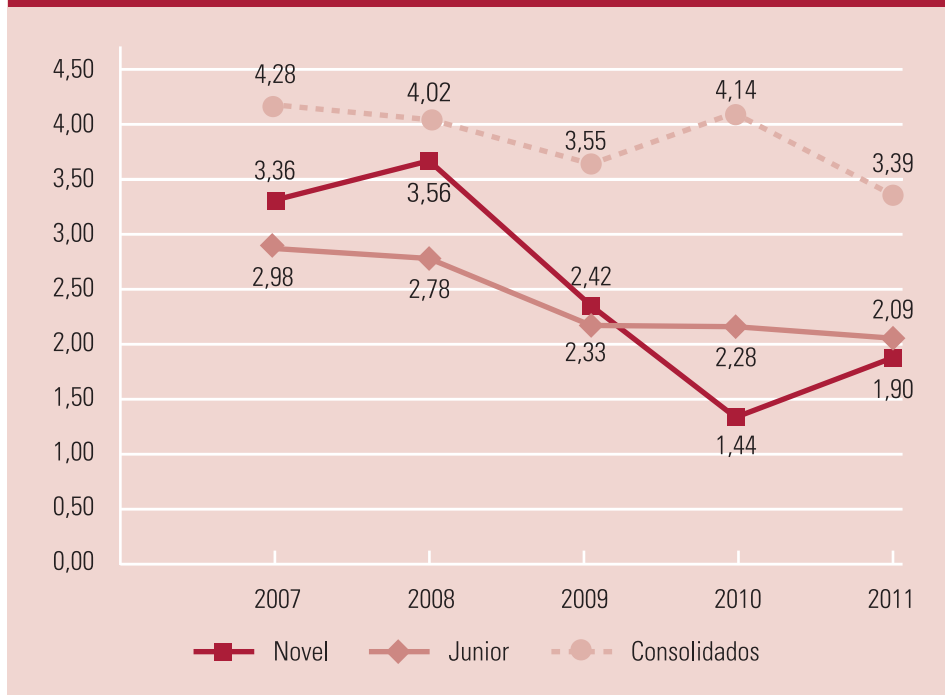
En tercer lugar, destaca el vuelco de tendencia observado entre los empresarios noveles catalanes, quienes muestran un aumento significativo en el nivel de empleo creado a partir del 2009. El resultado observado para los noveles en el año 2011 (8,76 puestos de trabajo) viene explicado por el auge de empleo entre las empresas orientadas a servicios al consumidor. En este caso, de las 24 empresas creadas por empresarios noveles analizadas, existen cuatro que crearon más de 20 puestos de trabajo. Para confirmar la robustez de la tendencia de creación de empleo observada, se excluyeron estas cuatro observaciones del análisis; y el nuevo promedio de empleo creado entre los empresarios noveles catalanes en 2011 sería de 3,50 puestos de trabajo, confirmando de esta forma la tendencia alcista en cuanto a la creación de empleo observada desde 2009.

Figura 7.1: Creación de empleo entre los distintos tipos de empresarios en Cataluña (periodo 2007-2011)



Por el contrario, la creación de empleo entre los empresarios localizados en el resto de España muestra una tendencia decreciente entre 2007 y 2011. A pesar del leve repunte observado para 2011, los empresarios noveles pasaron de lanzar sus empresas con un promedio de 3,56 empleados en 2008, a iniciar operaciones con menos de 2 empleados en 2011 (Figura 7.2). Una tendencia similar se observa entre los empresarios 'junior', cuyas empresas pasaron de emplear a 2,78 empleados en 2008 a tener en promedio 2,09 en 2011; y entre los empresarios consolidados quienes pasaron de contar con 4 empleados en 2008 a 3,39 en 2011.

Figura 7.2: Creación de empleo entre los distintos tipos de empresarios localizados en el resto de España (periodo 2007-2011)



7.2.2 Actividad exportadora entre los distintos tipos de empresario

En lo que respecta a la evolución de la actividad exportadora, los resultados mostrados en las Figuras 7.3 y 7.4 muestran claramente como los empresarios noveles catalanes tienen una orientación internacional significativamente superior en comparación a la mostrada por empresarios noveles del resto de España. Además, en términos generales y durante el periodo analizado, la proporción de empresas catalanas con presencia en mercados internacionales es superior respecto a la actividad exportadora realizada por los empresarios cuyas empresas se localizan en el resto del territorio español.

En el caso concreto de los empresarios catalanes, la Figura 7.3 nos permite ver como para todo el periodo estudiado, los empresarios noveles catalanes son quienes tienen una mayor actividad en mercados internacionales, mientras que los empresarios consolidados son los que muestran una mayor actividad en el mercado doméstico. Una situación similar se observa entre los empresarios ubicados en el resto del territorio español. Sin embargo, es importante destacar que las diferencias observadas en la actividad exportadora de los distintos tipos de empresario es mucho más reducida que en el caso de los empresarios catalanes (Figura 7.4).

Figura 7.3: Actividad exportadora entre los empresarios Catalanes (2007-2011)

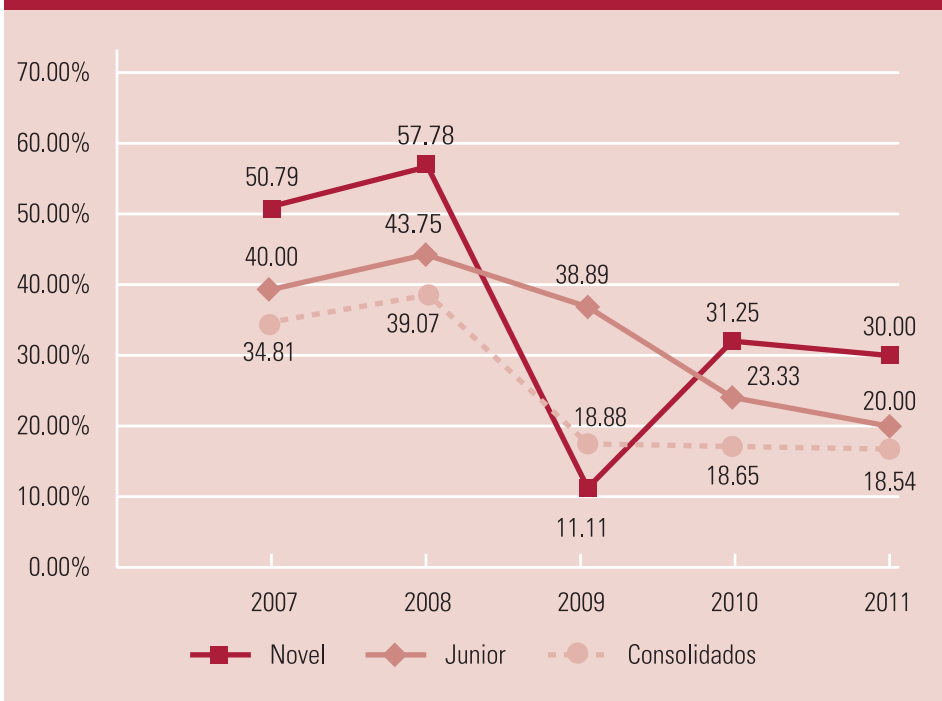
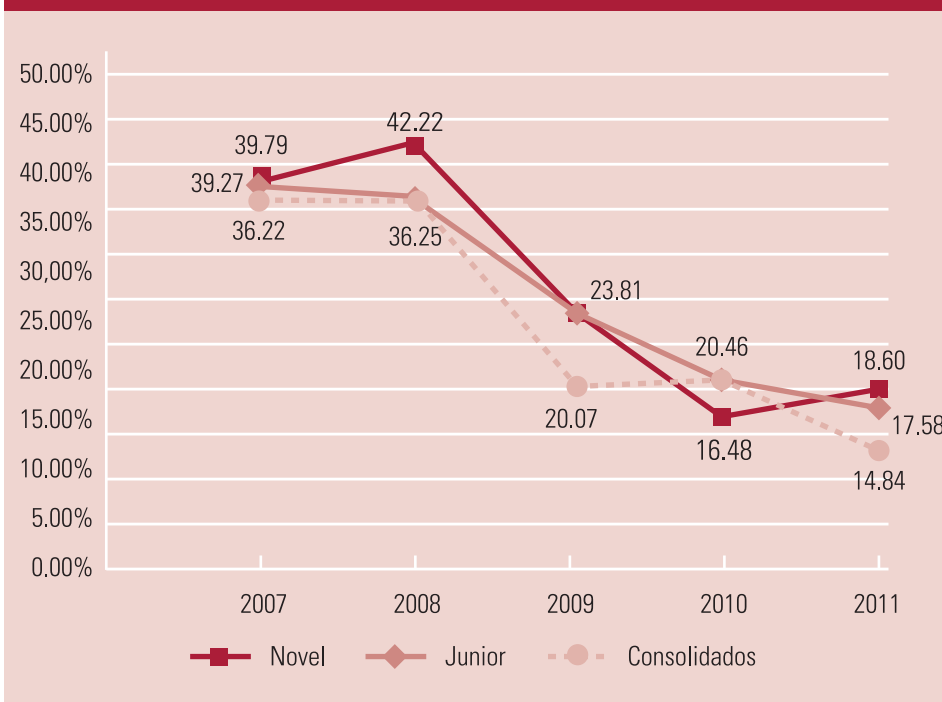


Figura 7.4: Actividad exportadora entre los empresarios localizados en el resto de España (2007-2011)

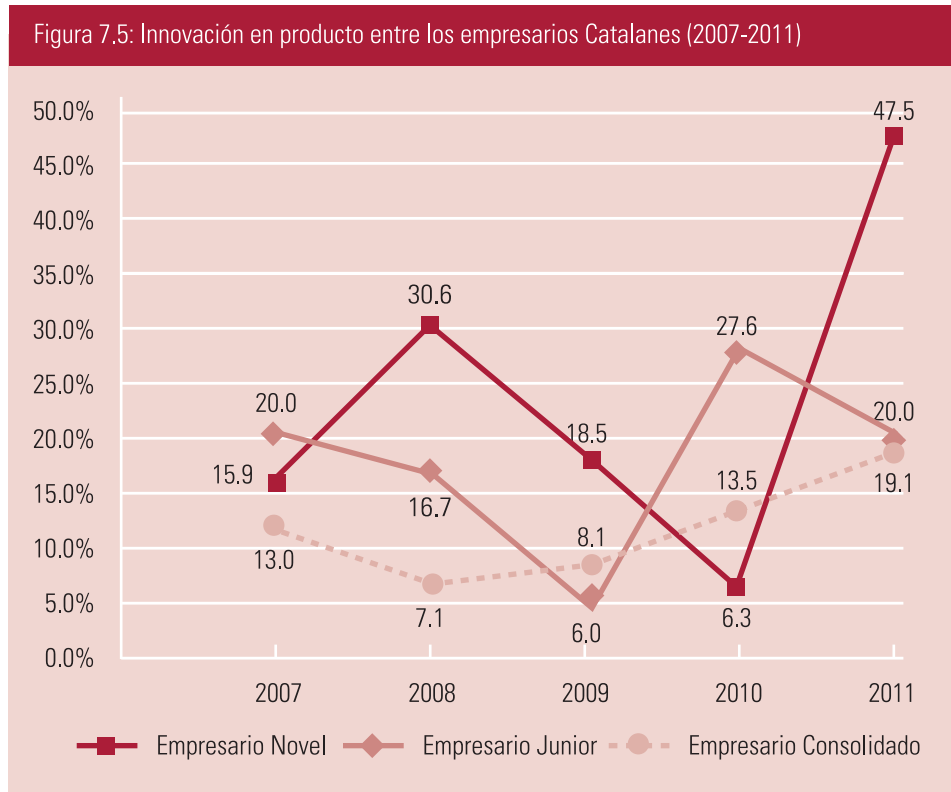


Este resultado que apunta hacia una mayor internacionalización de las empresas más jóvenes está en línea con los postulados del enfoque 'born-global' de expansión empresarial expuesto por McDougall *et al.* (1994) y Knight y Cavusgil (1996, 2004). Sin embargo, se debe tener cautela a la hora de valorar la acelerada expansión internacional de las PYMEs. El debate sobre qué momento es el más apropiado para expandir operaciones internacionalmente se sustenta en la necesidad de valorar las capacidades internas en la empresa, así como la experiencia y el *know-how* del emprendedor o emprendedores (Autio *et al.*, 2000). Por otra parte, la excesiva actividad internacional observada entre los empresarios noveles catalanes puede tener relación con la actual coyuntura económica. De esta forma, el resultado observado puede ser consecuencia de una mayor tolerancia al riesgo por parte de estos emprendedores noveles y la búsqueda de rentas en mercados internacionales puede tener su origen en la escasa actividad económica del mercado doméstico.

7.2.3 Innovación entre los distintos tipos de empresario

Las pequeñas y medianas empresas son consideradas como agentes clave que generan importantes innovaciones en los mercados donde operan, estimulando el progreso en muchos sectores industriales (Acs y Audretsch, 2005). Por tanto, en este apartado se analiza la tendencia mostrada por los empresarios catalanes y del resto de España en términos de la innovación en producto y de procesos, entendida esta última como el uso intensivo de tecnologías en los procesos de producción.

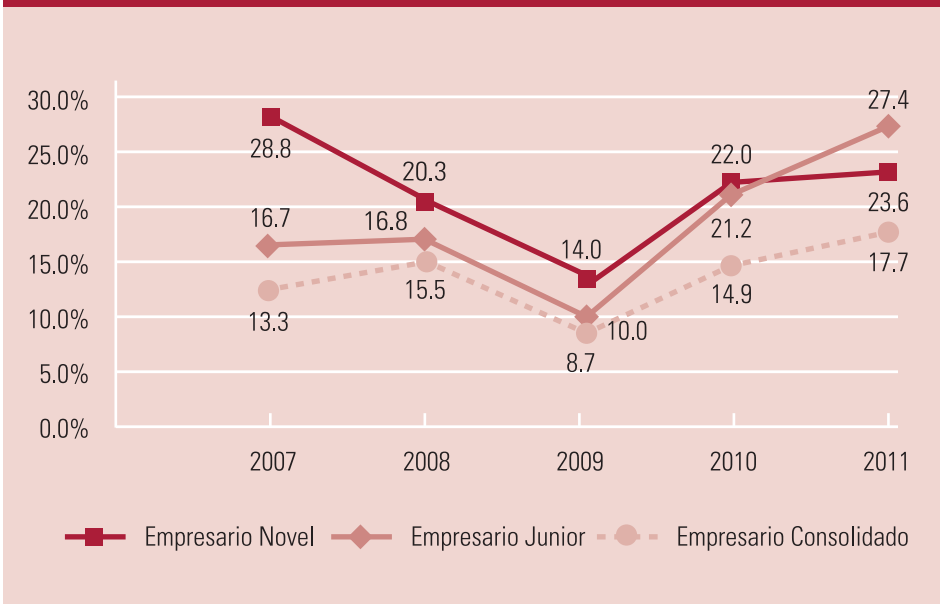
En el caso de los empresarios catalanes, destaca el marcado repunte en la innovación de producto entre los empresarios noveles (Figura 7.5). En este sentido, se debe apuntar que este resultado viene explicado por las empresas creadas en sectores orientadas a servicios a empresas, ya que el 83% de estas empresas manifiestan haber realizado algún tipo de innovación en los servicios que ofrecen a sus clientes corporativos.



Un segundo resultado a resaltar es la positiva evolución de los procesos de innovación en producto llevada a cabo por los empresarios consolidados, la cual provoca que la proporción de empresarios consolidados que introdujeron innovaciones de producto haya pasado del 7,10% en 2008 a 19,10% en el año 2011 (Figura 7.5).

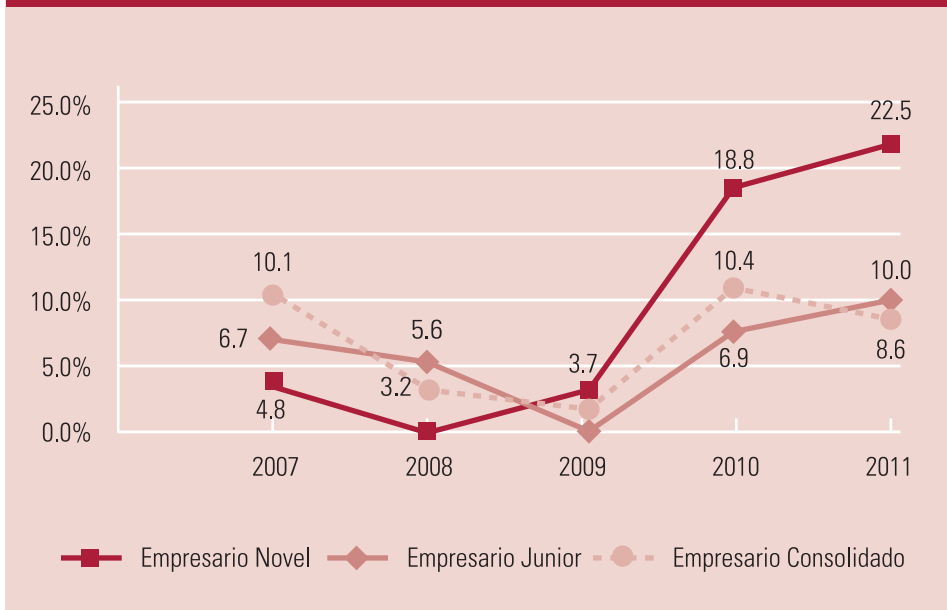
En el caso de los empresarios ubicados en el resto de España la tendencia es más estable y positiva. En este caso, en la Figura 7.6 se observa como desde el año 2009 los empresarios noveles, 'junior', así como los empresarios consolidados introducen cada vez más innovaciones de producto.

Figura 7.6: Innovación en producto entre los empresarios localizados en el resto de España (2007-2011)



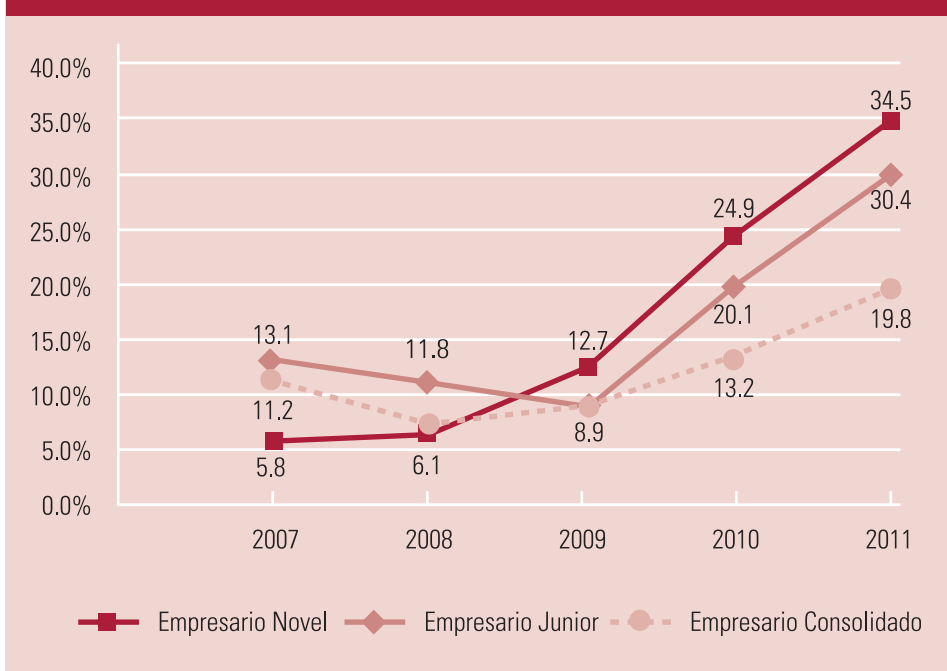
En el caso de las innovaciones de proceso, los resultados son más alentadores al analizar la tendencia entre los empresarios catalanes. Entre los empresarios noveles y 'junior' se observa como la introducción de innovaciones de proceso crece desde el año 2009 de forma continua. Al igual que en el caso de las innovaciones de producto, la significativa mejora del resultado de los empresarios noveles viene explicada por la tendencia a implantar innovaciones de proceso por parte de los empresarios cuyas empresas están en sectores de servicios corporativos (67% de estas empresas manifiestan haber introducido innovaciones de proceso en 2011).

Figura 7.7: Innovación de proceso entre los empresarios Catalanes (2007-2011)



En el caso de los empresarios del resto de España, la Figura 7.8 muestra como de forma sistemática todos los tipos de empresarios introducen cada vez más innovaciones de proceso. El caso de los empresarios noveles es especialmente positivo, ya que desde 2007 existe una tendencia creciente en el uso de tecnologías innovadoras por parte de estos empresarios, hasta representar el 34,50% del total de empresarios noveles en 2011.

Figura 7.8: Innovación de proceso entre los empresarios localizados en el resto de España (2007-2011)



Como apunte final, el análisis conjunto para Cataluña (Figuras 7.5 y 7.7) nos lleva a pensar que entre los empresarios noveles y 'junior' catalanes existe una preferencia por invertir más en innovaciones de proceso que introducir innovaciones de producto. Este resultado puede ser indicativo que, más que buscar mejorar elementos asociados al producto/servicio ofrecido, entre estos grupos de empresarios catalanes existe una visión más eficientista del negocio. Así, es posible que estos empresarios decidan realizar inversiones en tecnologías con el fin de que los procesos de producción alcancen mayores niveles de eficiencia operativa, lo que se espera repercuta de forma positiva en los márgenes de beneficio de la empresa.

7.3 ¿Quién genera una mayor contribución a la economía?: Análisis del impacto de los empresarios Catalanes

Al inicio del presente capítulo se indicó nuestro objetivo consiste en determinar si las empresas generan una mayor contribución a la economía en el momento de su creación o pasado un tiempo desde su constitución. En contextos como el actual caracterizado por una grave coyuntura económica, el concepto de contribución económica por parte de empresas es de gran relevancia para las administraciones públicas.

A lo largo de este informe se muestra como la actual situación económica condiciona la actividad emprendedora tanto en Cataluña como en el resto del territorio español. Además, en la sección anterior es posible observar que dicha coyuntura económica también condiciona la contribución que las empresas de reciente creación y consolidadas realizan a la economía, en términos de empleo, internacionalización, e innovaciones de producto y proceso. De esta forma, creemos que el análisis sobre el impacto de las empresas en la economía será completo si logramos determinar la etapa en la cual las empresas realizan su mayor contribución a la economía. A partir de los resultados del análisis será posible realizar recomendaciones de cara a la administración pública y a las políticas de apoyo al empresario.

7.3.1 La contribución a la creación de empleo

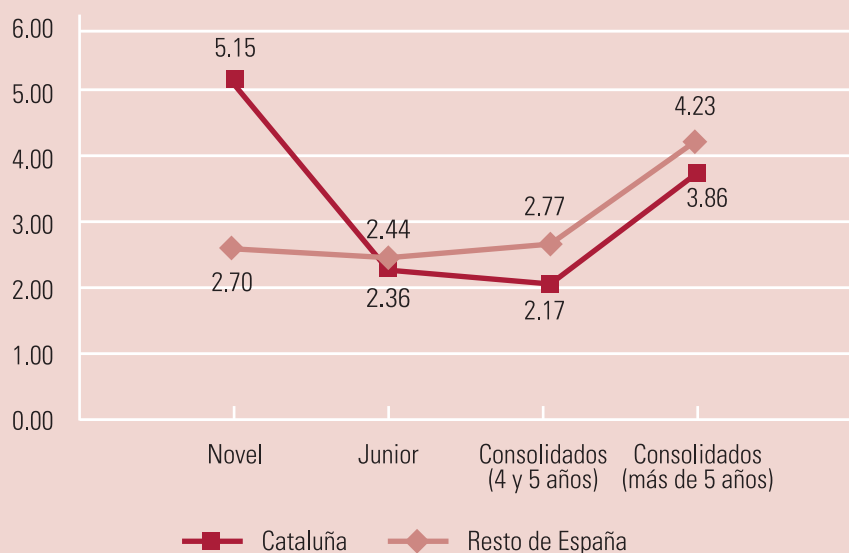
Los resultados sobre el impacto de los distintos tipos de empresarios sobre la economía, en términos de empleo, se muestran en la Figura 7.9. En el caso de los empresarios ubicados en el resto del territorio español, la mayor contribución en cuanto a empleo viene desde los empresarios consolidados. En este caso, son

los empresarios cuyas empresas tienen más de cinco años funcionando los que aportan más a la economía en forma de empleo (en promedio 4,23 puestos de trabajo). A pesar de que los empresarios consolidados son los que más aportan en términos de empleo; estas empresas consolidadas experimentaron un retroceso en todos los sectores económicos: en sectores manufactureros se pasó de 4,58 empleados en 2008 a 4,02 en 2011; en sectores de servicios a empresas la caída en empleo fue de casi un punto (pasando de 4,06 empleados en 2008 a 3,32 en 2011), mientras que en sectores de servicios al consumidor el empleo generado cayó hasta ser de 3,37 empleados en 2011 (3,98 empleados en 2008).

En lo que respecta a los empresarios catalanes, los resultados son mucho más ricos en cuanto a las conclusiones que puede extraerse. De la Figura 7.9 se observa como claramente la contribución de las PYMEs a la economía en términos de puestos de trabajo varía de forma significativa según el tiempo que la empresa lleva operando en el mercado. La contribución al empleo de los empresarios catalanes tiene una marcada forma 'U'. Esto indica que los empresarios noveles y los empresarios consolidados son igualmente importantes a la hora de generar empleo.

Además, en promedio el empleo creado por los empresarios noveles catalanes (5,15 puestos de trabajo) casi duplica la tasa de empleo entre los empresarios noveles ubicados en el resto de España (2,70). Para este grupo de empresarios destacan las empresas en sectores de servicios a empresas, las cuales crearon en promedio 6,08 empleos durante el periodo analizado.

Figura 7.9: Creación de empleo entre los distintos tipos de empresarios (2007-2011)



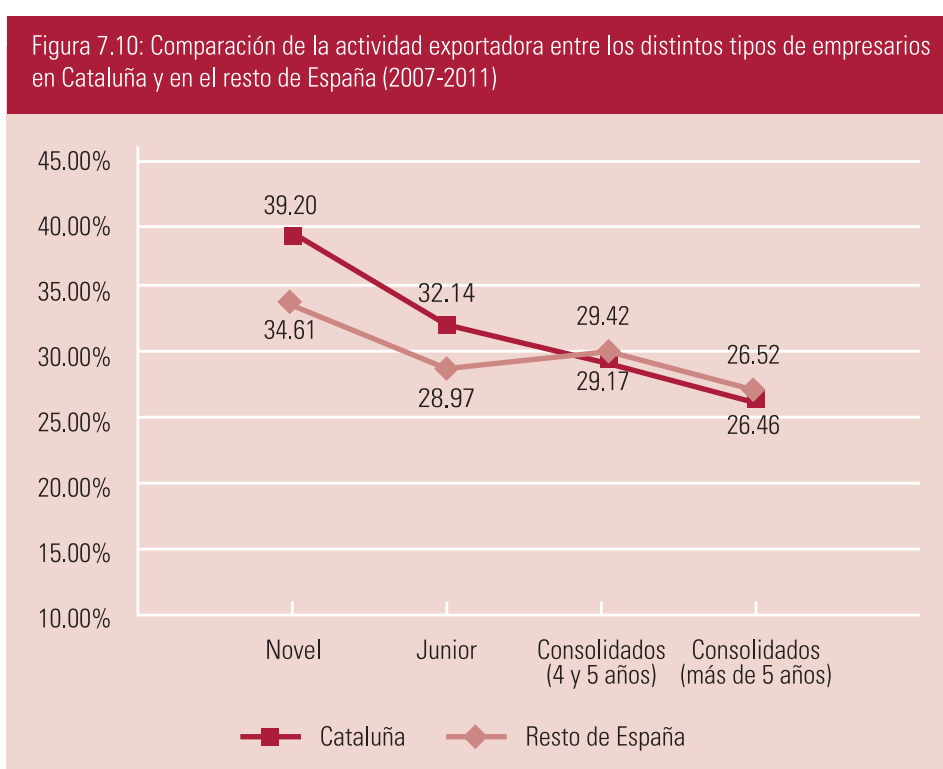
Los resultados muestran que las empresas catalanas experimentan un periodo de ajuste donde cae el empleo, lo cual queda reflejado por el empleo creado por los empresarios 'junior' catalanes (2,36 empleados). En este punto, es importante destacar que el periodo de ajuste en empleo observado puede ser consecuencia de un excesivo nivel de ambición por parte de los empresarios al momento de lanzar sus empresas al mercado. Este periodo de ajuste refleja la necesidad de los emprendedores por ajustar la capacidad de sus empresas a las condiciones de demanda imperantes en el mercado. Un análisis en profundidad de los resultados revela que entre los empresarios 'junior' catalanes la evolución más positiva está entre las empresas que operan en sectores manufactureros, donde el empleo medio pasó de 2,43 empleados en 2008 a 7 en 2011.

La Figura 7.9 muestra como, una vez superado el periodo de ajuste, el empleo vuelve a crecer de forma importante entre los empresarios catalanes, hasta alcanzar los 3,86 puestos de trabajo entre los empresarios consolidados cuyas empresas tienen más de 5 años en el mercado. En promedio, en todos los sectores económicos las empresas consolidadas catalanas experimentaron una mejora en términos del empleo creado: En el caso de las empresas de sectores al consumo pasaron de contar con 2,89 empleados en 2008 a tener 5,71 empleados en 2011. Las empresas que operan en sectores de servicios corporativos experimentaron una mejora significativa (pasando de 1,61 empleados en 2008 a 3,23 en 2011); mientras que el nivel de empleo entre las empresas en sectores manufactureros fue más atenuada (pasaron de contar con 3,63 empleados en 2008 a 4,64 en 2011).

Los resultados para Cataluña están en consonancia con los obtenidos por Fritsch y Weyh (2006) para Alemania. En este caso, y siguiendo la teoría de destrucción creativa de Shumpeter (1934), las nuevas empresas son los agentes responsables de los procesos de cambio en las estructuras de mercado imperantes. Sin embargo, las empresas consolidadas también demuestran capacidad para contribuir a la economía en términos de empleo. De esta forma, las políticas de apoyo al empresario deben atender las empresas de nueva creación sin olvidarse de los empresarios consolidados. En este sentido, no es solamente importante fomentar la creación de empresas, sino que además es fundamental brindar apoyo a las empresas que cuentan con un bagaje de mercado, con el fin de garantizar que éstas últimas también logren beneficiarse de los programas de formación, y del acceso a los distintos recursos que permitan garantizar su consolidación en el mercado.

7.3.2 La internacionalización como contribución a la economía

Los resultados de la Figura 7.10 confirman lo observado en la sección anterior. Esto es, las empresas catalanas tienen una marcada preferencia por expandir operaciones a mercados internacionales en la etapa inicial de la empresa. Esto queda en evidencia al observar el resultado para los empresarios noveles catalanes, donde el 39,20% reportan operaciones en mercados extranjeros (34,61% entre los empresarios noveles del resto de España).



Además, se observa como tanto entre los empresarios catalanes como los empresarios ubicados en el resto del territorio español el nivel de internacionalización decae con el tiempo que la empresa tiene en funcionamiento. La exportación es más prevalente entre los empresarios 'junior' catalanes (34,14%), mientras que entre los empresarios consolidados con empresas de más de 5 años funcionando los niveles de internacionalización son similares al comparar empresarios catalanes (26,46%) y empresarios localizados en el resto de España (26,52%).

Como se indicó anteriormente, y contrario al proceso gradual de internacionalización muchas veces observado entre las PYMEs; los resultados apuntan que la mayor contribución a la economía desde la óptica de la internacionalización aparece en las primeras etapas de la aventura empresarial. En este sentido, la cada vez mayor introducción de tecnologías por parte de las empresas, y las características del mercado

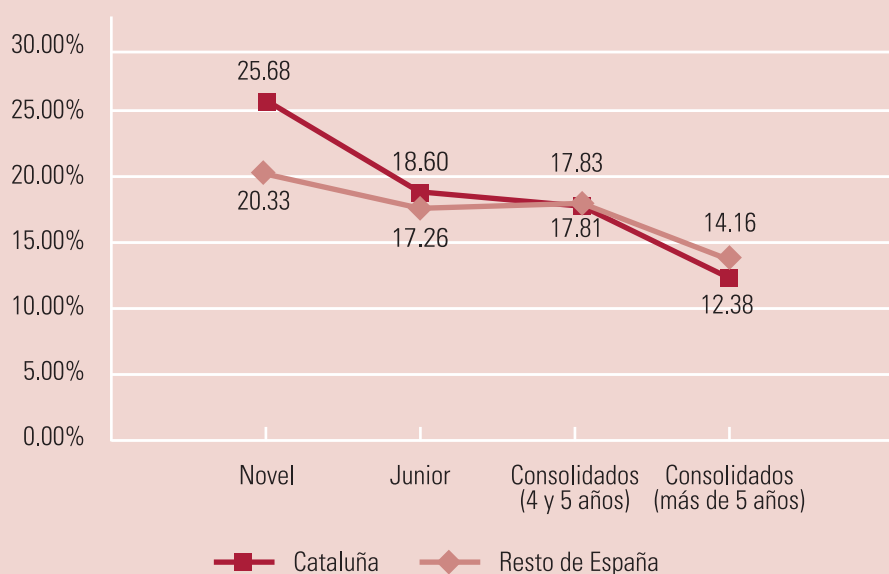
Europeo favorecen la reducción de los costes de transacción, facilitando que las PYMEs tengan mayor acceso a mercados dentro de la Unión Europea. Sin embargo este resultado debe ser interpretado con cierta cautela, ya que la acelerada expansión internacional de los empresarios noveles puede ser consecuencia de la actual coyuntura económica, donde la demanda en el mercado doméstico se encuentra estancada y la exportación aparece como una vía que permite incrementar la actividad de las empresas, salvaguardando sus resultados económicos.

7.3.3 La introducción de innovaciones como fuente de contribución a la economía

Los resultados relacionados con la introducción de innovaciones en producto se muestran en la Figura 7.11; y los mismos muestran como, tanto para el caso de los empresarios catalanes como del resto de España, los empresarios noveles son los responsables de la mayor contribución a la economía en este sentido.

En el caso de los empresarios noveles catalanes, los sectores de servicios orientados a empresas son los más activos en cuanto a la introducción de innovaciones de producto (31,25%); mientras que solo el 19,30% de los empresarios con negocios en sectores manufactureros reportan alguna innovación de producto. La distribución sectorial de las innovaciones de producto es mucho más homogénea entre los empresarios noveles del resto de España. En este caso destacan los empresarios en sectores de servicios a empresas (21,09%); mientras que las empresas en sectores de consumo son las que reportan la menor tasa de innovación de producto (20%).

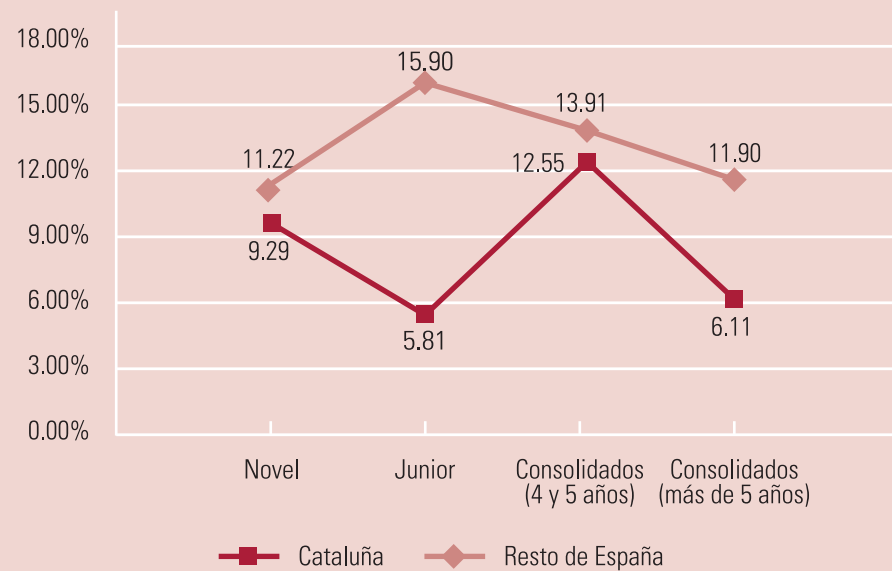
Figura 7.11: Comparación de la introducción de innovaciones de producto entre los distintos tipos de empresarios en Cataluña y en el resto de España (2007-2011)



Contrariamente a lo observado para el caso de la innovación de producto, la contribución económica en términos de innovaciones de proceso es mucho más errática entre los empresarios catalanes. En este punto se debe destacar que, a pesar de la baja proporción de empresarios noveles que invierten en innovaciones de proceso, entre los empresarios en sectores de servicios a empresas el porcentaje de empresas que introdujeron innovaciones de proceso alcanzó el 18,75%; mientras que en los sectores manufactureros tradicionales el nivel de inversiones en innovaciones de proceso es el más bajo (5,26%).

En el caso de los empresarios consolidados cuyas empresas tienen entre 4 y 5 años en funcionamiento, la tasa de innovación en proceso alcanza su pico más alto (12,55%). Similar al caso de los empresarios noveles, este resultado viene explicado por el elevado nivel de innovación en proceso llevado a cabo por los empresarios en los sectores de servicios a empresas (41%), mientras que solamente el 4,76% de los empresarios en sectores manufactureros deciden introducir innovaciones en proceso en sus empresas.

Figura 7.12: Comparación de la introducción de innovaciones de proceso entre los distintos tipos de empresarios en Cataluña y en el resto de España (2007-2011)



Los empresarios localizados en el resto del territorio español muestran mayores niveles de innovación de proceso. Para estos empresarios, las empresas que operan en sectores de servicios corporativos son las que lideran las inversiones de innovación en proceso: 13,98% entre los empresarios noveles y 17,90% entre los empresarios 'junior'; mientras que la tasa de innovación de proceso alcanza al 20,60% de los empresarios consolidados cuya empresa tiene entre 4 y 5 años de

operaciones, y al 15,06% de los empresarios consolidados cuyas empresas tienen más de 5 años en funcionamiento.

7.4 Discusión y Recomendaciones Finales

A manera de conclusión, los resultados de este capítulo tienen importantes implicaciones para las administraciones públicas. En primer lugar, los resultados demuestran la necesidad de una mayor atención y adaptación de las políticas de apoyo y de promoción de las PYMEs; teniendo en cuenta el tiempo que las empresas han estado operando en el mercado. Los responsables políticos suelen dar una atención excesiva a las PYMEs de reciente creación, ignorando aquellas empresas que cuentan con mayor tiempo en funcionamiento.

En segundo lugar, a la luz de los resultados observados para todas las dimensiones de contribución económica analizadas, es evidente que se debe apoyar a las PYMEs independientemente del tiempo que éstas llevan funcionando en el mercado. Una forma de asegurar la mayor efectividad de las políticas de desarrollo es la aplicación de medidas menos cuantitativas y más cualitativas para asegurar un impacto positivo de dichas políticas de apoyo. De esta manera, no sólo se tendría en cuenta maximizar el número de PYMEs beneficiadas por una política de apoyo, sino que además se aseguraría dar mayor atención a las PYMEs establecidas con mayor potencial.

En tercer lugar, los resultados revelan que la contribución económica de las PYMEs nuevas y consolidadas a menudo depende del sector económico en que la empresa opera. Esto implica que los responsables políticos no pueden aplicar políticas homogéneas a empresas de diferentes sectores, ya que se debe tener en cuenta la heterogeneidad sectorial. Es más, los responsables de implementar políticas de apoyo deben estimular la interacción entre las PYMEs innovadoras y potenciales inversores, con el fin de que las PYMEs no vean mermada su intención innovadora debido a la falta de recursos financieros. En términos de expansión internacional, las políticas de apoyo deben concentrarse en asegurar la capacidad de las PYMEs para adoptar la adecuada información y tecnologías de comunicación que son críticos para el éxito de la internacionalización.

Conclusiones

- En lo concerniente a la creación de empleo, la contribución hecha por las empresas de reciente creación (empresarios noveles) y las empresas consolidadas son igualmente importantes.
- Las políticas de apoyo al empresario no debe centrarse exclusivamente en las empresas de reciente creación; sino que además deben brindar soporte a las empresas con bagaje de mercado para facilitar su consolidación.
- Los empresarios noveles catalanes tienen una mayor preferencia por acceder a mercados internacionales que los empresarios consolidados.
- En Cataluña los empresarios noveles son los que aportan la mayor contribución a la economía, en términos de innovación de producto.
- Existe una tendencia temporal por parte de los empresarios catalanes a innovar más en procesos productivos que a introducir innovaciones de producto.
- Sin embargo, el nivel de innovación de proceso entre los empresarios catalanes está por debajo del mostrado por los empresarios localizados en el resto del territorio español.

Referencias bibliográficas

ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (2005). Entrepreneurship and Innovation, Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2005-21, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy.

ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B. (1988). Innovation in large and small firms: An empirical analysis. *American Economic Review*, 78: 678–690.

ACS, Z.J., MUELLER, P. (2008). Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics*, 30: 85–100.

AMIT, R., MULLER, E. COCKBURN, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10: 95-106.

AUTIO, E., SAPIENZA, H.J., ALMEIDA, J.G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and limitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43: 909–924.

BERBEGAL-MIRABENT, J., LAFUENTE, E., SOLÉ, F. (2013). The pursuit of knowledge transfer activities: An efficiency analysis of Spanish universities. *Journal of Business Research*, en prensa, DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.031>.

BERNARD, J.T., BOLDUC, D., YAMEOGO, N.D. (2011). A pseudo-panel data model of household electricity demand. *Resource and Energy Economics*, 33: 315–325.

BLANCHFLOWER, D., OSWALD, A. (1998). Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A report for the OECD. OECD: Paris.

COLOMBO, M. G., AND GRILLI, L. (2010). On growth drivers of high-tech startups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25 (7): 610–626.

COMISIÓN EUROPEA (2012). Crecimiento y Empleo: próximos pasos. Presentación del Sr. D. J.M. Barroso, Presidente de la Comisión Europea, al Consejo Europeo informal de 30 de enero de 2012, Bruselas. http://ec.europa.eu/europe2020/documents/documents-and-reports/subject/employment-and-social-affairs/index_es.htm

CRONBACH, L.J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16 (3): 297-334.

DEATON, A. (1985). Panel data from time series of cross-sections. *Journal of Econometrics*, 30: 109–126.

EUROSTAT (2012). <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> Acceso el 15 de febrero de 2012.

FRITSCH, M. (2008). How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30: 1–14.

FRITSCH, M., WEYH, A. (2006). How Large are the Direct Employment Effects of New Businesses?– An Empirical Investigation. *Small Business Economics*, 27: 245–260.

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

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

HONJO, Y. (2004). Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry. *Applied Economics*, 36 (4): 343-364.

KNIGHT, G.A., CAVUSGIL, S.T. (1996). The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory, in Cavusgil, S.T. and Madsen, T. (eds.) *Advances in International Marketing*, (JAI Press: Greenwich, CT.), 8: 11–26.

KNIGHT, G.A., CAVUSGIL, S.T. (2004). Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm. *Journal of International Business Studies*, 35: 124–141.

KOELLINGER, P., MINNITI, M., AND SCHADE, C. (2007). I think I can, I think I can: Overconfidence and Entrepreneurial Behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 28 (4): 502–527.

KRUEGER, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Fall: 5-21.

LAFUENTE, E., VAILLANT, Y. (2013). Age driven influence of role-models on entrepreneurship in a transition economy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (1): 181-203.

LEVESQUE, M., MINNITI, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21 (2): 177-194.

MCDUGALL, P., SHANE, S., OVIATT, B. (1994). Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research. *Journal of Business Venturing*, 9: 469–487.

NUNNALLY J, BERNSTEIN L. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw.

PORTER, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

SCARPETTA, S., SONNET, A., MANFREDI, T. (2010). Rising youth unemployment during the crisis: how to prevent negative long-term consequences on a generation. OECD Working papers. <http://www.oecd.org/dataoecd/10/8/44986030.pdf>

UCBASARAN, D., WESTHEAD, P., AND WRIGHT, M. (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human capital matter? *Small Business Economics*, 30 (2): 153–173.

VERBEEK, M., NIJMAN, T. (1992). Can cohort data be treated as genuine panel data? *Empirical Economics*, 17: 9–23.

ANEXO

A1. Introducción del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor GEM-Catalunya

El Proyecto GEM (General Entrepreneurship Monitor) es un proyecto de investigación que se inició para analizar, de manera exhaustiva, la relación que hay entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de los países. El modelo conceptual ha acabado reflejando una extensa relación entre los factores asociados a las variaciones de la actividad emprendedora y las características de tipo contextual más importantes de cada uno de los países analizados. El análisis empírico y el contraste de las relaciones establecidas en el modelo han hecho necesario, sin embargo, la obtención de principalmente tres fuentes de información: encuestas a la población adulta, encuestas y entrevistas en profundidad a expertos en la materia a nivel regional y nacional y, por último, datos estandarizados y homogeneizados obtenidos de fuentes de información de todos los países analizados.

El proyecto se inició en 1999, año a partir del cual la participación de países se ha ido incrementando de manera considerable. En la edición de 2012 intervienen más de 80 países. Esta es la décima edición del Proyecto GEM-Catalunya, y la duodécima en España.

Entre los principales objetivos del GEM figuran los de dar respuesta a dos cuestiones fundamentales en el ámbito de las políticas públicas: ¿cómo contribuye la actividad emprendedora al crecimiento económico nacional e internacional?; y ¿qué pueden hacer los agentes gubernamentales para favorecer el desarrollo de la actividad emprendedora?.

De manera más concreta, el proyecto investiga los siguientes temas:

- Las condiciones regionales, nacionales e institucionales que impulsan el sector empresarial;
- El potencial de los gobiernos para promocionar la actividad emprendedora;
- La relación existente entre las oportunidades de creación empresarial y la implicación de la población adulta en este proceso;
- Las diferencias que se observan a nivel internacional en los índices que miden la actividad empresarial;
- La estimación de la contribución del sector empresarial al crecimiento económico.

El objetivo del Informe Ejecutivo GEM Catalunya 2012 es presentar los resultados de los análisis realizados a partir de los datos sobre emprendimiento y creación de empresas recogidas en el marco del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

A.2 Realización del trabajo de campo y construcción de las bases de datos GEM 2012

Hay dos bases de datos principales construidas dentro del marco de la metodología GEM.

- La Encuesta a la Población Adulta.
- Entrevistas a un mínimo de 36 expertos para definir el entorno territorial de los emprendedores.

Encuesta a la Población Adulta: 2000 encuestas telefónicas a personas entre 18 y 64 años, repartidas por toda Catalunya. La información para el Proyecto GEM-Catalunya para el año 2012 se obtuvo a partir de entrevistas telefónicas asistidas por ordenador mediante el sistema CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) a una muestra representativa de la población de 18 a 64 años residentes, en este caso, en Cataluña. La empresa Opinòmetre es la que realiza este proceso de encuesta desde el año 2002. Opinòmetre dispone de un programa informático propio, a través del cual se extraen muestras representativas del universo de las diferentes compañías telefónicas existentes. El diseño de la muestra es bietápico, es decir, en una primera etapa se selecciona aleatoriamente una unidad familiar del universo telefónico para el primer contacto. En una segunda etapa se solicita la composición familiar y mediante un selector se escoge, aleatoriamente, la persona que se entrevistará.

La encuesta se realiza entre los meses de mayo y julio de cada año en todos los países y regiones participantes. El cuestionario realizado es el resultado de un proceso de decisión colectiva de todos los equipos investigadores.

Una vez que cada uno de los equipos ha recogido los datos para su país o región, los datos se envían al equipo que coordinará y armonizará todas las bases de datos antes de obtener nuevas variables. Además, los equipos ofrecerán, también, la matriz de pesos correspondiente a cada uno de los subgrupos que se consideren oportunos y que debe coincidir con los datos oficiales más recientes que describan la población total de un país o región. Los criterios para la construcción de la matriz de pesos varían según los países. El género y la edad siempre se han tenido en cuenta, pero se pueden utilizar otras características como la distribución geográfica, los niveles de educación alcanzados por la población, la distribución por etnias de la población, el nivel de renta de los hogares, etc.

