

# Global Entrepreneurship Monitor Informe ejecutivo Cataluña 2011



Con la colaboración de:



Universitat Autònoma  
de Barcelona

**Autores y equipo de investigación:**

Yancy Vaillant (UAB) Dir.  
Esteban Lafuente (IERMB)  
Eduardo J. Gómez A. (UAB)  
Claudio Mancilla (UAB)  
Marc Figuls (IERMB)  
Manoj Bayon (UAB)

**Dirección del Proyecto:**

Yancy Vaillant (UAB)  
Carlos Guallarte (UAB)

DL: B.18601-2012

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.

### PRÓLOGO

El proyecto GEM de Cataluña está teniendo cada vez más impacto sobre la investigación de la actividad emprendedora, sobre la percepción que tiene la sociedad del papel socio-económico del emprendedor y sobre las políticas del emprendimiento.

En los últimos años, los investigadores del equipo han publicado y continúan publicando los resultados de sus investigaciones derivadas del estudio GEM en algunas de las mejores revistas internacionales especializadas en el campo de la creación de empresas y la economía de empresa. Además, miembros del equipo GEM-Cataluña son co-autores del informe GEM-España y forman parte del equipo de investigadores GEM-España que ha sido galardonado con el premio al mejor equipo GEM a nivel internacional. A la vez, el GEM-Cataluña colabora con miembros del equipo GEM-Global y ha sido responsable del proceso de formación técnica de otros equipos GEM a nivel internacional.

A nivel general, el uso y la diseminación de los resultados del informe GEM-Cataluña ha aumentado en los medios de comunicación, tanto autonómicos como nacionales. De la misma forma, el equipo está colaborando activamente con administraciones públicas locales, autonómica, nacionales e internacionales a través de la OCDE en la mejora de políticas territoriales y de emprendimiento. Ejemplo de lo anterior en España ha sido la presencia de recomendaciones formuladas por el GEM-Cataluña en la reunión de Presidentes Autonómicos con el Presidente Rajoy en Madrid el pasado 13 de febrero, donde se discutían las posibles pautas a seguir para el establecimiento de una Ley Española del Emprendimiento.

En consecuencia, los esfuerzos por parte del GEM-Cataluña para generar y proveer un conocimiento detallado de la actividad emprendedora en el territorio catalán, así como un análisis comparativo de la actividad emprendedora catalana desde una óptica crítica y prescriptiva están dando sus frutos. En esta novena edición del informe GEM Cataluña, seguimos profundizando en el análisis de la actividad emprendedora catalana para poder entender de forma más completa y explicar la actividad emprendedora en Catalunya.



## RESUMEN EJECUTIVO

### Conclusiones Capítulo 1- Actividad Emprendedora y Empresarial en 2011

Los datos del estudio GEM Cataluña para el año 2011 indican que Cataluña puso freno al descenso en su actividad emprendedora, respecto a años anteriores. La tasa de la población adulta en Cataluña involucrada en actividades de creación de empresa en 2011 (6,82) aumentó más del 35% respecto al resultado del 2010. Esto significa que hay aproximadamente 334.500 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña.

Analizando todo el proceso empresarial, se puede apreciar como uno de cada cuatro adultos (25,57%) tiene la intención de crear una empresa, la está creando actualmente o ya lleva su propia empresa. Ello representa un aumento interanual en Cataluña del 17,10% respecto al dato del 2010. La recuperación emprendedora observada para Cataluña durante 2011 no ha sido exclusiva del territorio catalán, sino que también se observó en el resto de España y en el conjunto de la Unión Europea. Sin embargo, en Cataluña el repunte emprendedor incluye un importante incremento en la tasa de Empresarios Noveles, quienes lograron crear sus empresas a lo largo del último año.

Las provincias de Tarragona y Lleida, sin embargo, no experimentaron el mismo repunte emprendedor observado en el resto de Cataluña, España y Europa; pasando por debajo de la media española. De esa forma se está acentuando la divergencia y el dualismo emprendedor del territorio catalán.

Contrario a lo observado en el resto de España, donde el repunte emprendedor se explica principalmente por la falta de alternativas laborales, la proporción de desempleados entre los emprendedores nacientes en Cataluña no supera la tasa de la población adulta en general, siendo la creación de empresas desde el desempleo especialmente baja en la provincia de Barcelona. El emprendimiento desde la necesidad ha aumentado en el último año en Cataluña, sin embargo, sigue siendo inferior a los niveles mostrados en el resto de España y en Europa. Menos positivo es el incremento en la proporción de parados entre las personas que han cerrado sus empresas en el último año, la cual alcanzó a uno de cada tres ex-empresarios.

## Conclusiones Capítulo 2- La Recuperación Emprendedora

La tasa de actividad emprendedora en fase inicial sube después de cuatro años de continuas caídas. No sólo Cataluña ha conseguido poner freno en 2011 al deterioro en el ratio de nacimiento empresarial observado en los últimos años, sino que los cambios en el nivel de concepción emprendedora en 2011 apuntan hacia un posible incremento de la proporción de personas que iniciarán un proyecto emprendedor (emprendedores nacientes) en los próximos años. El relevo emprendedor en el último año subió hasta niveles similares a los alcanzados antes de la desaceleración emprendedora, y ese repunte deja prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro.

Un dato positivo es que Cataluña ha conseguido evitar en el último año la tendencia alcista en la tasa de ex-empresarios mostrada en el resto del estado Español, a la vez que ha incrementado su ratio de regeneración empresarial hasta un nivel que supera el resto de España y la Unión Europea. De esta forma, el flujo empresarial de Cataluña en 2011 ha vuelto a recuperar el terreno positivo y la creación de empresas vuelve a superar los abandonos empresariales. Sin embargo, Barcelona y Cataluña siguen lejos de los niveles de sostenibilidad empresarial que se observaban antes de la desaceleración emprendedora.

## Conclusiones Capítulo 3- Perfil de la recuperación emprendedora

Desde 2007 existe un claro deterioro en la percepción de oportunidades de negocio en el corto plazo entre la población catalana. Sin embargo, ha crecido la proporción de individuos que tiene una valoración positiva del clima empresarial entre los Empresarios Noveles. Este dato es importante para entender los motivos de quien decide seguir una carrera emprendedora en un contexto económico tan desafiante como el actual.

El perfil del emprendedor catalán en 2011 siguió la mejora observada en los últimos años de desaceleración económica. El nivel educativo de los emprendedores catalanes ha ido mejorando a lo largo de los últimos cinco años, y los catalanes con mayor nivel de educación formal se sienten cada vez más atraídos hacia una carrera emprendedora.

La mejora del perfil de capital humano es especialmente destacable entre los emprendedores cuyas empresas han iniciado operaciones en el último año. De forma similar, las personas que lograron crear sus empresas en el último

año manifiestan pertenecer a familias con un nivel de ingreso muy superior a la media catalana. Dado el contexto actual de restricciones crediticias, la alta capacidad financiera de los emprendedores catalanes en 2011 es un indicativo de su potencial y solidez empresarial.

A pesar del auge de personas entre 35 y 54 años involucradas en el proceso de creación de empresas, el emprendedor catalán sigue siendo más joven que la población adulta no emprendedora. De hecho, la recuperación emprendedora de Cataluña está fuertemente liderada por iniciativas promovidas por jóvenes menores de 35 años.

La TEA femenina en 2011 (5,43) subió respecto al 2010 hasta situarse en el 66,37% de la TEA masculina (8,18). Sin embargo, las mujeres representan sólo uno de cada cuatro emprendedores noveles en 2011, lo que indica que las mujeres catalanas se enfrentan a determinadas dificultades al momento de iniciar sus empresas y cumplir con sus proyectos emprendedores, lo que provoca que su velocidad de entrada en el circuito emprendedor sea más lenta en comparación a los hombres.

La fuerte estructura de la PYME catalana le permite adaptarse muy bien al modelo de economía basada en el conocimiento. Sin embargo, el tejido empresarial catalán requiere una importante renovación hacia iniciativas con una base competitiva compatible con las necesidades de la economía del siglo XXI. Los empresarios noveles que están detrás de la recuperación emprendedora de Cataluña en el 2011 están basando su competitividad en una mayor utilización de componentes innovadores, tanto de producto como de proceso. Sin embargo, no necesariamente lo hacen desde sectores intensivos en tecnología, los cuales reciben cada vez menos inversiones por parte de emprendedores; sino que más bien aprovechan la amplitud y potencial del espectro industrial catalán.

Se ha disparado el número de autónomos entre los emprendedores catalanes en el 2011. Sin embargo, entre las nuevas iniciativas emprendedoras que han contratado plantilla, el número de empleados promedio pasa a ser de más de 5 empleados; lo que representa un salto considerable respecto a años anteriores. La mayor creación de empleo viene por parte de los empresarios noveles, que son los principales responsables de la fuerte recuperación emprendedora de Cataluña en 2011. Otro dato positivo del perfil de las empresas creadas es que las exportaciones entre éstas nuevas iniciativas empresariales han vuelto a alcanzar un nivel similar al mostrado antes de la desaceleración emprendedora.

## Conclusiones Capítulo 4- La creación de empresas y el desarrollo territorial

Ya hace varios años que desde el GEM Cataluña vamos reivindicando la necesidad de contar con una interpretación más cualitativa que cuantitativa de las tasas de actividad emprendedora observadas. Mayores tasa de emprendimiento no necesariamente son más beneficiosas para un territorio. Sin embargo, se debe reconocer que el papel de la actividad emprendedora en una economía del conocimiento es altamente relevante, por lo que la falta de emprendimiento resulta especialmente perjudicial. Se debe entonces buscar el nivel más adecuado de actividad emprendedora para optimizar el crecimiento socio-económica de Cataluña. Con ese objetivo hemos analizado las repercusiones de las diferentes configuraciones del emprendimiento, y se ha concluido que el balance entre la actividad emprendedora latente (empresarios nacientes) y la actividad empresarial activa (Empresarios Novel y 'Junior') es necesario para garantizar un mayor impacto y una actividad emprendedora estable en el tiempo.

Antes de la actual coyuntura económica en Cataluña y en aquellas comunidades autónomas con mayores niveles de empresarios noveles, el PIB per capita incrementó de forma importante. De la misma forma, durante la desaceleración económica de los últimos años donde hubo mayor actividad emprendedora, como es el caso de Cataluña, las consecuencias de la actual coyuntura económica han sido menos pronunciadas. Contrario al resto del estado español donde la creación de empresa suele ser consecuencia de los cambios en la actividad económica, la actividad empresarial activa en Cataluña (tanto Empresarios Novel como 'Junior') está positivamente relacionada con futuros cambios en el PIB per cápita.

Finalmente, la mejora en el perfil de las empresas de reciente creación (empresarios noveles) en Cataluña en el último año apunta hacia posibles altas tasas de supervivencia empresarial en el futuro.

## Conclusiones Capítulo 5- Finanzas

Como consecuencia de las fuertes restricciones financieras imperantes en el mercado, el capital inicial necesario para lanzar una empresa muestra un claro descenso en 2011. La baja oferta crediticia impuesta por las entidades financieras en 2011 obstaculiza el proceso emprendedor. En 2011, los emprendedores nacientes catalanes aportaron en promedio 35.196€ en forma de capital semilla, lo que sigue una clara tendencia decreciente en esta variable desde 2007.

Los jóvenes menores de 35 años con ambición emprendedora se enfrentan a un escenario dominado por restricciones financieras, lo que limita su capacidad para invertir en sus proyectos empresariales. Las empresas creadas por jóvenes emprendedores nacen a partir de inversiones significativamente inferiores respecto a las empresas de los empresarios no-jóvenes.

El monto promedio aportado por los inversores informales para iniciativas de creación de empresa en 2011 fue de 41.552€. Sin embargo, la cuarta parte de los proyectos financiados por éstos inversores informales ha requerido una inversión superior a los 60.000€. Contrario a años anteriores, el lazo familiar de los inversores informales catalanes con el emprendedor experimentó un cambio, lo que podría entenderse como un síntoma de profesionalización de la inversión informal en Cataluña, o una menor participación familiar en la financiación del emprendimiento catalán.

### Conclusiones Capítulo 6- Jóvenes

En Cataluña el emprendimiento por parte de jóvenes menores de 35 años se está constituyendo en un mecanismo que ayuda a optimizar el capital humano de ésta población, a la vez que incrementa potencialmente su contribución a la economía catalana. La tasa de actividad emprendedora en fase inicial de los jóvenes en 2011 (7,00) aumentó 20,42% respecto al 2010, y supera la del resto de la población adulta. A diferencia de la situación en el resto de España en 2011, en Cataluña la mayoría de personas que crearon nuevas empresas han sido jóvenes. De la misma forma se puede observar como las empresas de jóvenes están mostrando mayor resistencia ante los efectos de la actual crisis económica y a su vez las empresas lideradas por éstos tienen mayores niveles de sobrevivencia.

El emprendedor joven es principalmente una persona que surge del mundo laboral, o sea, los jóvenes desempleados son poco propensos a crear empresas. Los jóvenes emprendedores tienen mayor potencial para crear empleo, sin embargo, en 2011 expresan menores expectativas de crecimiento. El nivel de educación entre los emprendedores jóvenes catalanes es alto, pero parece que éste alto capital humano no se traduce en una creación de empresas innovadoras. Este hecho puede ser consecuencia de los menores niveles de confianza en sus habilidades para crear una empresa.

## Conclusiones Capítulo 7- Emprendimiento en el Área Metropolitana de Barcelona

Barcelona ha sido calificada como una de las mejores ciudades del conocimiento del mundo. Sin embargo, ese conocimiento necesita en buena medida de la capacidad de la actividad emprendedora para traducir este recurso en valor económico y en mejoras de calidad de vida entre los residentes del área metropolitana. De ese forma, los resultados del análisis muestran como la actividad emprendedora en el Área Metropolitana de Barcelona (AMB) tiene un alto potencial de capital humano, sin embargo, esto no se está traduciendo en iniciativas empresariales innovadoras y con alta intensidad de conocimiento.

La actividad emprendedora en el AMB es casi igual a la que se observa en el resto de Cataluña (6,8), pero supera con creces la tasa de emprendimiento en fase inicial de la Ciudad de Madrid (5,7). El perfil emprendedor en el AMB destaca por la gran capacidad financiera de quien crea empresas y por el alto nivel de capital humano de los emprendedores. La mayor capacidad económica de los emprendedores del AMB tiene su origen principalmente en la baja presencia de desempleados entre quienes están involucrados en el proceso de crear una nueva empresa.

A pesar del alto nivel de capital humano de los emprendedores barceloneses, Madrid supera al AMB al comparar la proporción de estudiantes dentro del conjunto de emprendedores. A pesar que la distribución sectorial de los proyectos empresariales promovidos por emprendedores del AMB deja ver una mayor proporción de empresas creadas en sectores con mayor potencial de valor añadido; no existe una correspondencia entre la calidad de los nuevos emprendedores y la calidad del perfil de las iniciativas creadas. Tanto la innovación de producto como la innovación en procesos tienen un carácter mucho más marcado entre las iniciativas emprendedoras madrileñas que entre las del AMB. De forma similar, los emprendedores del AMB se ven superados en términos de orientación internacional por las nuevas empresas de la ciudad de Madrid.

## Resumen de resultados. Evolución

	CATALUÑA			PROVINCIA DE BARCELONA		
	2011	2010	Evolución	2011	2010	Evolución
Total	6,82	5,04	Aumenta	6,96	5,51	Aumenta
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,43	3,65	Aumenta	5,36	4,12	Aumenta
% TEA que son mujeres	39,1%	34,7%	Aumenta	37,8%	37,0%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	8,18	6,35	Aumenta	8,53	6,80	Aumenta
% TEA que son hombres	60,9%	65,3%	Disminuye	62,2%	63,0%	Disminuye
TEA Juvenil (sobre total de población Juvenil de 18-34 años)	7,0	5,6	Aumenta	7,1	5,14	Aumenta
% TEA que son jóvenes (<35)	36,1%	42,3%	Disminuye	36,5%	41,0%	Disminuye
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	1,3	0,7	Aumenta	1,4	0,5	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	5,4	4,2	Aumenta	5,4	5,0	Aumenta
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	0,1	0,2	Disminuye	0,1	0,0	Aumenta
Número de empleados	5,0	2,1	Aumenta	6,2	2,6	Aumenta
Expectativa en 5 años	5,3	2,4	Aumenta	6,8	4,7	Aumenta
Micro empresas	91,1%	96,2%	Disminuye	90,7%	94,4%	Disminuye
Expectativa en 5 años	90,5%	94,1%	Disminuye	92,3%	92,0%	Aumenta
Autónomos	62,5%	54,1%	Aumenta	65,1%	62,0%	Aumenta
Expectativa en 5 años	40,0%	36,1%	Aumenta	43,6%	28,0%	Aumenta
% TEA con estudios superiores	66,3%	58,9%	Aumenta	70,6%	68,7%	Aumenta
% TEA con renta familiar anual superior a €0.000	33,3%	25,3%	Aumenta	37,9%	23,8%	Aumenta
% TEA estudiantes	1,0%	1,4%	Disminuye	1,4%	3,0%	Disminuye
% TEA desempleados	10,4%	4,3%	Aumenta	7,7%	3,0%	Aumenta
TEA del sector extractivo o primario	6,8%	5,3%	Aumenta	1,4%	2,1%	Disminuye
TEA del sector transformador	15,3%	30,1%	Disminuye	16,8%	27,8%	Disminuye
TEA del sector de servicios a empresas	21,6%	26,7%	Disminuye	25,9%	41,2%	Disminuye
TEA del sector orientado al consumo	56,3%	37,9%	Aumenta	55,9%	28,9%	Aumenta
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	17,3%	8,3%	Aumenta	20,1%	13,0%	Aumenta
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	12,5%	11,6%	Aumenta	10,5%	12,9%	Disminuye
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	8,9%	2,2%	Aumenta	7,7%	6,9%	Aumenta
TEA iniciativas cuyo sector es de alta base tecnológica	4,1%	0,9%	Aumenta	4,2%	2,0%	Aumenta
TEA iniciativas que exportan en algún grado	25,7%	27,5%	Disminuye	26,1%	28,9%	Disminuye
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	1,6%	0,9%	Aumenta	2,1%	2,0%	Aumenta
Conoce personalmente a nuevos emprendedores	28,6%	32,9%	Disminuye	27,2%	31,0%	Disminuye
Percibe buenas oportunidades para emprender	16,0%	19,7%	Disminuye	16,9%	19,7%	Disminuye
Se auto reconoce habilidades y conocimientos para emprender	53,7%	54,1%	Disminuye	53,5%	51,2%	Aumenta
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	49,2%	42,0%	Aumenta	48,7%	42,1%	Aumenta
Consideran que poner en marcha un negocio es una buena elección profesional	74,6%	66,0%	Aumenta	73,6%	66,0%	Aumenta
Creer que la exitosa creación de una empresa proporciona estatus social	65,5%	58,8%	Aumenta	64,4%	57,9%	Aumenta
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	10,2%	7,5%	Aumenta	10,5%	8,4%	Aumenta
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,29%	1,21%	Aumenta	1,22%	1,34%	Disminuye



## CAPÍTULO 1

### Actividad Emprendedora y Empresarial en 2011

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

Entendiendo que la actividad emprendedora es toda aquella actividad empresarial, incluyendo el autoempleo, que se pone en marcha en cualquier sector y que no sobrepasa los 42 meses de vida, la tasa de actividad emprendedora registrada por el proyecto GEM entre la población catalana comprendida entre los 18 y 64 años de edad es del 6,82% en el año 2011. Dado que la unidad de análisis del observatorio GEM es el emprendedor y no la empresa en sí, se puede estimar el número de personas involucradas en actividades emprendedoras (TEA) en Cataluña para el mes de junio del 2011. Basado en datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadística (INE), se sabe que la población entre 18 y 64 años de edad en 2011 en Cataluña era de 4.905.080 habitantes. Así, es posible estimar que para el 2011 el número aproximado de personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña es de aproximadamente 334.500.

En este informe se prestará especial atención a los componentes que caracterizan la recuperación emprendedora catalana en 2011. Por ello 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 en el contexto económico actual. Se prestará especial atención al caso de los Empresarios Noveles que crearon sus empresas durante el último año, los cuales consideramos como los principales responsables de la anunciada recuperación emprendedora en Cataluña. Finalmente se presentan dos capítulos monográficos que consideramos de especial interés. Por un lado, se estudia el emprendimiento de los jóvenes en Cataluña (Capítulo 6), y por otra parte se analiza la actividad emprendedora en el Área Metropolitana de Barcelona en comparación con el emprendimiento mostrado en el resto de Cataluña y en la ciudad de Madrid (Capítulo 7).

Emprendedores en fase inicial  
(TEA Cataluña)  
6,82  
(Cambio interanual +35,36%)

La actividad emprendedora en fase inicial en Cataluña ha experimentado un incremento notable en 2011. La tasa de la población adulta en Cataluña involucrada en actividades de creación de empresa en 2011 (de 6,82) aumentó más de 35% respecto al resultado del 2010. Este incremento puede parecer sorprendente si consideramos el contexto económico actual que atraviesa Cataluña, sin embargo, este resultado señala hacia la recuperación emprendedora que se ha venido anunciando desde el GEM-Cataluña.

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 mayor proporción de adultos en Cataluña involucrados en el proceso empresarial en 2011 en comparación al año anterior. Uno de cada cuatro adultos (25,57) forma parte del proceso empresarial, un aumento interanual de 17,10%.

La fase del proceso empresarial que agrupa 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 2011, la proporción de adultos que declaran tener la intención de crear su propia empresa dentro de los próximos cinco años es de 10,42, lo que significa un incremento interanual de 38,89% respecto al año anterior.

Tasa de la población adulta de Cataluña involucrada en el Proceso Empresarial: 25,57  
(Cambio interanual +17,10%)

Emprendedores  
Potenciales  
10,42  
(38,89%)

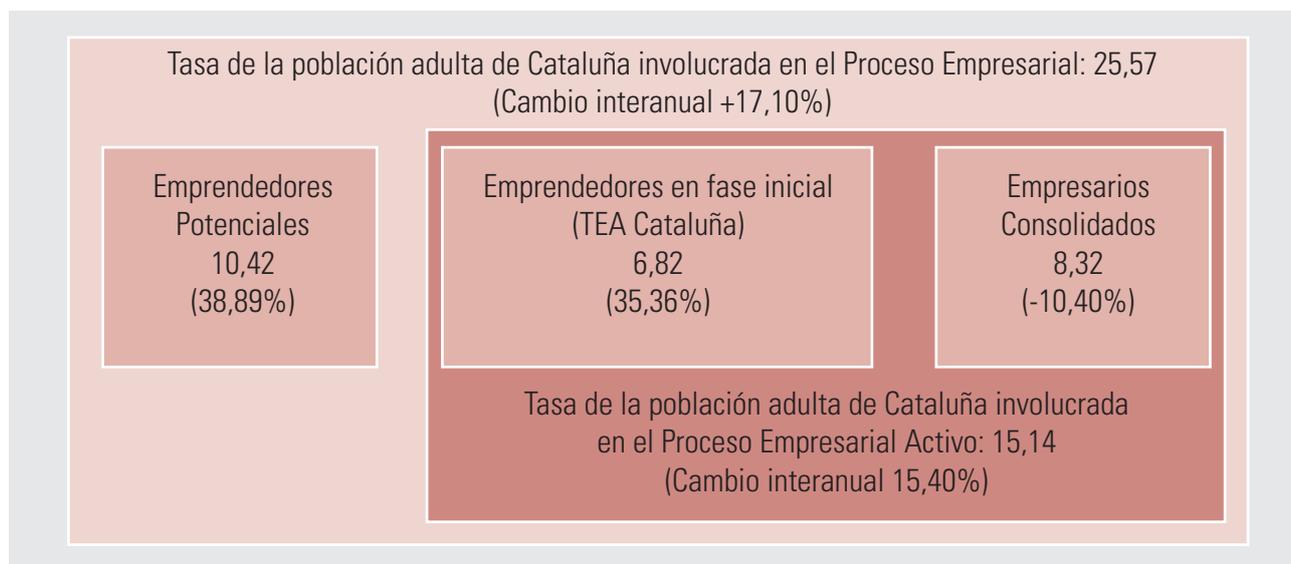
Emprendedores en fase inicial  
(TEA Cataluña)  
6,82  
(35,36%)

Empresarios  
Consolidados  
8,32  
(-10,40%)

El crecimiento de los emprendedores potenciales es importante para Cataluña porque parte de dicha intención acaba materializándose en forma de actividad emprendedora en fase inicial. De esta forma, la intención emprendedora presente es en parte la creación empresarial del mañana, y de hecho se observa como en el 2011, después de dos años de crecimiento en la proporción de Emprendedores Potenciales, la actividad emprendedora en fase inicial aumentó, tal y como se había previsto y anunciado en ediciones anteriores del GEM-Catalunya.

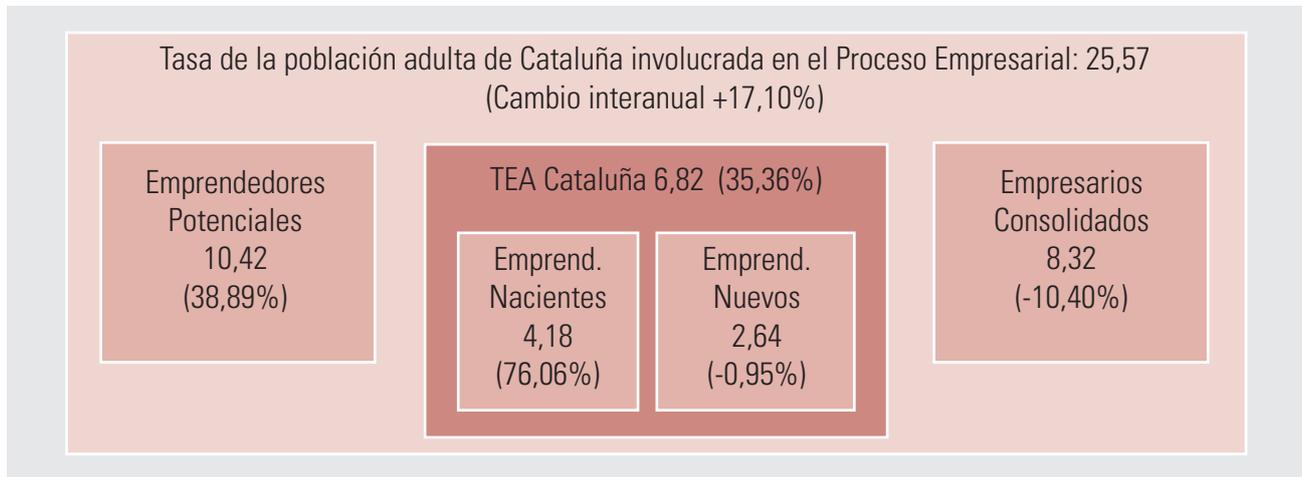
Sin embargo, la desaceleración emprendedora de los últimos años tuvo sus efectos en el proceso empresarial. Después de cinco años de continuas bajadas en la actividad emprendedora catalana, la evolución del bache emprendedor ha finalmente alcanzado la última fase del proceso empresarial. Esto se traduce en un descenso del 10,4% en la tasa de Empresarios Consolidados en 2011. En este año, el 8,32% 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).

A pesar del descenso de los Empresarios Consolidados, el aumento de la actividad emprendedora en fase inicial en 2011 ha sido suficiente no sólo para compensar la caída en la proporción de Empresarios Consolidados, sino también para generar un incremento en la tasa de la población adulta involucrada en el proceso empresarial activo (15,14 lo que representa un cambio interanual de 15,40%).

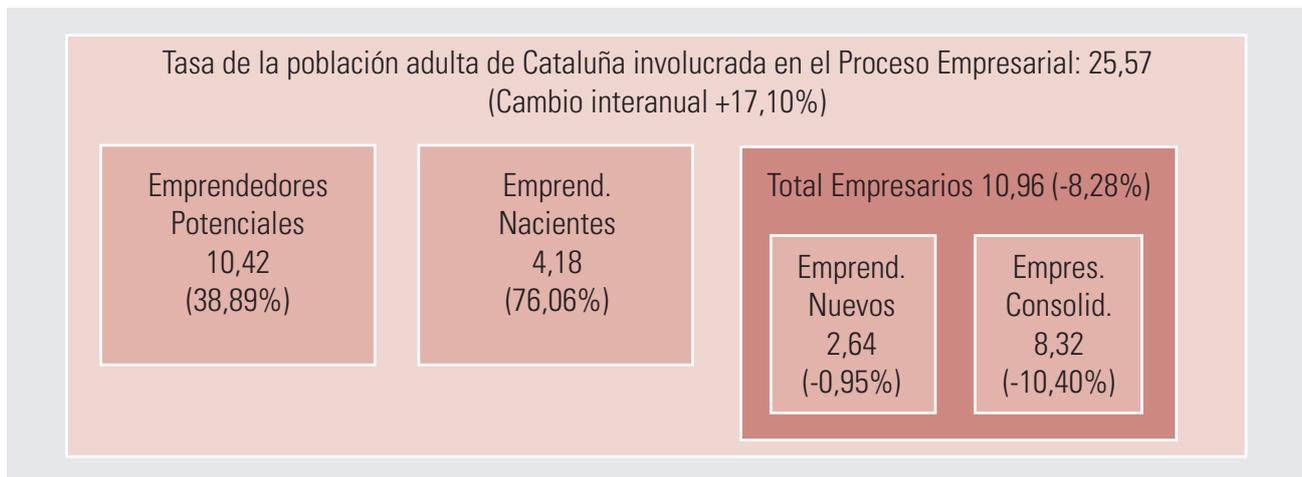


Pero si dividimos la actividad emprendedora en sus principales componentes notamos que el bache emprendedor todavía no ha terminado su progresión hacia la última etapa del proceso empresarial. Mientras que la tasa de Emprendedores Nacientes, quienes han desarrollado a lo largo de los últimos doce meses alguna actividad concreta para crear una nueva empresa (redacción de un plan de negoci-

os, búsqueda de financiación, establecimiento de un equipo inicial, etc.), aumentó de forma importante en el último año hasta situarse en 4,18 (cambio interanual de 76,06%), la tasa de Emprendedor Nuevos, quienes han iniciado las operaciones de sus propia empresa desde hace menos de 42 meses, es de 2,64 lo que representa un ligero descenso de 0,95% respecto a la tasa alcanzada en 2010.

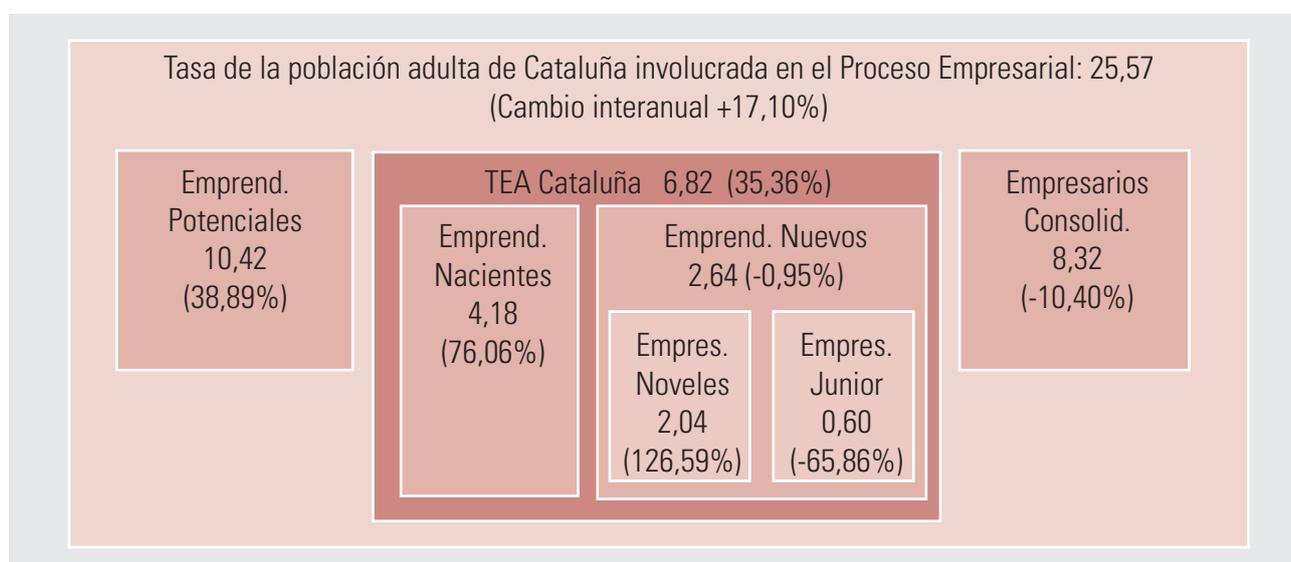


En consecuencia, la proporción total de empresarios entre la población adulta de Cataluña en 2011 es de 10,96, lo que implica una caída del 8,28% respecto al dato obtenido en 2010. Dicho descenso es el resultado directo del flujo neto negativo de creación de empresas que el GEM-Cataluña observó durante 2010.



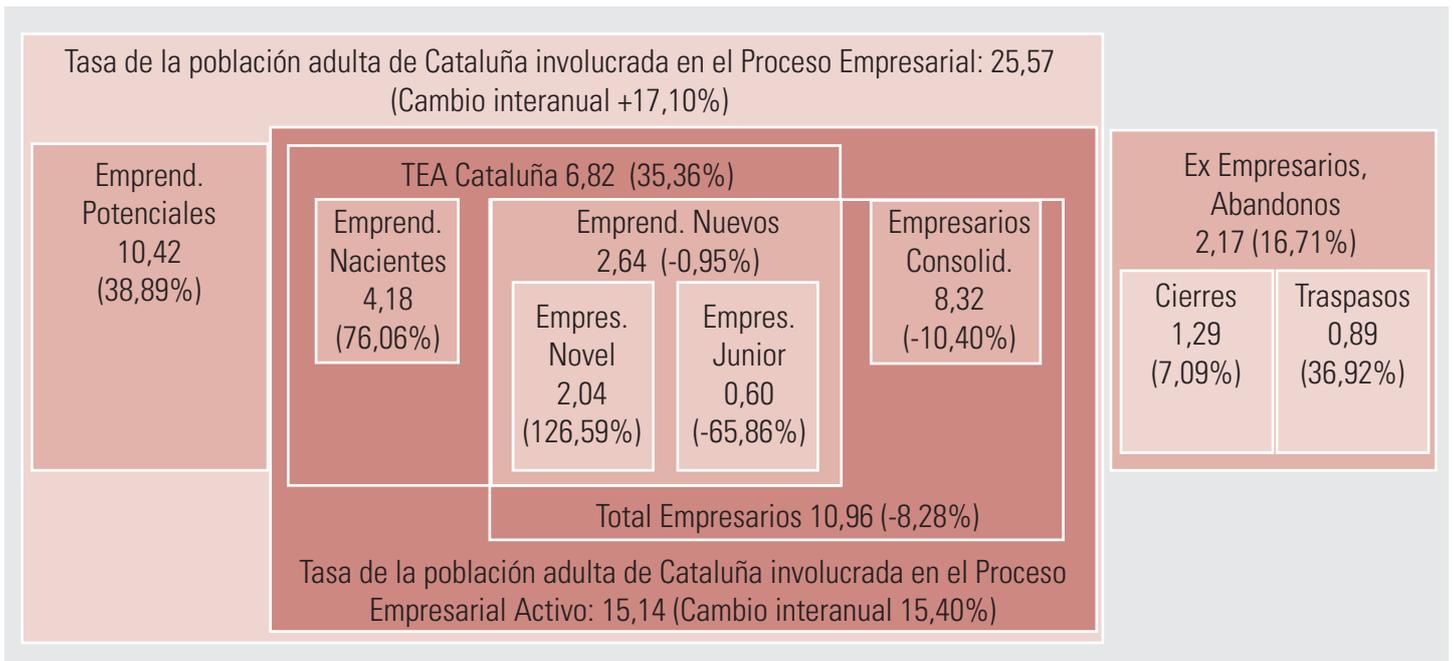
Sin embargo, no todo el aumento en la actividad emprendedora es debido a emprendedores nacientes que aún no han iniciado las operaciones de sus empresas. Si separamos los Emprendedores Nuevos entre quienes crearon sus empresas durante el año previo a la encuesta del GEM, los Empresarios Noveles, y quienes han creado su empresa en los dos o tres años precedentes a la encuesta, los Empresarios Junior, se observa un importante auge en la proporción de Empresarios Noveles entre la población adulta de Cataluña. La tasa de Empresarios Noveles

cuyas empresas son de muy reciente creación aumentó un 126,59% en el último año para situarse en 2,04. La impresionante subida de la tasa de Empresarios Noveles en 2011 se debe en parte al bajo nivel que ésta tasa alcanzó en 2010 (0,80). La caída en la tasa de Empresarios Junior tiene su origen en varios factores. Por un lado, las empresas supervivientes de los empresarios catalogados como Novel el año anterior se trasladan al grupo de Empresarios Junior en 2011. Así, la baja proporción de Empresarios Noveles en 2010 se traduce en una muy baja inyección de Empresarios Junior en 2011. Por otra parte, los emprendedores que crearon sus empresas en el 2007 han salido de la fase Junior del proceso emprendedor para pasar a formar parte de la categoría de Empresarios Consolidados. La suma de estos hechos provoca que la tasa de Empresarios Junior del 2011 haya sufrido una importante caída interanual del 65,86%, situándose en el 0,60.



La proporción total de Empresarios en Cataluña entre la población adulta también se ha visto afectada por el incremento en la tasa de Abandonos Empresariales durante el 2011. El 2,17% de la población adulta encuestada en 2011 declaró haber abandonado en los últimos doce meses previos al estudio GEM una iniciativa empresarial de la cuál eran dueños, lo que representa un incremento interanual del 16,71%. Entre los ExEmpresarios, cerca del 60% precisaron que sus iniciativas empresariales no tuvieron continuidad (1,29). El 40,55% restante han traspasado sus negocios a otras personas (0,89), lo que se traduce en un incremento del 36,92% respecto al año anterior.

En resumen, a pesar del descenso en la proporción de empresarios y del incremento en los abandonos empresariales, la intención y la actividad emprendedora aumentaron considerablemente en Cataluña durante 2011, y eso incluye el importante incremento en la tasa de Empresarios Noveles quienes crearon sus empresas a lo largo del último año.



### Recuadro de expertos 1.1

Año tras año crece la valoración hecha por los expertos consultados sobre los programas de promoción y apoyo al emprendimiento en Cataluña. Según ellos, la administración pública está jugando un papel importante al realzar el prestigio del emprendimiento en Cataluña y reinstaurar valores emprendedores en la sociedad. A la pregunta sobre que factor ayuda a promover la creación de empresa en Cataluña, la respuesta más popular se refiere a los programas de fomento promovidos por las administraciones públicas catalanas.

**Recuadro 1.1**  
**Oportunidad y necesidad en el proceso emprendedor**

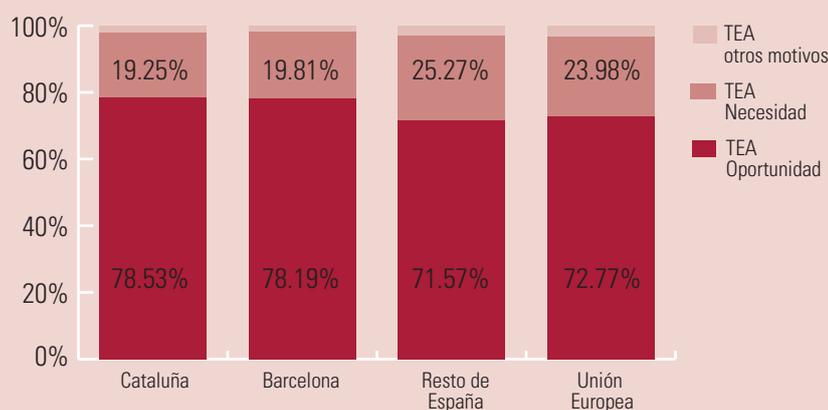
El observatorio GEM analiza la motivación subyacente al emprendimiento, clasificando las iniciativas de negocio, a grandes rasgos, en: aquellas creadas ante el aprovechamiento de una oportunidad de negocio, y aquellas creadas por necesidad ante la falta de alternativas de empleo. La siguiente Tabla resume las cifras acerca de los diversos comportamientos emprendedores obtenidos para el 2011. Los resultados permiten concluir que el emprendimiento por necesidad aumentó en Cataluña, sin embargo, del total de la actividad emprendedora catalana la gran mayoría tiene su origen en el aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Además, la actividad emprendedora por necesidad en Cataluña se concentra entre los emprendedores nacientes que aun no han creado sus empresas.

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

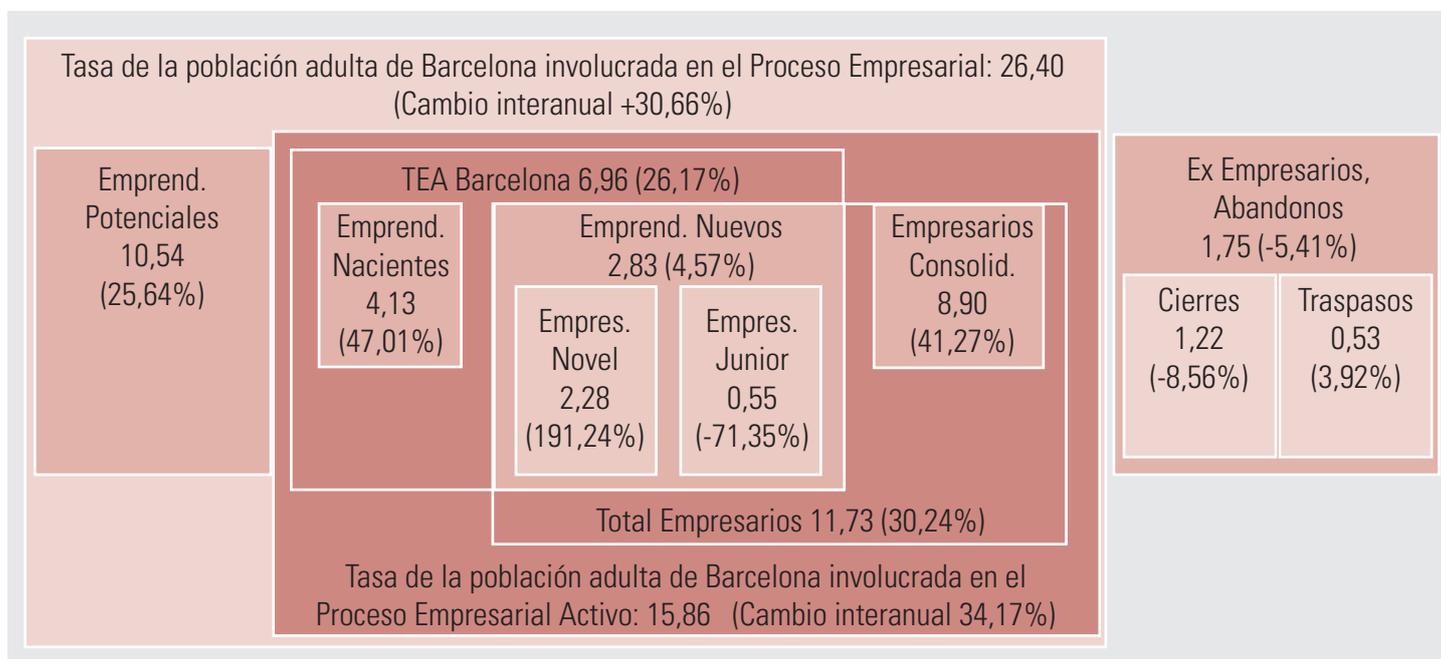
Año	TEA	TEA oportunidad	TEA necesidad	TEA otro caso
2011	6,8 (100%)	5,4 (78,5%)	1,3 (19,2%)	0,1 (2,2%)
2010	5,0 (100%)	4,2 (83,8%)	0,7 (13,0%)	0,2 (3,2%)
2009	6,4 (100%)	5,6 (88,2%)	0,6 (9,4%)	0,2 (2,5%)
2008	7,3 (100%)	6,0 (82,2%)	1,0 (13,7%)	0,3 (4,1%)
2007	8,4 (100%)	6,6 (78,3%)	1,7 (20,3%)	0,1 (1,4%)

A pesar que el emprendimiento por necesidad ha aumentado en el último año, el peso relativo que la motivación por aprovechamiento de una oportunidad de negocio tiene dentro del emprendimiento catalán no solo sigue siendo muy elevado, sino que además es superior a los niveles mostrados en el resto de España y en Europa. Por último, y contrario al caso del resto de España donde el emprendimiento por necesidad caracteriza la actividad emprendedora, el auge emprendedor catalán observado en 2011 tiene su origen en el aprovechamiento de oportunidades de negocio.

Figura 1.1: Motivos del emprendimiento en 2011

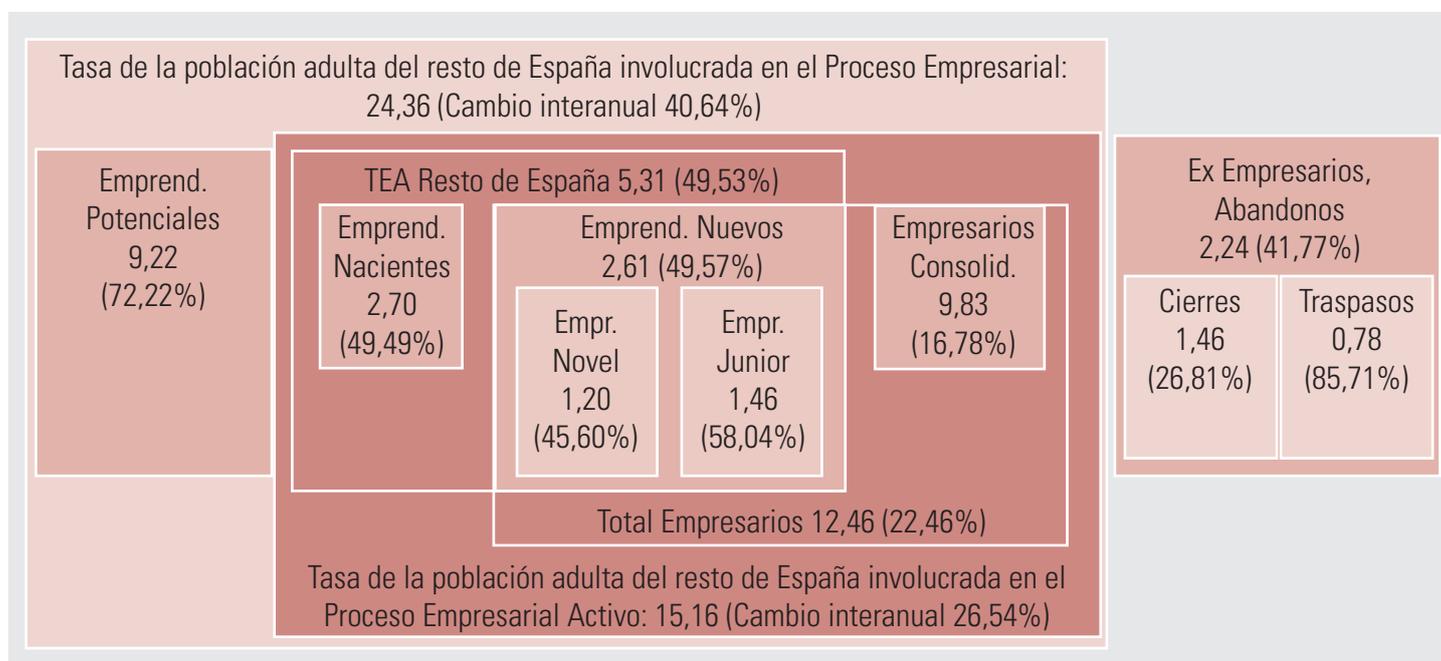


La proporción de la población adulta involucrada en actividades de creación de empresa (TEA) en 2011 en la provincia de Barcelona es de 6,96, resultado que es 26,17% superior al de 2010 y que además es ligeramente superior al alcanzado en el conjunto de Cataluña. La tasa de barceloneses involucrados a lo largo del proceso empresarial aumentó un 30,66% en 2011 para situarse en el 26,40. Tanto la intención emprendedora de los Emprendedores Potenciales (10,54) como la actividad emprendedora entre los Emprendedores Nacientes (4,13) en Barcelona es muy similar a las tasas observadas para el conjunto de Cataluña. La principal diferencia entre la actividad emprendedora en la provincia de Barcelona en comparación con el resto de Cataluña radica en el destacable incremento de la actividad de los Emprendedores Noveles (2,28; un cambio interanual de 191,24%), y en la tasa de empresarios consolidados que, contrario al conjunto de Cataluña, logró aumentar en Barcelona en 2011. También, mientras la tasa de abandonos empresariales y de cierres aumentó en Cataluña, dichas tasas bajaron entre la población adulta residente de la provincia de Barcelona. De esta forma, la provincia de Barcelona experimentó una recuperación emprendedora algo menos pronunciada que en el resto de Cataluña durante el 2011, sin embargo, la actividad emprendedora en Barcelona está mejor distribuida a lo largo de todo su proceso empresarial.

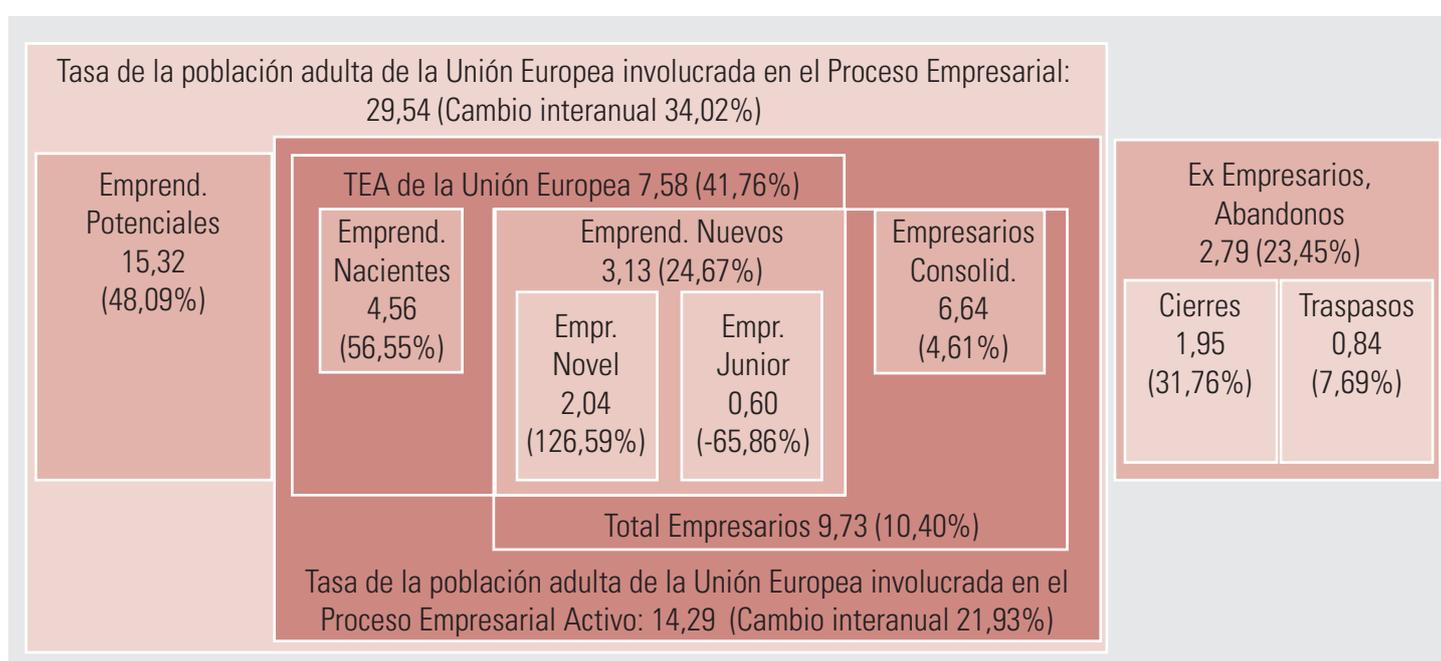


La recuperación emprendedora observada para Cataluña y Barcelona durante 2011 no ha sido exclusiva del territorio catalán, sino que también se observó en el resto de España y en el conjunto de la Unión Europea. El incremento interanual de la actividad emprendedora ha sido aún más marcada en el resto de España (49,53%) que en Barcelona (26,17%) o el conjunto de Cataluña (35,36%). Sin embargo, la TEA de Cataluña

sigue estando por encima de la tasa alcanzada en el resto de España (5,31) en 2011. No obstante, la proporción de emprendedores en fase inicial entre la población adulta catalana era en 2011, y por segundo año consecutivo, inferior a la tasa media del conjunto de países europeos que han participado en el estudio GEM (7,58).



El incremento interanual de la tasa de actividad emprendedora en fase inicial para Europa (41,76%) es superior a la catalana, lo que indica un cierto distanciamiento entre Cataluña y el resto de Europa durante el último año. El incremento de los Emprendedores Potenciales en Europa es especialmente importante (15,32, lo que significa un incremento del 48,09%), mientras que la tasa europea de empresarios consolidados (6,64) se mantiene baja en comparación con Cataluña.



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

La Figura 1.2 muestra como en 2011 la tasa de actividad emprendedora (TEA) a nivel mundial es de 11,30%. Además, se aprecia como a excepción del caso de Nigeria, las mayores tasas de actividad emprendedora se reportan en países que durante el periodo de desaceleración económica experimentaron tasas de crecimiento positivas, caso de China, y países de Latinoamérica como Argentina, Chile, Colombia y Perú.

En el caso de los países que conforman la Unión Europea, la tasa media de actividad emprendedora es de 7,58% (Figura 1.3). A pesar que este valor es superior a la tasa observada para Cataluña, se debe resaltar que el ranking emprendedor europeo lo encabezan países ubicados en el Este de Europa.

En lo que respecta al territorio español, la tasa media de actividad emprendedora en Cataluña (6,82%) está por encima del promedio de España (5,81%) (Figura 1.4). Destaca además el hecho que salvo en las Islas Baleares, en las Comunidades Autónomas con mayores niveles de actividad emprendedora, el turismo es un componente importante (Islas Canarias, Comunidad Valenciana y Cataluña). Por otro lado, las menores tasas de actividad emprendedora se observan en comunidades autónomas ubicadas en el norte de España.

Dentro de Cataluña, los resultados presentados en la Figura 1.5 muestran como la mayor actividad emprendedora catalana se concentra en las provincias de Girona y Barcelona. Por otro lado, se observa como la actividad emprendedora en Tarragona y Lleida está por debajo de la media española. De esta forma, el auge empresarial catalán reportado para 2011 se concentra en Barcelona (6,90%) y Girona (8,50%). Sin embargo, la mayor tasa de Empresarios Noveles que crearon sus empresas en el último año se encuentra en la provincia de Barcelona (2,25%). Por el contrario, la entrada empresarial (Empresarios Noveles) en Tarragona y Lleida alcanzó mínimos históricos (por debajo del 1%), indicando que en estas provincias no se experimentó el mismo repunte emprendedor observado en el resto de Cataluña. De esa forma se está acentuando la divergencia y el dualismo emprendedor del territorio catalán.

Figura 1.2: La creación de empresas (TEA) en el contexto internacional

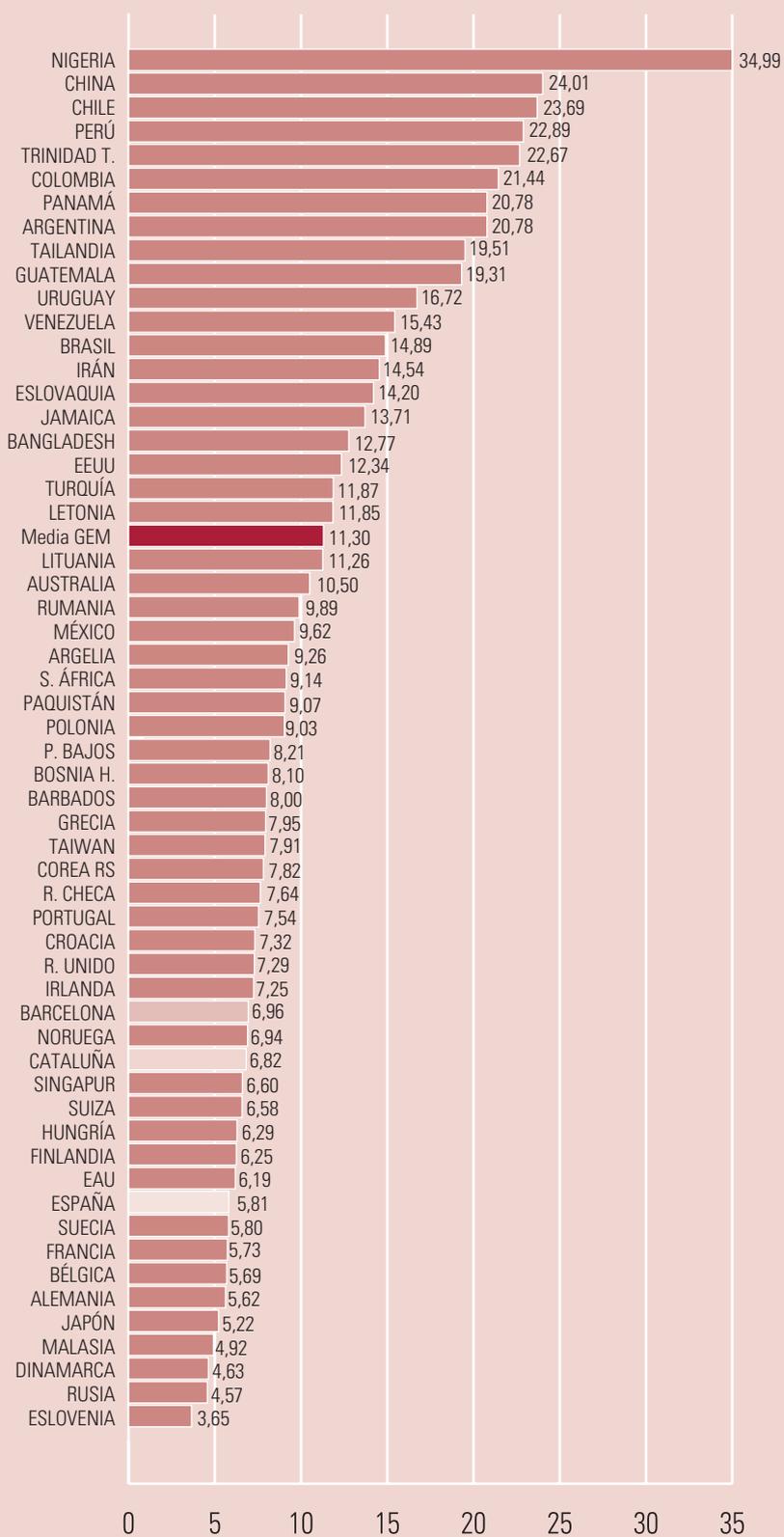


Figura 1.3: La creación de empresas (TEA) en la Unión Europea

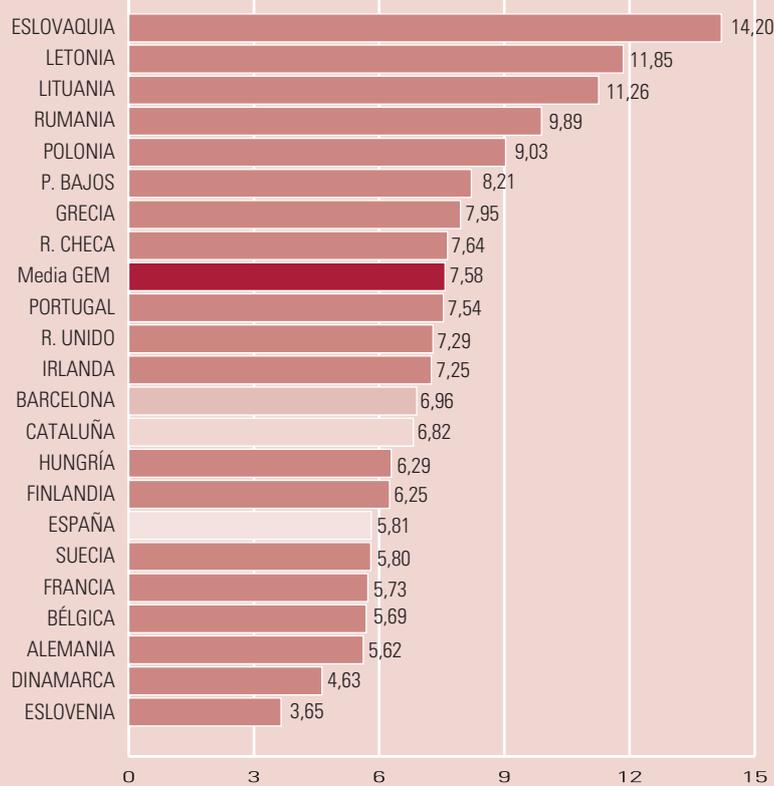


Figura 1.4: La creación de empresas (TEA) en España

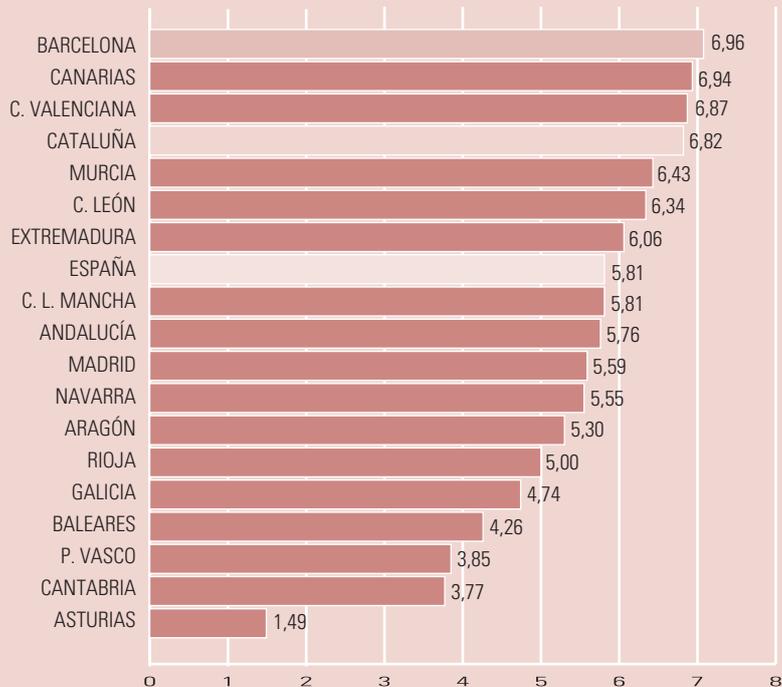
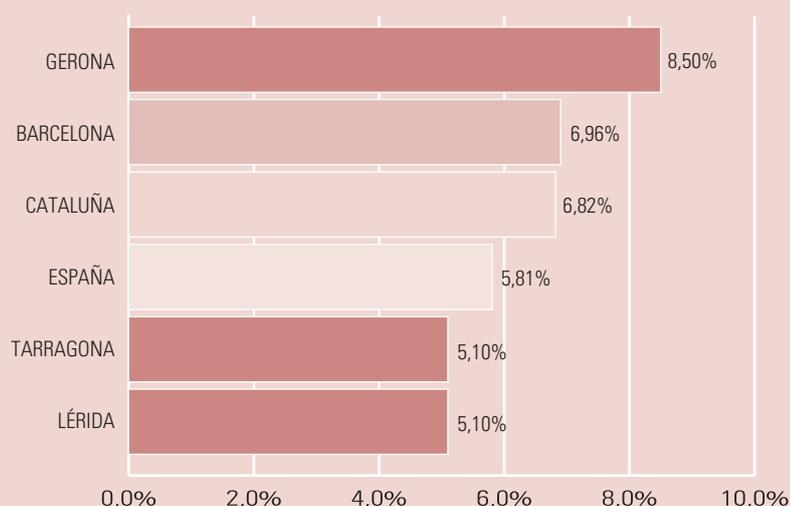


Figura 1.5: La creación de empresas (TEA) en Cataluña



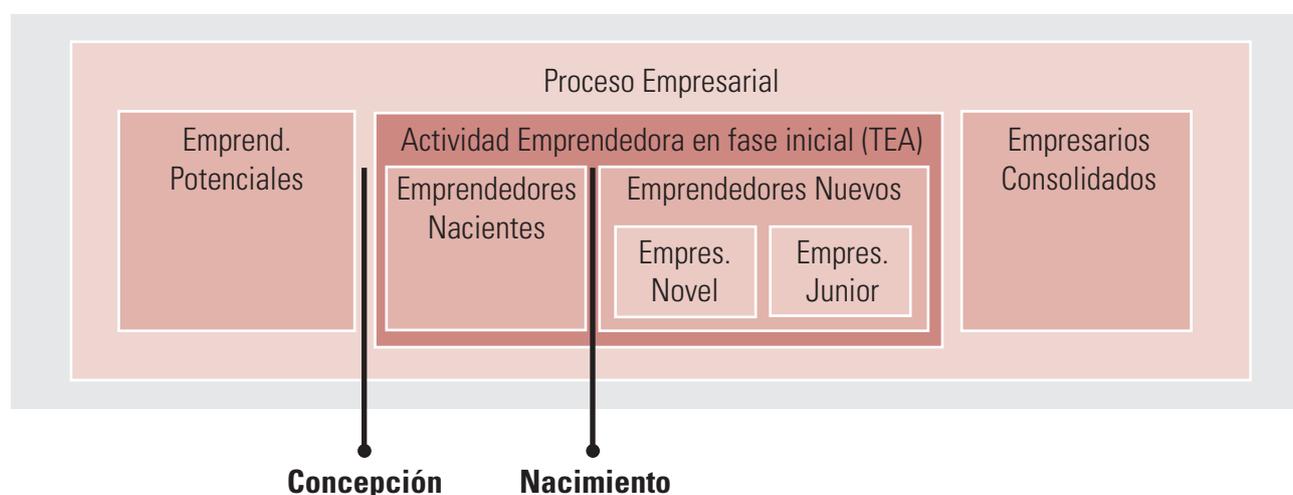
## Conclusiones

- La tasa de la población adulta en Cataluña involucrada en actividades de creación de empresa en 2011 (de 6,82) aumentó más de 35% respecto al resultado del 2010.
- Lo que significa aproximadamente 334.500 personas emprendedoras en fase inicial de creación de empresas en Cataluña.
- Uno de cada cuatro adultos (25,57%) tiene la intención de crear una empresa, la está creando actualmente o ya lleva su propia empresa, lo que representa aumento interanual del 17,10%.
- El repunte emprendedor de Cataluña en 2011 incluye el importante incremento en la tasa de Empresarios Noveles quienes crearon sus empresas a lo largo del último año.
- A pesar que el emprendimiento desde la necesidad ha aumentado en el último año en Cataluña, sigue inferior a los niveles mostrados en el resto de España y en Europa.
- La recuperación emprendedora observada para Cataluña y Barcelona durante 2011 no ha sido exclusiva del territorio catalán, sino que también se observó en el resto de España y en el conjunto de la Unión Europea.
- Las provincias de Tarragona y Lleida no experimentaron el mismo repunte emprendedor observado en el resto de Cataluña, España y Europa; pasando por debajo de la media española.



## CAPÍTULO 2

### La Recuperación Emprendedora



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 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 dicho potencial se limita a la mera intención sin que implique ninguna acción.

Hemos visto en el primer capítulo como la tasa de Emprendedores Potenciales en Cataluña está creciendo de forma substancial desde 2009. La mayor promoción del emprendimiento en los últimos años por parte de la administración pública y de los medios de comunicación han dado popularidad a la carrera emprendedora y ha mejorado su aceptación social (ver capítulo 3). Esto en parte contribuye a explicar el auge de Emprendedores Potenciales. Al mismo tiempo la actual coyuntura económica y sus efectos sobre el empleo ha hecho disminuir el coste de oportunidad del emprendimiento dada la disminución en la relativa estabilidad que anteriormente ofrecían algunas alternativas profesionales.

Así, es posible afirmar que el emprendimiento está 'de moda', por lo tanto es normal ver una mayor proporción de la población adulta que se declara potencialmente dispuesta a seguir una carrera emprendedora. Sin embargo, éste ímpetu emprendedor solo tendrá réditos observables si éstos esfuerzos se logran canalizar hacia acciones concretas dirigidas a la creación de una nueva empresa. Por ello analizamos el ratio de concepción, el cual se traduce en la propensión de pasar desde la intención a la acción emprendedora.

Mientras que en 2010 nuestro análisis histórico se veía excesivamente distorsionado por la coyuntura económica lo que no permitía apreciar una transición de la intención al emprendimiento naciente, para 2011 podemos observar en la Figura 2.1 como el ratio de concepción se ha recuperado y estabilizado en el último año, especialmente en el conjunto de Cataluña. En la figura siguiente (Figura 2.2) vemos claramente como el ratio de variaciones en la concepción emprendedora se está estabilizando alrededor del valor de 1 en el caso de Cataluña. Este resultado nos indica que los incrementos en Emprendedores Potenciales en un año se traducen en incrementos proporcionalmente igual el año siguiente entre los Emprendedores Nacientes. Este dato es esperanzador tomando en cuenta el aumento considerable de la intención emprendedora en Cataluña en 2011.

De esta forma, podemos concluir que parte de los adultos que residen en Cataluña que indican tener intención de crear una nueva empresa dentro de los tres años posteriores a la encuesta parecen cumplir con sus proyectos empresariales. En años anteriores era notorio que los emprendedores nacientes posponían sus planes emprendedores, lo que implicaba un retroceso dentro del proceso empresarial para volver a formar parte de los emprendedores potenciales. Sin embargo, los cambios en el nivel de concepción emprendedora en 2011 dejan suponer un posible incremento de la tasa de emprendedores nacientes en los próximos años. En el caso de provincia de Barcelona el ratio de concepción está mejorando aunque permanece por debajo del observado para el conjunto de Cataluña, mientras que la inestabilidad sigue afectando el proceso emprendedor del resto de España.

Figura 2.1: Ratio de Concepción Emprendedora

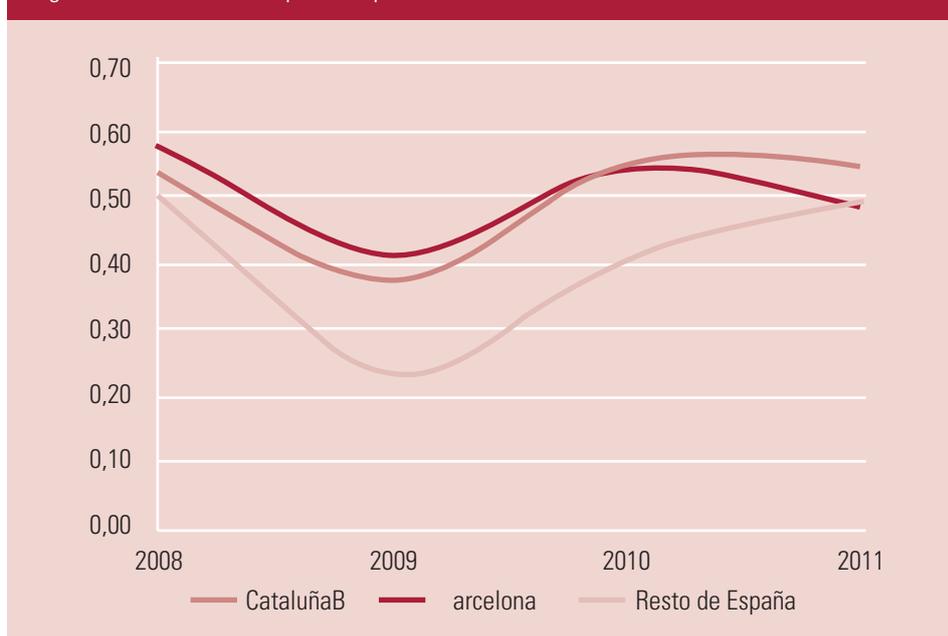
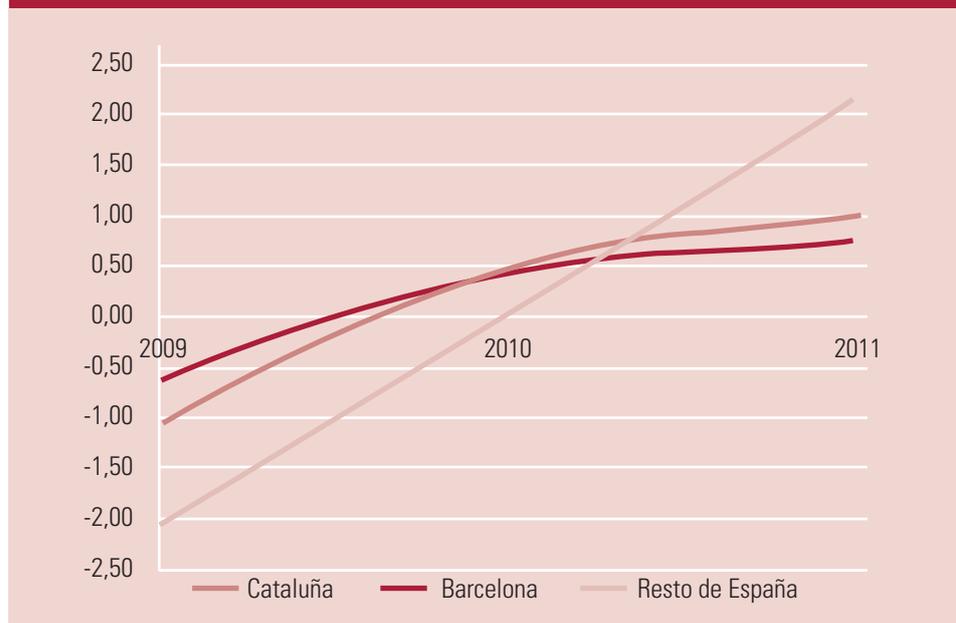


Figura 2.2: Variaciones en la Concepción Emprendedora

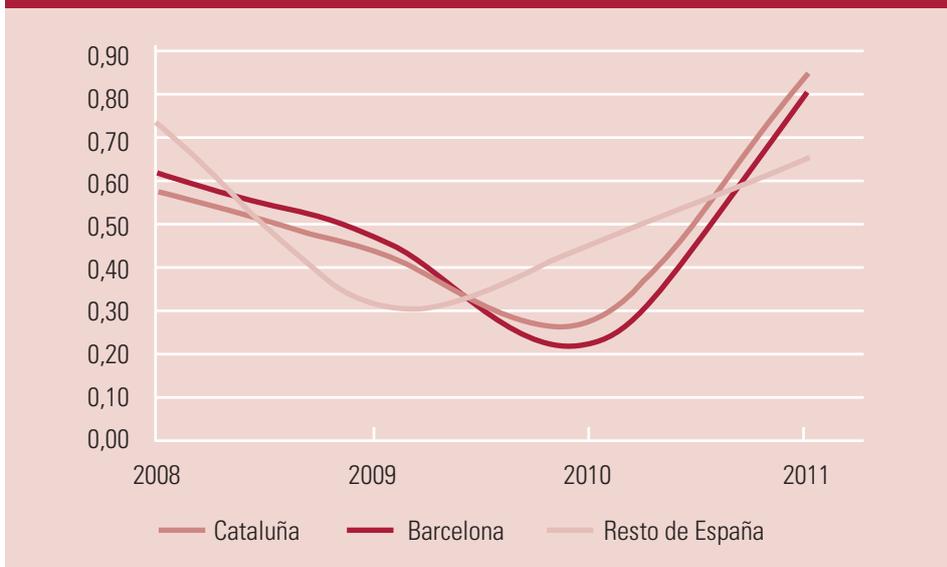


En segundo lugar se analiza el ratio de nacimiento empresarial, el cual documenta el paso entre la categoría de Emprendedores Nacientes y de Emprendedores Noveles. El objetivo de este ratio es aproximar la transición de Emprendedor Naciente (que está en un periodo determinado en la incubación de su proyecto 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 2.3, Catalunya ha conseguido poner freno en 2011 al deterioro en el ratio de nacimiento empresarial observado en los últimos años. Mientras que sólo tres de cada diez emprendedores que estaba intentando crear su empresa en el año anterior cumplía con ese propósito en 2010, la cifra en 2011 ha repuntado de forma significativa a más de ocho de cada diez. Dicho ratio alcanza en 2011 su valor más alto desde el principio de la desaceleración emprendedora ocurrida a mediados de la última década. Dicho repunte en el ratio de nacimiento en 2011 indica que muchos emprendedores nacientes que estaban posponiendo el lanzamiento de sus iniciativas empresariales en años anteriores, tal como se había detectado en previos estudios GEM, dejaron de hacerlo en el 2011 para pasar a la acción y llevar a cabo sus proyectos empresariales.

Figura 2.3: Ratio de Nacimiento Empresarial



Para entender mejor la evolución de la actividad emprendedora en fase inicial las Figuras 2.4, 2.5 y 2.6 muestran la descomposición de la TEA en sus diferentes componentes. Como se puede apreciar, hay un importante cambio de tendencia en el año hasta 2011 respecto a la evolución negativa de la tasa de emprendimiento observada entre 2007 y 2010. La tasa de actividad emprendedora en fase inicial sube después de más de cuatro años de continuas caídas. Dicho cambio de tendencia y recuperación emprendedora es común tanto para la provincia de Barcelona, el conjunto de Cataluña como para el resto de España y la Unión Europea.

El descenso de la tasa de actividad emprendedora (TEA) en la provincia de Barcelona ha sido, al igual que para todo Cataluña, relativamente constante a lo largo de los últimos cuatro años, pasando en el caso de la provincia de Barcelona de 8,27% en el 2007 al 5,52% en el 2010. En el conjunto de Cataluña la actividad emprendedora pasó de 8,39% en 2007 al 5,04% en 2010. Por el contrario, la pérdida de actividad emprendedora en el resto de España se concentró principalmente en el año 2009.

Figura 2.4: Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en Barcelona para el periodo 2007-2011

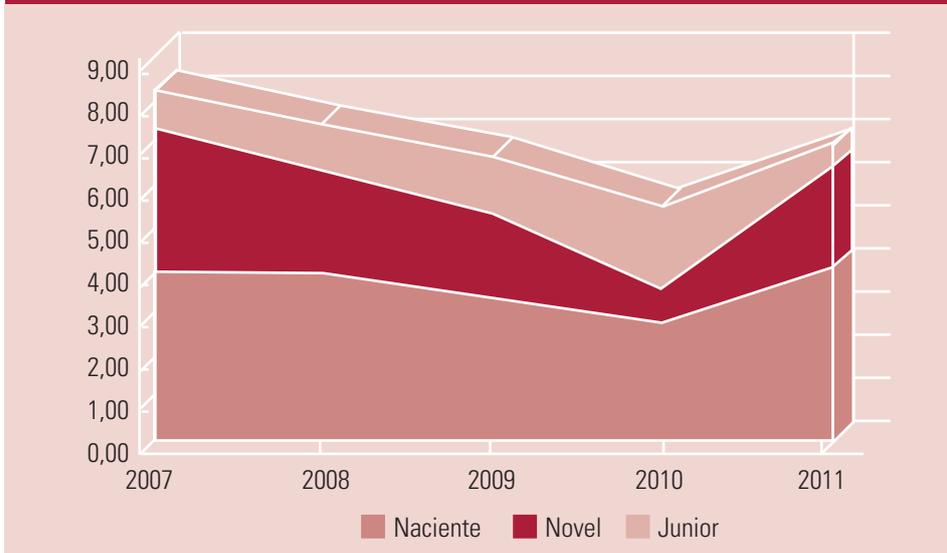


Figura 2.5: Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en Cataluña para el periodo 2007-2011

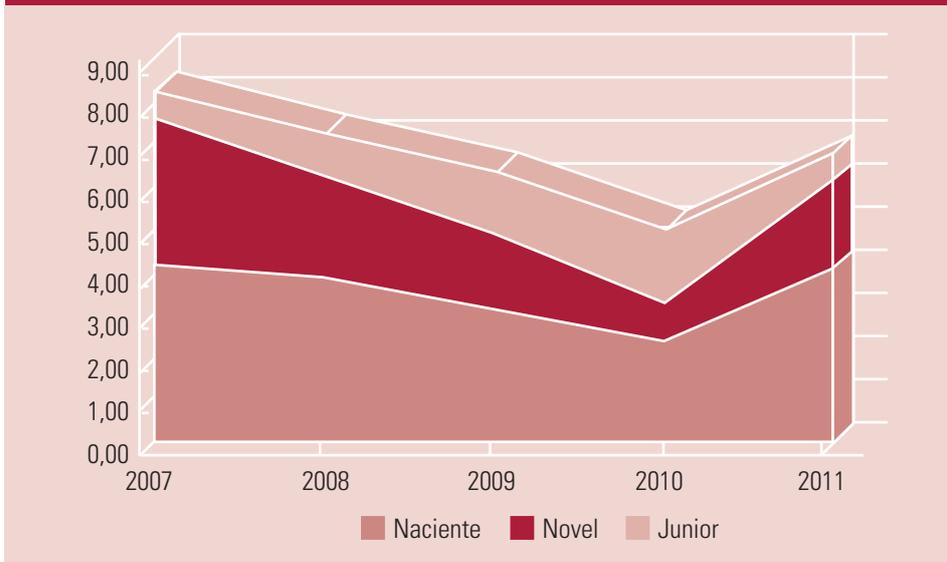
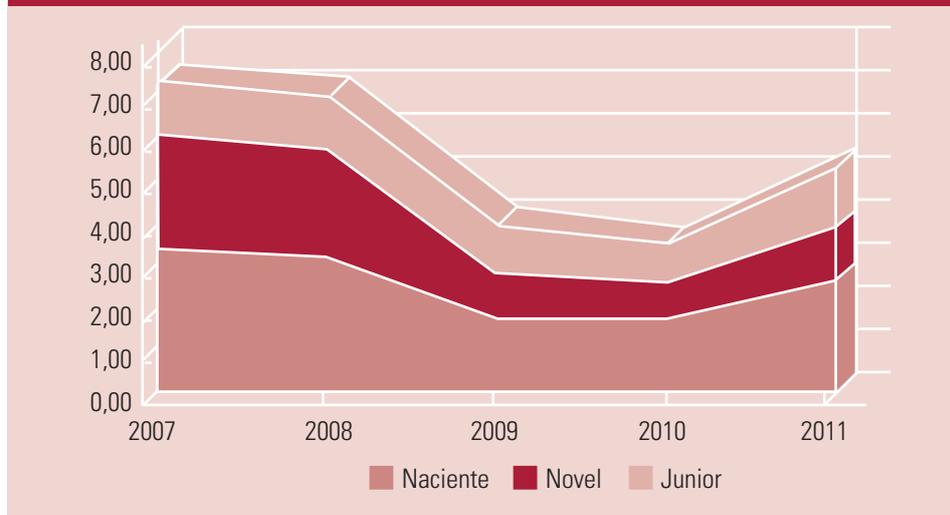


Figura 2.6: Descomposición de la Tasa de Actividad Emprendedora en fase inicial en el resto de España para el período 2007-2011



Se puede observar como la tasa de Emprendedores Nacientes en la provincia de Barcelona y en Cataluña ha sufrido una caída sostenida entre 2008 y 2010 para luego repuntar hasta niveles similares a los observados antes de la desaceleración emprendedora. La tendencia catalana se distingue de la del resto de España, que experimentó un descenso en sus Emprendedores Nacientes en 2009, una cierta estabilidad en 2010, para volver a repuntar en el último año aunque no lo suficiente para recuperar los valores alcanzados antes del 2009.

Separando los emprendedores nuevos entre los que crearon sus empresas en el año anterior a la encuesta GEM (Novel) y los emprendedores con empresas de entre 2 y 3,5 años de existencia (Junior), vemos como hasta el 2010 tanto en Barcelona como en el conjunto de Cataluña hubo una transferencia fluida de emprendedores principalmente entre empresarios Novel a la de Junior. La tasa de Empresarios Noveles siguió una tendencia decreciente mientras que los Empresarios Noveles de años anteriores pasaron a formar parte de la categoría de Empresarios Junior. La proporción de Empresarios Junior que habían creado sus empresas antes de la crisis aumentó hasta 2010, aunque no lo suficiente para compensar la bajada de Empresarios Noveles. Sin embargo, en el 2011 los emprendedores de la pre-crisis pasaron a formar parte de los Empresarios Consolidados, dejando la categoría de Empresarios Juniores casi vacía por la falta de relevo emprendedor durante los últimos años.

No obstante, Cataluña y Barcelona se beneficiaron de un importante repunte en la tasa de Empresarios Noveles en 2011 que ha servido para compensar la pérdida de Empresarios Junior, lo que permite mantener la tasa de Nuevos

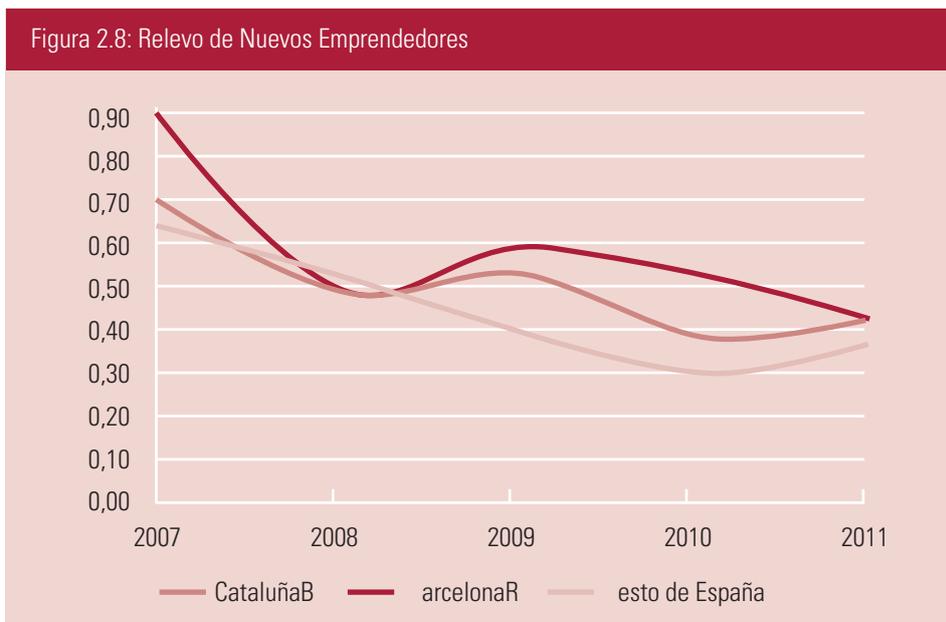
Emprendedores en el mismo nivel del año anterior. En el caso del resto de España, la tendencia bajista se revierte en 2011 cuando los tres componentes de la actividad emprendedora aumentan. Sin embargo, el incremento fue mucho más substancial entre los emprendedores nacientes quienes están en el proceso de crear una empresa pero que todavía no han iniciado operaciones. A pesar del dominio mostrado por los emprendedores nacientes, con proyectos empresariales aún en espera, en lo que respecta al incremento de la actividad emprendedora en Catalunya en el último año, el relevo emprendedor también experimentó un aumento esperanzador. En la Figura 2.7 se puede apreciar un giro positivo en la evolución de la relación entre los empresarios noveles y los nuevos emprendedores con empresas con menos de 42 meses en el mercado. Después de cuatro años de desaceleración emprendedora durante los cuales los empresarios noveles pasaron de ser ocho de cada diez emprendedores clasificados como nuevos a poco más de tres, el relevo emprendedor en el último año subió hasta sus niveles anteriores a la desaceleración emprendedora (80,53% en Barcelona y 77,15% en el conjunto de Cataluña).

El repunte en la tasa de relevo emprendedor deja prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro, lo que permite augurar un 'stock' suficiente de emprendedores noveles que permitirá compensar los emprendedores que se consolidan después de 42 meses y que pasan a formar parte de la categoría de empresarios consolidados.

Figura 2.7: Proporción de Noveles entre los Nuevos Emprendedores

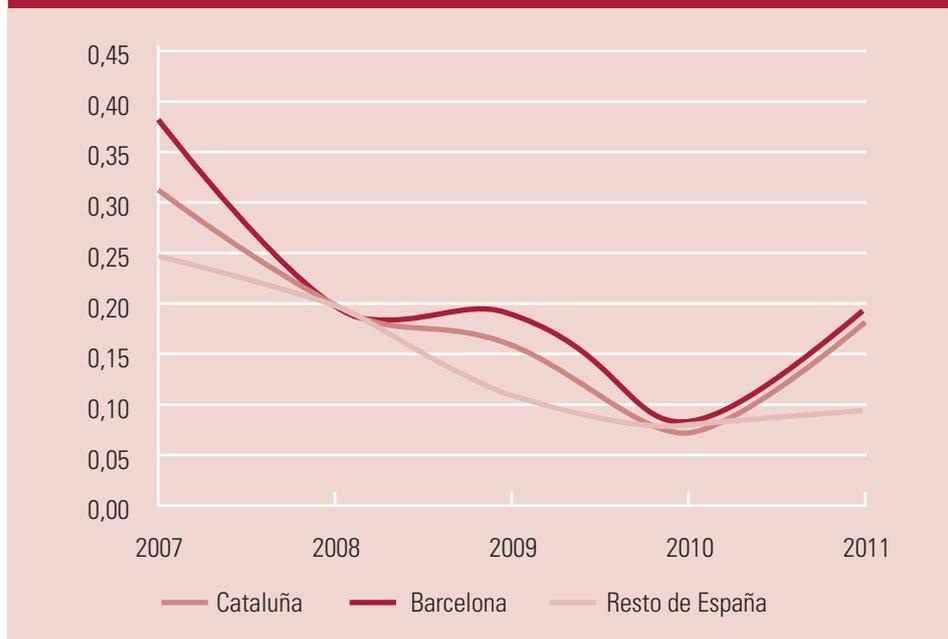


Sin embargo, y a pesar del relevo entre los nuevos emprendedores en 2011, al diferenciar los nuevos empresarios entre Empresarios Noveles, Junior, y los empresarios consolidados (con empresas de más de 42 meses en el mercado) se puede observar en la Figura 2.8 que Cataluña y sobre todo Barcelona siguen teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial. Los Nuevos Emprendedores (con empresas de menos de 3,5 años) apenas representan uno de cada cuatro empresarios en 2011, lo que para Barcelona representa la mitad del valor alcanzado en 2007. Y mientras que el conjunto de Cataluña estabilizó su tasa de relevo de Nuevos Emprendedores en 2011 alcanzando niveles ligeramente superiores a los del año anterior, la provincia de Barcelona continuó con su pérdida de relevo emprendedor. A pesar del bajo relevo emprendedor catalán (24%) en comparación a niveles de años anteriores, el nivel actual de relevo emprendedor sigue superando los niveles del 2011 observados para el resto de España (20,92%).



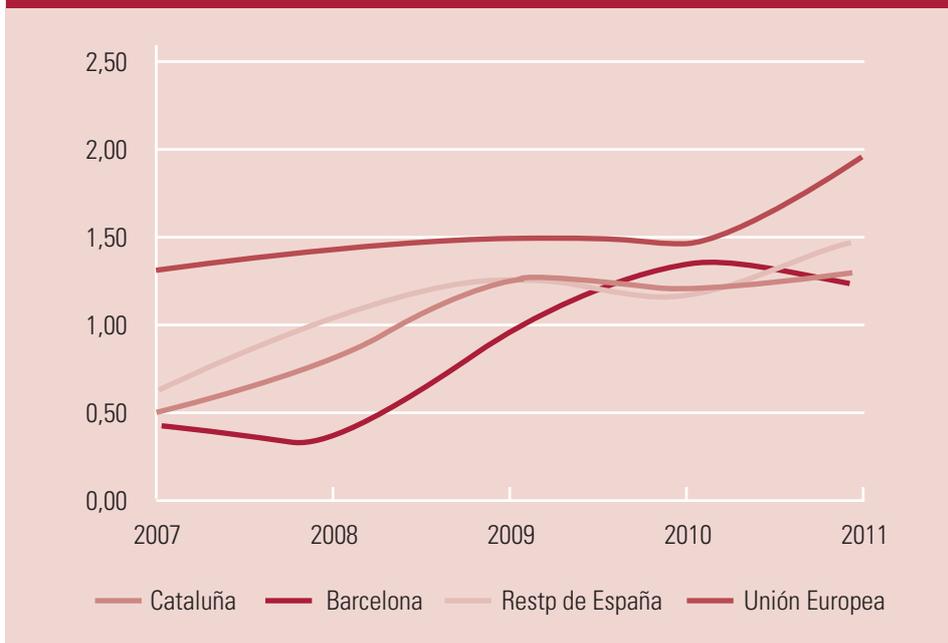
El relevo emprendedor de Cataluña es aún más positivo si nos limitamos a comparar la proporción de Empresarios Noveles que iniciaron sus negocios en el último año dentro del conjunto de empresas catalanas. El relevo emprendedor que representa los Empresarios Noveles aumentó a más del doble respecto a la proporción del año anterior tanto en la provincia de Barcelona como en Cataluña (Barcelona: de 8,66% en el 2010 a 19,43% en 2011; Cataluña: de 7,52% en 2010 a 18,57% en 2011). De hecho, en el último año tanto Barcelona como Cataluña consiguieron volver a una tasa de relevo similar a la del 2008. A pesar de esta mejora, la proporción de Empresarios Noveles entre los empresarios catalanes sigue siendo inferior a las tasas observadas antes de la desaceleración emprendedora cuando el relevo emprendedor se mantenía por encima del 30%.

Figura 2.9: Relevo de Emprendedores Noveles



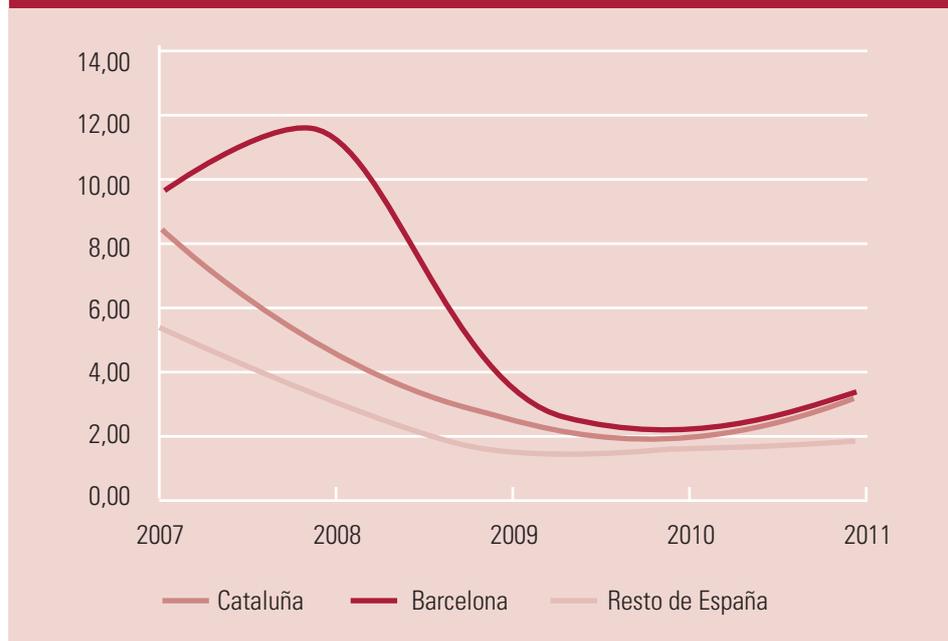
Como complemento al análisis anterior, el año 2009 fue testigo del mayor aumento en la tasa de cese emprendedor en Cataluña mientras que en la provincia de Barcelona ese importante incremento en el abandono empresarial ocurrió en el 2010. Sin embargo, desde este repunte en la proporción de la población adulta que declara haber cesado una actividad empresarial, la tasa de ex-empresarios se ha mantenido relativamente estable en 2011, representando el 1,22% en Barcelona y el 1,29% en el conjunto de Cataluña. A pesar de representar más del doble de la tasa de cierres del año 2007, Cataluña se mantiene en 2011 por debajo de la tasa media de cierres del resto de España y de los países de la Unión Europea y consigue evitar la tendencia alcista de ex-empresarios mostrada fuera de Cataluña durante el último año.

Figura 2.10: Ex Empresarios



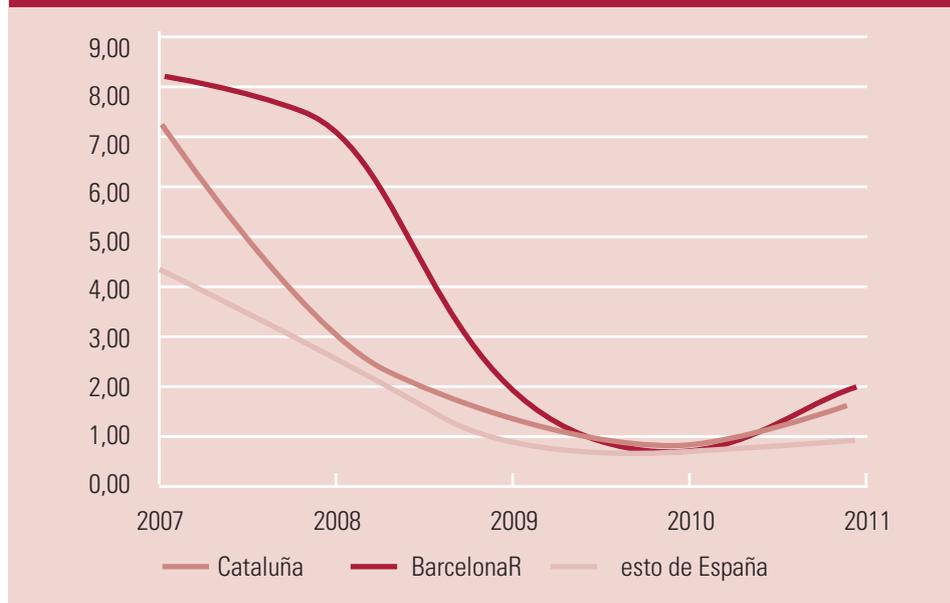
La comparación de la proporción de abandonos empresariales en España tiene una importancia relativa. La proporción de ex-empresarios entre la población adulta es informativa, sin embargo, lo es más aún el ratio de regeneración empresarial que compara la proporción de abandonos empresariales en el último año con la cantidad de adultos que declaran estar activamente involucrados en el proceso de creación de empresas. Este índice de regeneración se deterioró rápidamente en los primeros años de la desaceleración emprendedora, pero ha ido recuperándose de forma gradual desde 2009. En Cataluña la evolución del ratio de regeneración nos indica que en el 2007 por cada 10 emprendedores nacientes, involucrados en el proceso de crear una empresa, cerca de un individuo (1,15 en Cataluña, y 1,02 en Barcelona) había cerrado su empresa en el último año, mientras que el ratio de regeneración empeoró hasta que en 2010 habían cinco abandonos empresariales por cada 10 Emprendedores Nacientes. El 2011 trajo un repunte en el ratio de regeneración tanto en Barcelona como en el conjunto de Cataluña hasta alcanzar alrededor de tres cierres por cada 10 Emprendedores Nacientes (2,97 en Barcelona y 3,09 en Cataluña). El ratio de regeneración empresarial catalán en el último año superaba la del resto de España y de la Unión Europea, donde el ratio suele mantenerse entre 2,0 y 2,5.

Figura 2.11: Regeneración Empresarial



El dato más significativo de la recuperación emprendedora en Cataluña viene dado del análisis del flujo neto de empresas en la economía catalana durante el año en que tiene lugar el estudio del GEM en 2011. El flujo neto empresarial se obtiene comparando la proporción de ex-empresarios quienes cerraron sus empresas en los últimos doce meses con la tasa de Emprendedores Noveles los cuales han conseguido iniciar las operaciones de sus empresas en el último año. Tanto Barcelona como Cataluña mostraban en 2010 un flujo empresarial por debajo de uno, lo que significa que en ese año hubo más destrucción empresarial que creación. Afortunadamente, el flujo empresarial de Cataluña en 2011 ha vuelto a recuperar el terreno positivo y la creación de empresas supera los abandonos empresariales. Sin embargo, Barcelona y Cataluña siguen lejos de los niveles de sostenibilidad empresarial que se observaba antes de la desaceleración emprendedora, momento en que era posible observar niveles por encima de los siete Emprendedores Noveles por cada nuevo Ex-Emprendedor (2007). En el 2011 había 1,86 Emprendedores Noveles en Barcelona por cada emprendedor que cerró su empresa, mientras que en el conjunto de Cataluña esta tasa alcanzó un nivel de 1,57. La situación en el resto de España es mucho más preocupante ya que la tasa de destrucción empresarial supera por tercer año consecutivo la tasa de Emprendedores Noveles, dando flujos netos empresariales inferiores a uno.

Figura 2.12: Flujo Neto Empresarial



## Conclusiones

- La tasa de actividad emprendedora en fase inicial sube después de cuatro años de continuas caídas.
- Los cambios en el nivel de concepción emprendedora en 2011 apuntan hacia un posible incremento de la tasa de emprendedores nacientes en los próximos años.
- Catalunya ha conseguido poner freno en 2011 al deterioro en el ratio de nacimiento empresarial observado en los últimos años.
- El relevo emprendedor en el último año subió hasta niveles similares a los alcanzados antes de la desaceleración emprendedora.
- El repunte en la tasa de relevo emprendedor deja prever nuevos aumentos en la tasa de emprendedores nuevos en el futuro.
- En el último año tanto Barcelona como Cataluña consiguieron volver a una tasa de relevo similar a la del 2008.
- Cataluña consigue evitar la tendencia alcista en la tasa de ex-empresarios mostrada en el resto del estado Español durante el último año.
- El ratio de regeneración empresarial catalán en el último año supera el del resto de España y de la Unión Europea.
- El flujo empresarial de Cataluña en 2011 ha vuelto a recuperar el terreno positivo y la creación de empresas supera los abandonos empresariales.
- Sin embargo, Barcelona y Cataluña siguen lejos de los niveles de sostenibilidad empresarial que se observaba antes de la desaceleración emprendedora.





### **CAPÍTULO 3**

#### **Perfil de la recuperación emprendedora**

Hemos comentado la importante recuperación emprendedora que experimentaron tanto Cataluña, el resto de España como Europa en 2011. Además, hemos visto en el Capítulo 2 como para Cataluña la recuperación emprendedora es mucho más contundente respecto a la observada en el resto de España. Pero para juzgar la importancia del repunte emprendedor de Cataluña se debe analizar si el crecimiento tuvo lugar a partir de un emprendimiento de calidad o solo está ocasionado por aumentos en la mera cantidad de actividades emprendedoras. El informe del GEM 2011 para toda España ya avanzó que el incremento en la actividad emprendedora en España se explicaba en gran parte por una creación de empresas basada en la necesidad y promovida por individuos desempleados. Aunque el emprendimiento por necesidad o desde el desempleo no necesariamente es algo negativo, muchas investigaciones empíricas han catalogado este tipo de emprendimiento como uno donde el emprendedor suele tener un menor compromiso con su proyecto empresarial, y donde el abandono es más frecuente ante la presencia de alternativas laborales. También se observa que el emprendimiento por necesidad suele ser menos ambicioso en términos de crecimiento, de creación de empleo, de expansión de mercado o en cuanto al uso del conocimiento y de la innovación como fuentes de ventaja competitiva.

Este último apunte es especialmente importante para el caso de Cataluña ya que la futura competitividad de la economía catalana depende de su capacidad para aprovechar la actual coyuntura económica para renovar su tejido industrial y modernizar sus fundamentos empresariales, lo que permitiría establecer una fuerte economía basada en el conocimiento. Los países del norte de Europa no han sido tan duramente afectados por las dificultades económicas de los últimos años, y actualmente están luchando por intentar estimular cambios en su industria para asegurar su competitividad en la nueva economía del siglo XXI. De esta forma, Cataluña debe aprovechar la oportunidad que le ofrece la profunda crisis económica actual para reconstruirse a partir de un nuevo tejido emprendedor y empresarial configurado de forma tal que permita liderar la economía del conocimiento del futuro. El bache emprendedor y la crisis empresarial deben ser los catalizadores de la modernización del tejido empresarial catalán.

La OCDE define a las economías basadas en el conocimiento como las que son directamente basadas en la producción, la distribución o la utilización del conocimiento y de la información (OCDE, 1996). La Unión Europea, en el marco del

acuerdo de Lisboa (2000), se ha marcado como objetivo económico y social ser la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo. Sin embargo, a pesar de los importantes apoyos a la investigación y el desarrollo (I+D) a lo largo de la última década, los avances experimentados en Europa hacia una economía del conocimiento han sido modestos. Una de las principales razones que explica la escasa repercusión socio económica de la intensificación en la generación de conocimiento en Europa ha sido la falta de un emprendimiento adecuado capaz de comercializar ese conocimiento y inyectarlo en la economía. Para desarrollar una economía basada en el conocimiento, una sociedad debe primero ser capaz de desarrollar un emprendimiento basado en el conocimiento.

Durante la mayor parte de la última década los incentivos económicos que guiaban el desarrollo empresarial en Cataluña eran poco compatibles con el fomento del emprendimiento basado en el conocimiento. Con la desaceleración emprendedora de los últimos años, el estudio GEM en Cataluña ha ido observando una mejora del tejido emprendedor, principalmente marcado por la menor presencia de una creación de empresas de baja intensidad en el conocimiento. Ahora que en 2011 Cataluña ha iniciado su recuperación emprendedora, es muy importante analizar la composición de esa nueva actividad emprendedora, 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.

### **3.1 Perfil emprendedor de la recuperación**

El nivel de capital humano del emprendedor es de gran importancia para la calidad del emprendimiento, especialmente para la actividad emprendedora basada en el conocimiento. 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 mejores habilidades de identificación y evaluación de aquellas oportunidades (Shepherd and Detienne, 2005; 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 (Koe-llinger, 2008; Ucbasaran et al., 2008) y también con una mayor orientación hacia el crecimiento (Cooper et al., 1994; Barringer et al., 2005; Colombo and Grili, 2009).

Uno de los principales componentes del capital humano es la educación formal alcanzada. En el caso de los emprendedores que componen la recuperación

empresaria de Cataluña en 2011, el nivel de educación formal es indicativo de una mejora en la calidad del emprendimiento.

La proporción de emprendedores con un nivel educativo superior (post-secundaria) en 2011 es mucho más alto a la observada en años anteriores. De hecho el nivel educativo de los individuos involucrados en actividades emprendedoras en fase inicial ha ido mejorando a lo largo de los últimos cinco años de desaceleración económica, pasando de ser el 52,9% de los emprendedores que declaran haber culminado sus estudios post-secundarios en el 2006, hasta alcanzar el 66,3% en el 2011 (Figura 3.1). Esta cifra supera con creces la proporción observada en la muestra total de la población adulta catalana analizada (52,7%). La mejora en la calidad de la recuperación emprendedora de Cataluña en lo que respecta su capital humano es especialmente destacable entre aquellos emprendedores cuyas empresas han iniciado operaciones en el último año, los Emprendedores Noveles. En 2011 las dos terceras partes (66,7%) de los Emprendedores Noveles contaban con estudios superiores. Un salto importante en comparación con el 2010 cuando la proporción era de 52,6%. 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 más atraídos hacia una carrera emprendedora.



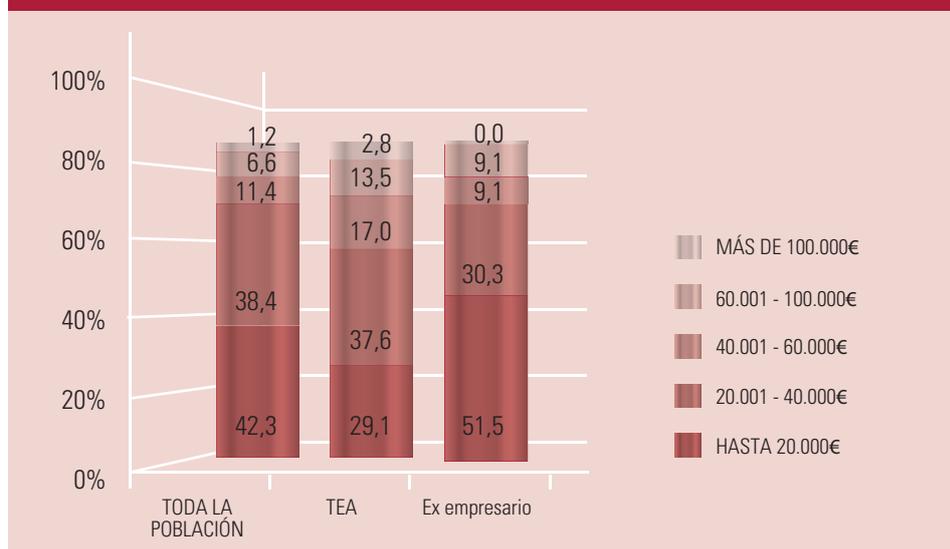
También se debe remarcar que los emprendedores con una educación formal superior están poco representados entre los Ex-Empresarios, lo que claramente señala la mayor tenacidad y solidez empresarial de aquellas iniciativas empresariales promovidas por emprendedores de alto capital humano.

### Recuadro de expertos 3.1

A pesar de los esfuerzos de la actual administración para incluir valores emprendedores en los programas escolares de instituciones primarias y secundarias de Cataluña, los expertos encuestados siguen valorando negativamente el sistema escolar público y lo consideran uno de los más importantes obstáculos al crecimiento emprendedor en Cataluña. Las principales recomendaciones de los expertos sobre cómo mejorar la actividad emprendedora en Cataluña se centran en reformar el sistema educativo. Considerando que es probable que los resultados de las medidas implementadas por la nueva administración no surtiesen efectos observables al momento de las encuestas a los expertos, se puede concluir que la nueva política emprendedora está bien orientada.

Otro rasgo que parece ser determinante a la hora de consolidar una iniciativa empresarial es la capacidad financiera del emprendedor. Las personas en Cataluña que declaran haber abandonado una iniciativa empresarial de la cuál eran dueños se caracterizan de forma marcada por su bajo nivel de ingresos familiares. Por el contrario, 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 3.2).

Figura 3.2: Renta familiar anual de los emprendedores y exempresarios de Catalunya



La disponibilidad de recursos financieros suele asociarse a la capacidad de autofinanciamiento de la persona, lo que puede representar un elemento importante a la hora de poner en marcha iniciativas empresariales. 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. Por esa razón, la alta capacidad financiera de los emprendedores catalanes en 2011 es un factor indicativo de su potencial y solidez empresarial.

Según la muestra analizada por el GEM en 2011, mientras que el 19,2% en la población adulta de Cataluña declaran tener ingresos familiares de más de €40.000 al año, este porcentaje crece hasta el 24,50% entre los Emprendedores Potenciales. Al avanzar en el proceso empresarial desde la intención emprendedora hasta los Emprendedores Nacientes, los cuales están activamente intentando crear una empresa, la proporción alcanza el 30,3%. Finalmente, la fase del proceso empresarial donde se concentra la mayor proporción de la población que declara ingresos familiar por encima de los €40.000 (41,0%) es entre los Emprendedores Noveles, los cuales han creado sus empresas en el último año y representan los principales responsables de la clara recuperación emprendedor de Cataluña en 2011. En el rango extremo, podemos apreciar como hasta el 7,7% de los Emprendedores Noveles han declarado en 2011 ingresos familiares de más de €100.000, proporción que está muy por encima de la alcanzada por la población adulta de Cataluña según la encuesta GEM (1,2%).

Una importante distinción del perfil emprendedor en Cataluña en 2011 que contrasta con lo observado en el resto de España se relaciona con la ocupación desde la cual los emprendedores catalanes deciden moverse a la actividad emprendedora. Mientras que en el resto de España solo dos terceras partes de los Emprendedores Nacientes están montando sus proyectos emprendedores desde la estabilidad del empleo, en Cataluña la proporción es de 80,5% (Figura 3.3b). A pesar que en Cataluña ha aumentado la actividad emprendedora desde el desempleo, la proporción de desempleados entre los Emprendedores Nacientes es similar a la de la población adulta en general (16,9% de los encuestados). Se debe destacar que la intención emprendedora entre las personas en el paro en Cataluña es relativamente alta (24,2%) y es así desde 2009. Sin embargo, una gran proporción de las personas en estado de desempleo parecen quedarse sólo con la intención de emprender y nunca pasan a formar parte del grupo de personas que en Cataluña están activamente involucradas en el proceso de creación de empresas, los llamados Emprendedores Nacientes. Por el contrario,

en el resto de España la proporción de personas en el paro es más alta entre los Emprendedores Nacientes que entre los Emprendedores Potenciales.

Figura 3.3a: Ocupación desde el cual se pasa a la actividad emprendedora en Barcelona (%)

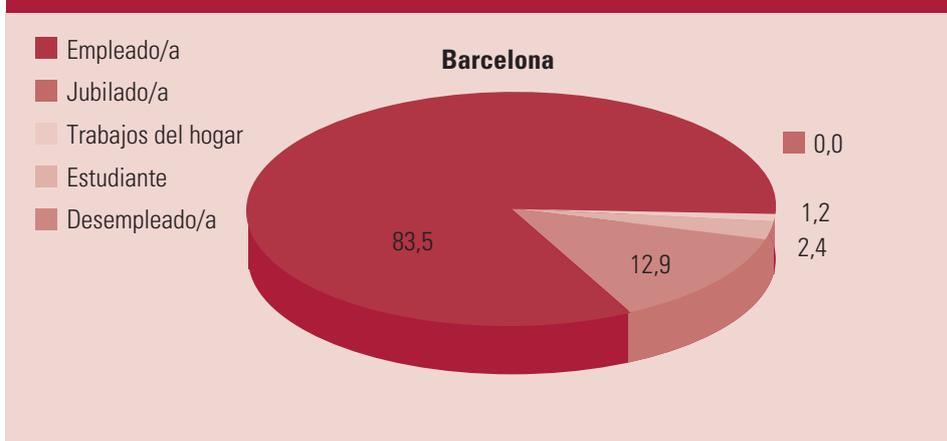


Figura 3.3b: Ocupación desde el cual se pasa a la actividad emprendedora en Cataluña (%)

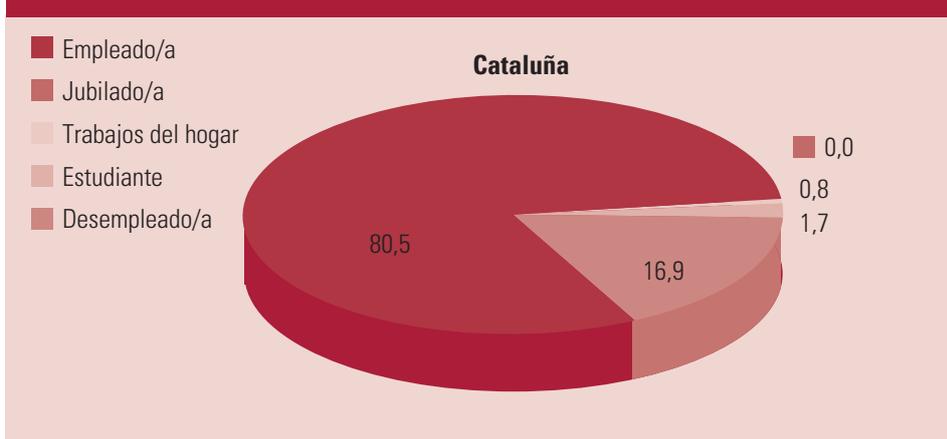
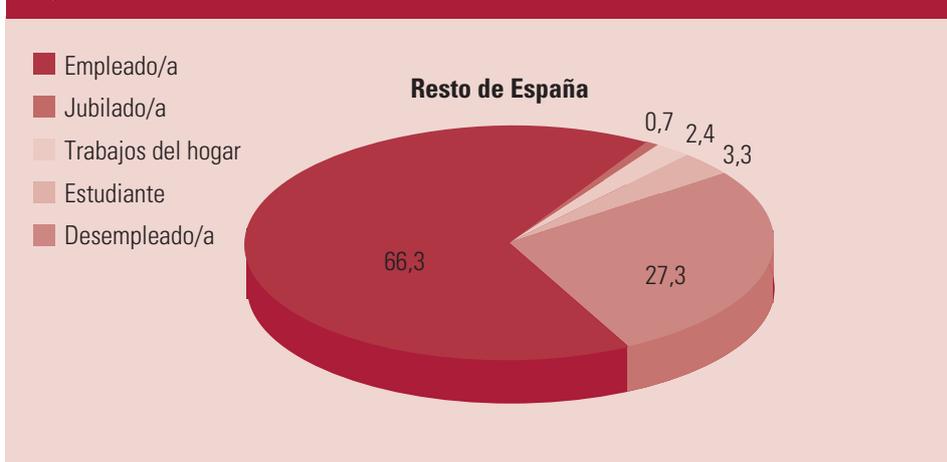


Figura 3.3c: Ocupación desde el cual se pasa a la actividad emprendedora; Resto de España (%)

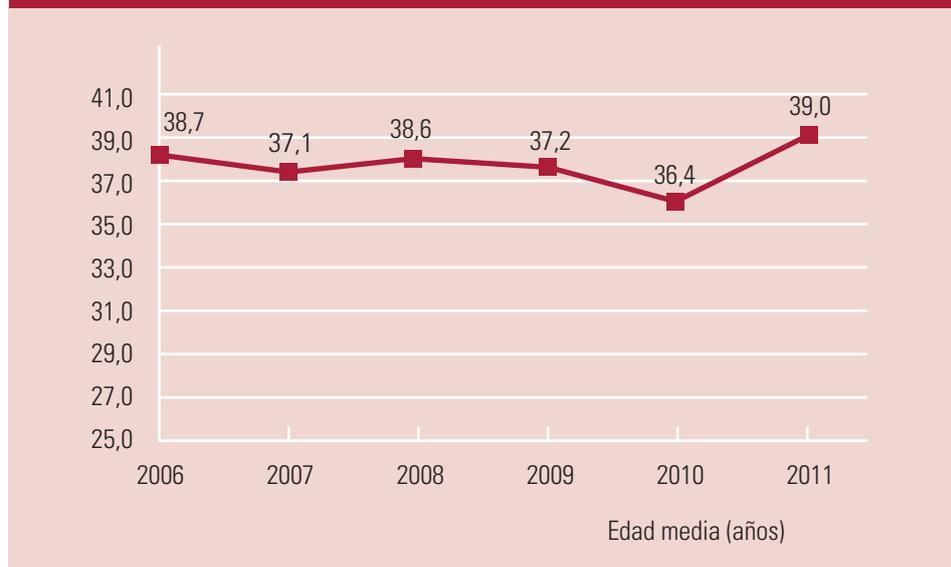


Hasta cierto punto el resultado observado para Cataluña es comprensible. Para iniciar una carrera emprendedora una persona requiere tres cosas que suelen ser ajenas a una persona en situación de desempleo: tolerancia a la incertidumbre, solidez financiera, y confianza en sí mismo. Lo primero que busca habitualmente el parado es la estabilidad, lo que el emprendimiento no puede ofrecer en el corto plazo. De la misma forma, muchos parados en el contexto actual no cuentan con un nivel de recursos financieros que les permita inyectarlos en una nueva empresa y aguantar el periodo de tiempo que suele pasar antes que una nueva iniciativa empresarial genere ingresos y beneficios. Y finalmente, el aspecto psicológico y la confianza en sí mismo son esenciales. Estos componentes permiten al individuo tener el empuje suficiente y la ambición necesaria para cumplir con su proyecto emprendedor, a la vez que le ayuda a superar los numerosos obstáculos que suelen aparecer en el camino del Emprendedor Naciente.

La creación de empresas desde el desempleo en el 2011 es especialmente escasa en la provincia de Barcelona, donde el desempleo solo afecta a 7,7% de las personas involucradas en actividades emprendedoras (Figura 3.3a). De hecho, Barcelona ha ido disminuyendo la proporción de desempleados entre sus emprendedores desde 2009 (12,1%), siguiendo una tendencia inversa a la mostrada en el resto de España y de Cataluña.

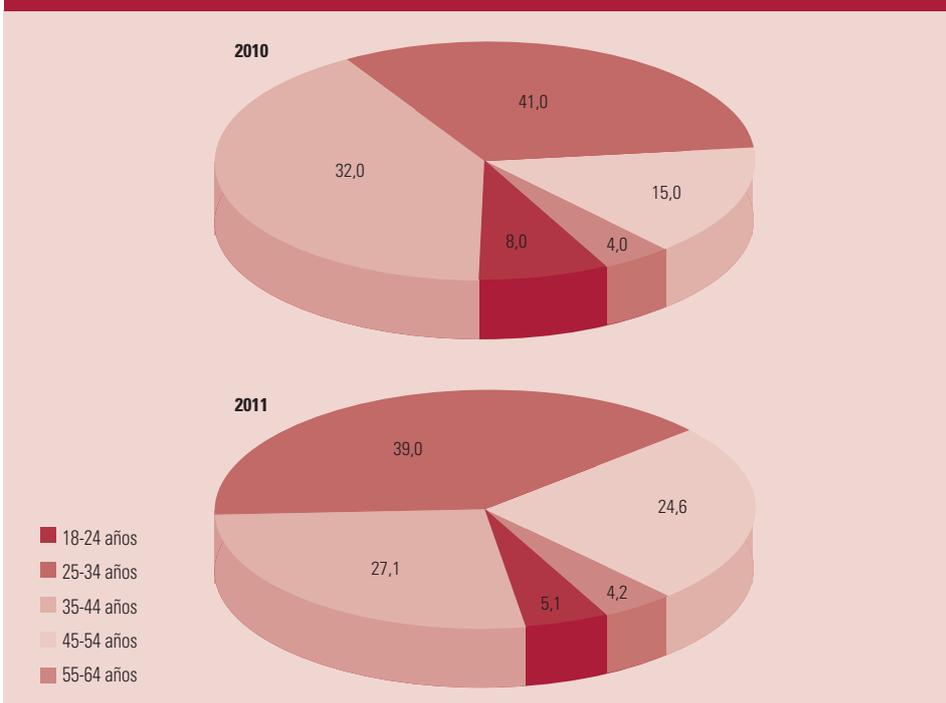
Sin embargo, un resultado que es común a Barcelona, Cataluña y el resto de España, y que es un fenómeno nuevo y recurrente desde 2009, se relaciona con la situación de desempleo que manifiestan más de la tercera parte de las personas que declaran haber abandonado una iniciativa empresarial en el último año (Ex-Empresarios). El desempleo afecta especialmente al segmento de la población joven de Cataluña y España. Sin embargo, observamos en 2011 un cambio de tendencia al respecto a la edad de entrada al emprendimiento entre los catalanes (Figura 3.4). La edad media del adulto involucrado en actividades emprendedoras ha pasado de 36,3 años en 2010 (unos de los resultados más bajo desde los comienzos del GEM Cataluña) a 39,0 años de edad en 2011 (uno de los resultados más altos en la última década).

Figura 3.4: Evolución de la edad media de emprendedores catalanes en fase inicial 2006-2011



El emprendedor catalán sigue siendo más joven que la población adulta no emprendedora, pero esa diferencia se ha visto reducida en el último año principalmente debido al auge de personas entre 35 y 54 años de edad que estaban en el proceso de crear una nueva empresa en 2011 y que formaban parte de los Emprendedores Nacientes. Mientras que la edad media de los Emprendedores Nacientes en 2010 era de 35,6 años, el incremento en personas de entre 35 y 54 años de edad en 2011 ha contribuido a subirla hasta los 39,1 años en 2011. Dos terceras partes (67,8%) de los Emprendedores Nacientes tenían más de 35 años de edad en 2011, un incremento importante en comparación con 2010 cuando representaban apenas la mitad.

Figura 3.5: Emprendedores nacientes por rango de edad en 2010 y 2011 (%)

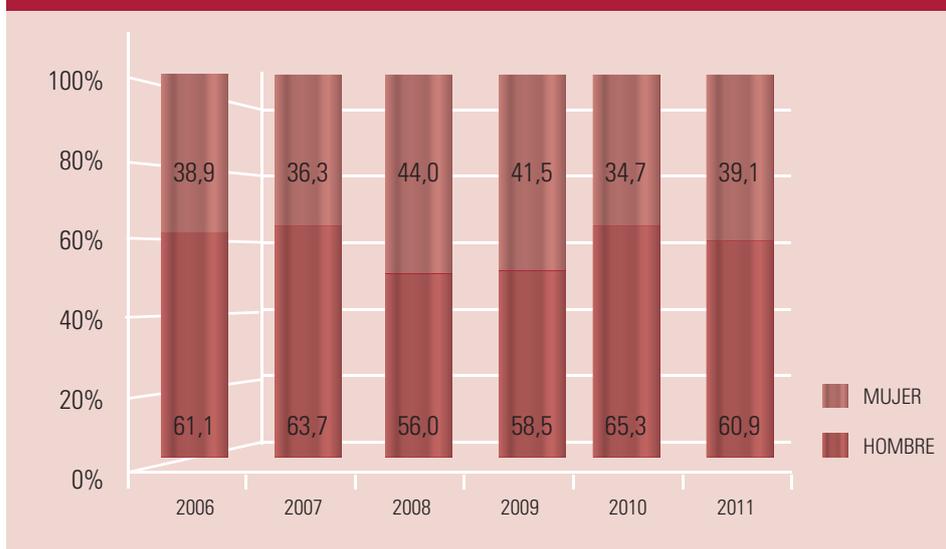


Como se tratará con mayor profundidad en el capítulo monográfico sobre el emprendimiento juvenil incluido en este informe (Capítulo 6), la actividad emprendedora llevada a cabo por los jóvenes puede ser un factor esencial para estimular la recuperación económica de Cataluña. Teniendo en cuenta que el alto nivel de desempleo entre los jóvenes está directamente asociado a las dificultades por entrar en el mercado laboral, el capital humano de los jóvenes catalanes no está siendo aprovechado de forma efectiva. Por tanto, el emprendimiento puede ser una forma alternativa para volver a vincular a los jóvenes con la economía y poder inyectar su capital humano en beneficio del desarrollo socio-económico de Cataluña.

Sin embargo, a pesar del incremento en la edad media del Emprendedor Naciente en 2011, los jóvenes seguían estando muy presentes entre los Emprendedores Noveles que iniciaron sus empresas en el último año. El 47,4% de los Emprendedores Noveles tienen menos de 35 años en 2011, y ésta proporción es exactamente la misma que la alcanzada en 2010. Así que a pesar de haber aumentado la actividad emprendedora entre las personas de mayor edad, la recuperación emprendedora de Cataluña está fuertemente liderada por iniciativas promovidas por jóvenes.

En 2011 la actividad emprendedora por parte de la población femenina de Cataluña se ha recuperado parcialmente tras la fuerte caída que experimentó en años anteriores. La actividad emprendedora femenina en 2011 aumentó un 48,9% respecto al nivel de 2010 para situarse en una TEA de 5,43 (TEA femenina en 2010: 3,65). A pesar de mantenerse lejos del ratio observado en 2008 (82,75%), la TEA femenina en 2011 subió respecto al 2010 hasta situarse en el 66,37% de la TEA masculina (8,18) (Figura 3.6).

Figura 3.6: Distribución por género de los emprendedores en fase inicial (2006-2011)



El importante incremento de la intención emprendedora de los Emprendedoras Potenciales observado en 2010 se ha traducido en 2011 en un aumento considerable (97,88%) de las Emprendedoras Nacientes que representan en 2011 el 3,91% de las mujeres adultas de Cataluña. Sin embargo, las mujeres representan sólo uno de cada cuatro Emprendedores Noveles en 2011, lo que indica que las mujeres catalanas involucradas en actividades emprendedoras cumplen con mayor dificultad sus proyectos emprendedores que los hombres. Las emprendedoras catalanas parecen estar enfrentándose a obstáculos al momento de crear sus empresas, obstáculos que no necesariamente impiden con la misma intensidad el emprendimiento masculino. Es posible que, tal como lo habíamos observado en el informe GEM del 2010, las mujeres en Cataluña pasan más tiempo en la fase de Emprendedores Nacientes antes de iniciar las operaciones de sus empresas, lo que supondría un incremento en la tasa de Emprendedores Noveles en los próximos años (ver el recuadro 3.1 sobre el perfil de la emprendedora catalana).

La recuperación de la actividad emprendedora femenina ha sido especialmente importante en la provincia de Barcelona en el 2011, lo que ha permitido eliminar la distancia emprendedora que sufría este colectivo respecto a los hombres desde 2009, para volver a posicionarse en niveles cercanos al promedio del conjunto de Cataluña.

### Recuadro 3.1 Perfil de la emprendedora catalana en 2011

Los resultados muestran como las emprendedoras catalanas tienen un nivel elevado de capital humano. En 2011 el 71,7% de las emprendedoras en Cataluña cuenta con estudios superiores, resultado que está por encima del alcanzado por los emprendedores catalanes (62,9%). Sin embargo, los resultados apuntan a que este alto nivel de capital humano mostrado por las emprendedoras no se ve acompañado de un adecuado acceso a recursos financieros que les permita explotar sus capacidades y crear empresas de calidad. De esta forma, se observa que las empresas de las emprendedoras catalanas se concentran en sectores orientados al consumo (servicios), los cuales tienen una escasa implementación de conocimiento.

#### Perfil de la mujer y de el hombre emprendedor en cataluña

	Mujeres emprendedoras en fase inicial (TEA)	Hombres emprendedores en fase inicial (TEA)
Educación: Estudios superiores	71,7%	62,9%
Ingreso familiar:		
Hasta 20.000€	35,0%	25,4%
de 20.001 hasta 40.000€	40,0%	35,6%
Más de 40.000€	25,0%	39,0%
Previa ocupación:		
Trabajo	85,2%	90,1%
Desempleo	14,8%	8,9%
Estudiante/jubilado	0,0%	1,2%
Edad (años)	39,04	39,86
Sector:		
Extractivo	5,6%	7,6%
Transformador	3,7%	22,8%
Servicios a empresas	27,8%	17,7%
Orientado al consumo	63,0%	51,6%
Actividad exportadora	24,5%	26,3%
Expansión de mercado	40,7%	46,9%
Diferenciación estratégica	13,0%	12,3%
Innovación producto	16,7%	17,3%
Innovación proceso	5,6%	11,1%
Alta intensidad tecnológica	3,7%	3,7%
Autónomos	53,3%	51,4%
Micro-empresa	93,3%	94,3%

### 3.2 Perfil empresarial de la recuperación

El análisis de la sección anterior nos permite apreciar como los rasgos de las personas que están liderando la recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 cumplen con un perfil que no solo evita la pérdida de calidad en el emprendimiento, tal como es el caso del resto de España, sino que además constata la mejora del perfil del Emprendedor Novel catalán. Sin embargo, dicha mejora en el perfil del emprendedor no contribuirá a la futura competitividad de la economía catalana y a su transición hacia una economía basada en el conocimiento si el perfil de éstas nuevas iniciativas empresariales no se adecúan al perfil del capital humano del emprendedor, y si no se consigue mejorar el perfil de las nuevas empresas creadas en Cataluña en el 2011.

Mientras que el viejo paradigma empresarial que dominaba el crecimiento económico en la mayor parte del siglo XX estaba basado en un modelo industrial tradicional donde la competitividad surgía de la eficiencia productiva y de las ventajas en coste generadas por economías de escala principalmente derivadas del tamaño de la empresa, de sus estructuras organizativas rígidas así como del establecimiento de poder de mercado; la economía del conocimiento del siglo XXI requiere una estructura empresarial totalmente distinta (Tabla 3.1). Mientras que en el anterior contexto competitivo las empresas grandes ganaban la carrera de la competitividad a las pequeñas, en el nuevo contexto es la empresa rápida y proactiva que vence a las empresas más estáticas o reactivas. Las fuerzas competitivas del futuro vendrán posiblemente de unidades de producción más pequeñas y más flexibles donde la innovación estratégica y la diferenciación derivados de los recursos humanos e intangibles de la empresa serán cada vez más las bases de la ventaja competitiva de las empresas.

Tabla 3.1: Antiguo y nuevo paradigma industrial		
	Antiguo paradigma industrial	Nuevo paradigma industrial
Enfoque estratégico	Basado en la eficiencia	Basado en el conocimiento
Estrategia competitiva	Liderazgo en coste	Diferenciación por innovación
Fuentes de ventaja competitiva	Recursos tangibles, poder de mercado	Recursos humanos y intangibles
Factores claves de competitividad	Eficiencia productiva y escala, innovación de proceso	Flexibilidad, innovación estratégica
Objetivo productivo	Cantidad	Calidad
Capital fundamental	Capital financiero	Capital social y humano
Estructura organizativa	Estructura rígida y mecanística	Estructura orgánica y flexible
Estilo de liderazgo preferible	Dirigido	Emprendedor
Tamaño empresarial dominante	Grandes corporaciones	PyMEs

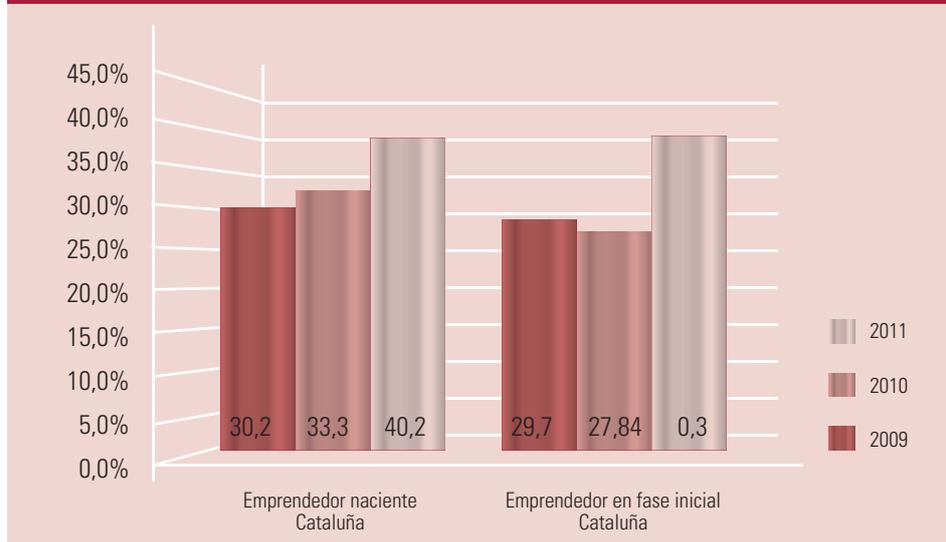
Fuente: Vaillant 2011

Asimismo, la fuerte estructura de la PYME catalana se adapta muy bien al modelo de economía moderna basada en el conocimiento, sin embargo, su tejido empresarial requiere una importante renovación hacia iniciativas con una base competitiva compatible con las necesidades de la economía del siglo XXI.

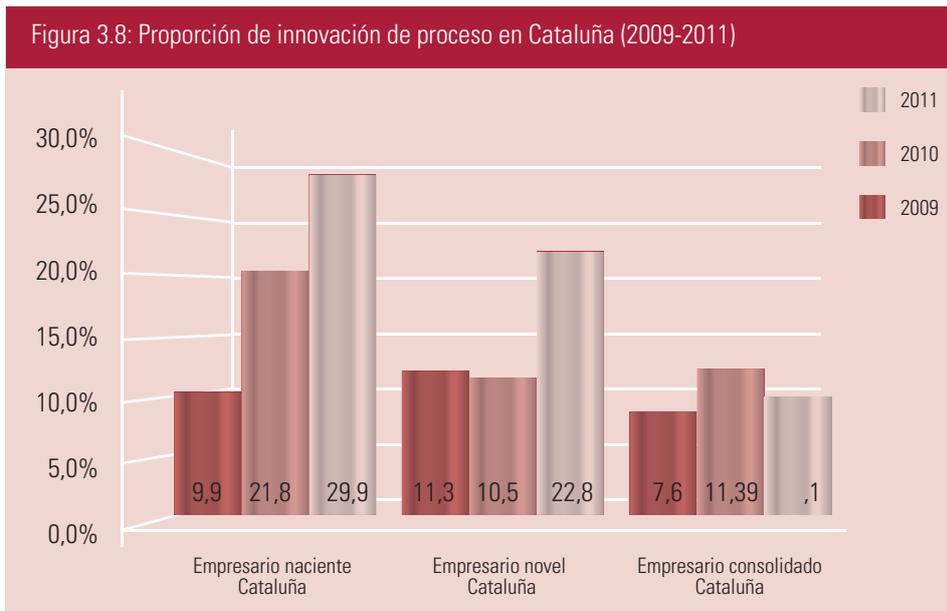
Para asegurar que la recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 contribuye positivamente hacia una transición de la economía orientada hacia la competitividad basada en el conocimiento, se debe analizar la composición y el perfil de las nuevas empresas creadas en el último año.

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. Mientras que en 2010 sólo el 10,3% de los Empresarios Noveles describían sus productos como medianamente o completamente innovadores, en 2011 esta proporción alcanzó el 47,4%. Los productos completamente innovadores por si solo representan el 24,6% de las iniciativas promovidas por Emprendedores Noveles en 2011. Si nos fijamos en la Emprendedores Nacientes que están incubando sus proyectos empresariales pero que aún no los han creado, la innovación de producto también creció en 2011, aunque con menos intensidad que entre los Empresarios Noveles. Mientras que en 2010 el 66,7% de los Emprendedores Nacientes declaraba no tener ninguna innovación de producto, en 2011 la proporción ha descendido al 59,8% (Figura 3.7). Por el contrario, el 14,5% de los empresarios nacientes en 2011 afirman que sus proyectos emprendedores estaban basados en empresas con altos niveles de innovación de producto (9,8% en 2010).

Figura 3.7: Proporción de innovación de producto en Cataluña (2009-2011)



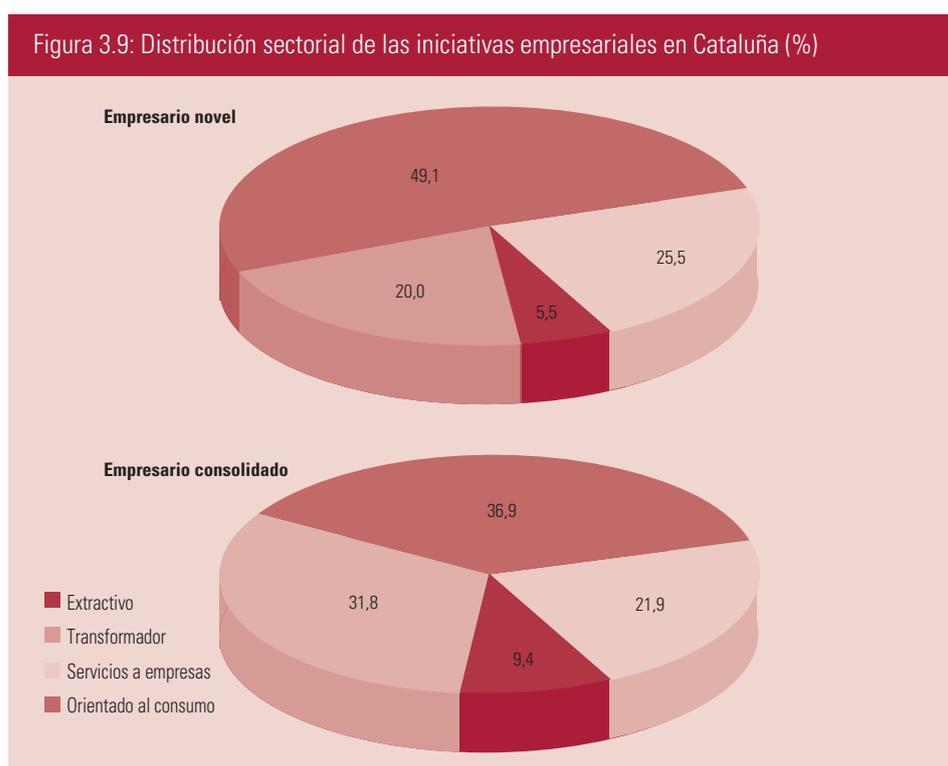
La innovación de proceso y el uso de nuevas tecnologías por parte de las empresas creadas durante la recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 también han experimentado un incremento substancial. Mientras que sólo el 10,5% de los Empresarios Noveles en 2010 afirmaba utilizar tecnologías recientes o completamente nuevas en sus procesos productivos, en 2011 la proporción había aumentado hasta el 22,8%, la cifra más alta reportada por el GEM en Cataluña.



Sin embargo la configuración sectorial de las nuevas empresas creadas por los Emprendedores Noveles no parece tener una orientación hacia sectores con intensidad tecnológica. La proporción de iniciativas creadas en sectores de alta tecnología ha aumentado hasta representar el 8,9% de las nuevas empresas, lo que representa una proporción no vista desde los principios de la desaceleración emprendedora. Sin embargo, la presencia de nuevas empresas en sectores tecnológicos intermedios ha bajada en el último año. De esta forma, los Empresarios Noveles que están detrás de la recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 están basando su competitividad en una mayor utilización de componentes innovadores, tanto de producto como de proceso, pero no necesariamente lo hacen desde sectores intensivos en tecnología sino que más bien aprovechan la amplitud y potencial del espectro industrial catalán.

La configuración sectorial de las nuevas iniciativas empresariales creadas por los Empresarios Noveles en 2011 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. La mitad de las nuevas empresas creadas por noveles están orientadas a servicios al consumo (49,1%), la cuarta parte a servicios a empresas (25,5%),

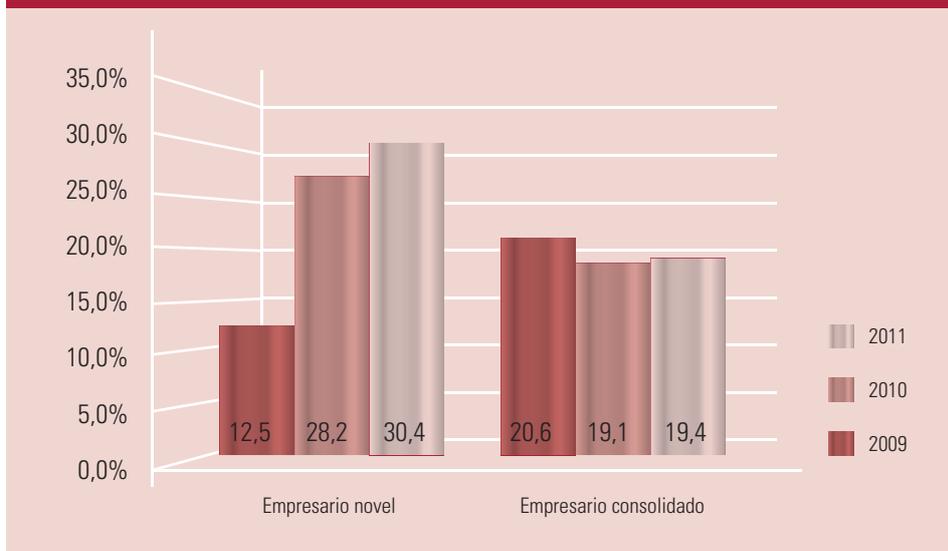
la quinta parte a sectores industriales transformadores (20,0%), y el 5,5% restante son empresas que operan en sectores extractivos. Si comparamos la configuración sectorial de las empresas promovidas por Empresarios Consolidados, se puede apreciar una mayor proporción de nuevas empresas orientadas a 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 64,1% de las iniciativas se basan en servicios al consumo.



A pesar del dominio de las empresas de servicios entre las iniciativas promovidas por los emprendedores catalanes en 2011, las exportaciones han vuelto a alcanzar un nivel similar al alcanzado antes de la desaceleración emprendedora. No solo ha crecido la proporción de exportadores entre las empresas de los Empresarios Noveles, sino que además la intensidad de las exportaciones respecto al total de ventas ha recuperado fuerza después de dos años de escasa internacionalización (Figura 3.10). Más del 10% de las nuevas empresas creadas por Emprendedores Noveles en 2011 declaran una dedicación internacional casi exclusiva (entre 75-100% de las ventas).

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 3.10: Proporción de empresarios que exportan en Cataluña (%)

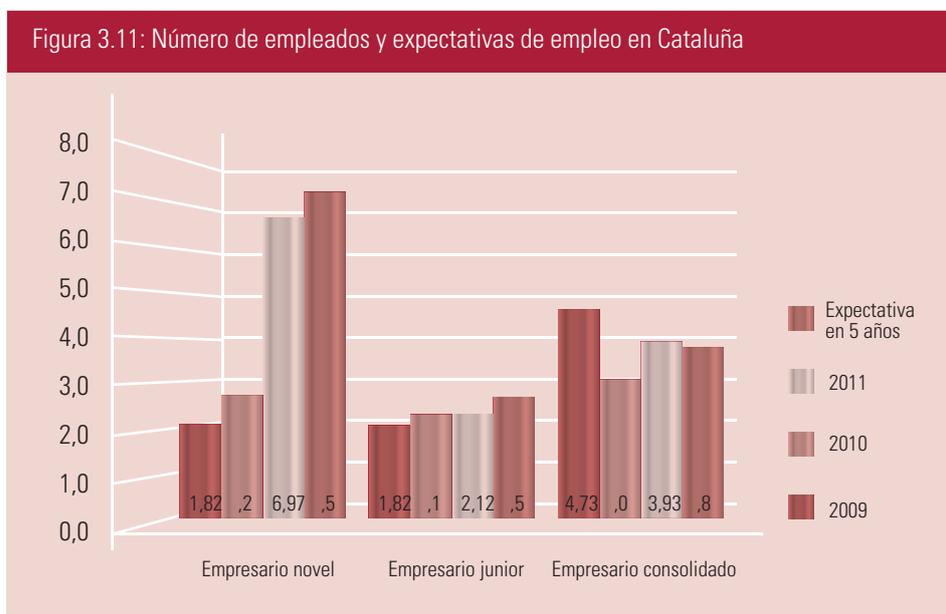


Una de las principales preocupaciones económicas de los catalanes y de la administración pública en la actualidad es la creación de empleo. El desempleo en Cataluña en 2011 ha alcanzado un nivel sumamente elevado que no sólo afecta el desarrollo de la economía sino que también paraliza la capacidad presupuestaria 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, poner sobre el emprendimiento todo el peso a la hora de solucionar el desempleo coyuntural y estructural en Cataluña es arriesgado, y con mucha probabilidad una exigencia inabordable. La creación de empresas tiene un papel importante, especialmente en el cambio estructural de la economía hacia una basada en el conocimiento, aunque 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 años anteriores, más del 90% de las nuevas empresas creadas por Nuevos Emprendedores son micro empresas con menos de 10 empleados. Lo que cambia positivamente en 2011 es el número de empleados promedio de estas empresas, que pasa a ser de más de 5 empleados (excluyendo a los autónomos). Este resultado representa un salto considerable respecto a años anteriores cuando el promedio de empleados oscilaba entre 1,8 y 2,5 empleados. La cifra promedio de empleo es más alta en Barcelona donde alcanza los 6,2 empleados de promedio. Es especialmente significativo ver como la mayor creación de empleo

viene de parte de los Empresarios Noveles, que son los principales responsables de la fuerte recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 (Figura 3.11). A lo contrario de Cataluña, el empleo creado por el emprendedor medio en el resto de España descendió en 2011 para situarse en 2,8 empleados.



A pesar del buen resultado en términos de creación de nuevos puestos de trabajo por parte de los Empresarios Noveles en 2011, se debe también precisar que en el último año se ha disparado el número de autónomos entre los emprendedores catalanes. Los emprendedores autónomos, que no crean ningún nuevo puesto de trabajo, han pasado de representar uno de cada tres emprendedores antes de la desaceleración emprendedora, a una tasa que representa las dos terceras partes de los Emprendedores Noveles en 2011 (65,6%). 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 operación empresarial, lo que representa un importante potencial de creación de empleo en el corto y medio plazo.

### 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 Tabla 3.2 muestran como desde 2007 existe un claro deterioro en la percepción sobre oportunidades de negocio en el corto plazo entre la población de Cataluña. Este resultado está claramente asociado a las consecuencias negativas de la actual situación económica.

Sin embargo, y contrario a la tendencia mostrada para toda la población catalana, los resultados mostrados en la Tabla 3.2 y en la Figura 3.12 muestran como desde 2009 ha crecido la proporción de individuos que tiene una valoración positiva del clima empresarial Catalán entre las personas que crearon una empresa durante el último año (Empresarios Noveles). De esta forma, creemos que este optimismo emprendedor contribuye a explicar la subida de la actividad emprendedora catalana en 2011. Una situación similar se observa en el caso de los residentes en Barcelona, donde el 16,92% de la población adulta percibe buenas oportunidades de negocio en el corto plazo (6 meses), pero esta proporción aumenta hasta el 40% entre los Empresarios Noveles.

Tabla 3.2: Percepción de oportunidad de negocio en el corto plazo (6 meses) entre los Empresarios Noveles (%)

	Cataluña		Barcelona		Resto de España	
	Empresarios noveles	Toda la población	Empresarios noveles	Toda la población	Empresarios noveles	Toda la población
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
2007	47,29	35,06	26,92	35,94	39,03	24,33
2006	45,27	33,95	66,67	33,78	36,24	24,90

Para el resto de España los resultados son totalmente opuestos, ya que la confianza en el clima económico no solo se ha deteriorado entre el total de la población, sino que además la falta de optimismo entre los Empresarios Noveles muestra una notoria tendencia decreciente desde el año 2007. Este resultado claramente está en línea con nuestro argumento expuesto en el Capítulo 1, don-

Figura 3.12: Percepción de oportunidad de negocio en el corto plazo (6 meses) entre los Empresarios Noveles



de se observa como la principal motivación emprendedora entre los Empresarios Noveles en el resto de España viene dada por necesidad debido a la falta de oportunidades de empleo.

Un segundo factor a considerar debido su relevancia se relaciona con la percepción que el individuo tiene sobre sus habilidades empresariales. Un primer aspecto a destacar es que entre los Empresarios Noveles que crearon su empresa durante el último año la proporción de personas que tiene una valoración positiva de sus habilidades empresariales creció ligeramente en 2011 (89,47%) respecto al resultado del 2010 (87,18%). En el caso de los Empresarios Noveles que residen en la provincia de Barcelona, los resultados en la Tabla 3.3 muestran que el nivel de confianza en las habilidades empresariales es del 91,50%, resultado muy similar al mostrado en 2010 (92,90%). Entre los Empresarios Noveles que residen en el resto de España el aumento en la percepción de habilidades empresariales es más notorio al comparar el resultado del 2011 (95,60%) con el alcanzado en el año 2010 (86,57%).

En tercer lugar, los resultados en la Tabla 3.3 confirman la presencia de una fuerte relación positiva entre la presencia de ejemplos emprendedores y la creación de empresas. Para el año 2011, el 70,18% de los Empresarios Noveles que crearon su empresa durante el último año manifiesta conocer un emprendedor recientemente. Esta proporción es muy similar (70,21%) entre los Empresarios Noveles que residen en la provincia de Barcelona. Tanto en Cataluña como en Barcelona el aumento en la proporción de Empresarios Noveles que conocen un emprendedor es significativo respecto a los resultados del 2010. Además, el resultado para los Empresarios Noveles que residen en el resto de España es inferior al mostrado por Cataluña y Barcelona (65,41% han conocido un emprendedor recientemente).

Tabla 3.3: Variables asociadas al entorno social entre los Empresarios Noveles

	Catalunya		Resta d'Espanya	
	2010	2011	2010	2011
Percepción de habilidades empresariales	87,18	89,47	86,57	95,60
Conocer recientemente un emprendedor	43,59	70,18	54,50	65,41
Miedo social al fracaso	17,95	23,64	32,50	33,88
Emprendimiento como opción profesional	44,44	70,91	68,89	54,44
Emprendimiento brinda estatus social	56,25	64,29	64,10	56,47

Otro factor a tener en cuenta es el miedo social al fracaso empresarial dado su carácter inhibitor sobre la actividad emprendedora. Los resultados muestran como este factor mina de forma importante el activismo empresarial. Para Cataluña, en 2011 el miedo social al fracaso empresarial es substancialmente inferior entre los Empresarios Noveles que crearon su empresa en el último año (23,64%), en comparación con los resultados mostrados para el total de la población adulta catalana (49,20% en 2011). Los resultados obtenidos para la provincia de Barcelona son muy similares, y en este caso el 25% de los Empresarios Noveles manifiestan tener miedo social al fracaso empresarial en 2011, valor que es significativamente inferior respecto al mostrado por el total de la población de Barcelona (48,72%). Ente la población del resto de España existe un mayor miedo al fracaso empresarial. En 2011 el 33,88% de los Empresarios Noveles que residen fuera de Cataluña manifiestan tener miedo al fracaso empresarial, y esta percepción negativa alcanza al 52,58% del total de la población del resto de España.

Los resultados sobre la percepción del emprendimiento como opción profesional, los resultados muestran que entre los Empresarios Noveles catalanes el 70,91% considera que la creación de empresas es una opción de carrera profesional válida, y este resultado está muy encima del mostrado en 2010 (44,44%). En el caso de los residentes de Barcelona esta proporción alcanza al 68,18% de los Empresarios Noveles, sin embargo, este resultado es algo inferior al del año 2010 (75%). Además, destaca el aumento significativo en la proporción de Empresarios Noveles catalanes que consideran que la población otorga un status social elevado a los emprendedores (64,29% en 2011).

Estos resultados positivos pueden ser consecuencia, entre otros factores más propios de Cataluña, de los esfuerzos hechos desde las administraciones públicas, fuerzas políticas y medios de comunicación en general para canalizar el mensaje de que los emprendedores son un componente clave para la recuperación económica de Cataluña.

### Análisis Técnico: Entorno Social y su impacto en la actividad emprendedora (TEA) en Cataluña (2007–2011)

	Percepción habilidades empresariales	Ejemplos emprendedores	Miedo al fracaso	Creación de empresas Opción profesional	Creación de empresas Estatus social	Pseudo R2	Obs.
2011	6,23% *	5,93% *	-3,32% *	-0,83%	0,70%	14,40%	1.725
2010	4,45% *	1,37% *	-2,56% *	-0,81%	0,48%	14,62%	2.000
2009	5,69% *	2,63% *	-2,29% *	-1,09%	-1,58% *	20,49%	1.642
2008	10,39% *	1,18% *	-4,41% *	-0,91%	1,40%	14,50%	1.426
2007	10,79% *	2,49% *	-1,60% *	-1,10%	0,23%	14,29%	1.473

Nota: \* indica que, para la variable analizada, el efecto sobre la probabilidad de involucrarse en actividades emprendedoras es significativo al 5%.

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

Controlando por el género del individuo, su edad y su nivel educativo, los resultados mostrados en la tabla indican que el entorno social es un importante componente que favorece la creación de empresas (TEA).

Los resultados indican que la tendencia decreciente observada en el impacto estimado que la positiva percepción de habilidades emprendedoras tiene sobre la creación de empresas (TEA) se revierte en 2011. De esta forma, en 2011 la percepción de habilidades empresariales incrementa en 6,23% la probabilidad de que un individuo cree una empresa (TEA). De forma similar, la presencia de ejemplos emprendedores también aparece como una variable relevante que explica la probabilidad de crear una empresa. El efecto estimado de este componente también muestra un claro aumento respecto a años anteriores, y para 2011 se observa como conocer un empresario incrementa en 5,93% la probabilidad de crear una empresa.

Los resultados muestran como el miedo social al fracaso empresarial representa un importante inhibidor de la actividad emprendedora. En este caso, la probabilidad de crear una empresa disminuye en 3,32% entre los individuos que perciben miedo social al fracaso empresarial.

### Conclusiones

- El nivel educativo de los emprendedores catalanes ha ido mejorando a lo largo de los últimos cinco años de desaceleración económica.
- Los catalanes con un mayor nivel de educación formal se sienten cada vez más atraídos hacia una carrera emprendedora.
- La mejora de calidad durante la recuperación emprendedora en Cataluña es especialmente destacable entre los emprendedores cuyas empresas han iniciado operaciones en el último año.
- Las personas que logran crear sus propias empresas manifiestan pertenecer a familias con un nivel de ingreso muy superior a la media catalana.
- La alta capacidad financiera de los emprendedores catalanes en 2011 es un indicativo de su potencial y solidez empresarial.
- La proporción de desempleados entre los emprendedores nacientes no supera la tasa de la población adulta en general, y además la creación de empresas desde el desempleo es especialmente baja en la provincia de Barcelona.
- La tercera parte de los individuos que han cerrado una empresa en el último año han pasado al desempleo.

- A pesar del auge de personas entre 35 y 54 años involucradas en el proceso de crear una nueva empresa, el emprendedor catalán sigue siendo más joven que la población adulta no emprendedora.
- De hecho, la recuperación emprendedora de Cataluña está fuertemente liderada por iniciativas promovidas por jóvenes.
- La TEA femenina en 2011 (5,43) subió respecto al 2010 hasta situarse en el 66,37% de la TEA masculina (8,18)
- Sin embargo, las mujeres representan sólo uno de cada cuatro emprendedores noveles en 2011, lo que indica que las mujeres catalanas no cumplen con sus proyectos emprendedores con la misma facilidad que los hombres.
- La fuerte estructura de la PYME catalana le permite adaptarse muy bien al modelo de economía basada en el conocimiento,
- Sin embargo, su tejido empresarial requiere una importante renovación hacia iniciativas con una base competitiva compatible con las necesidades de la economía del siglo XXI.
- La mayor creación de empleo viene de parte de los empresarios noveles, que son los principales responsables de la fuerte recuperación emprendedora de Cataluña en 2011
- Al mismo tiempo, se ha disparado el número de autónomos entre los emprendedores catalanes.
- Los empresarios noveles que están detrás de la recuperación emprendedora de Cataluña en 2011 están basando su competitividad en una mayor utilización de componentes innovadores, tanto de producto como de proceso,
- Pero no necesariamente lo hacen desde sectores intensivos en tecnología sino que más bien aprovechan la amplitud y potencial del espectro industrial catalán.
- Las exportaciones entre las nuevas iniciativas empresariales han vuelto a alcanzar un nivel similar al mostrado antes de la desaceleración emprendedora.
- El número de empleados promedio de las iniciativas emprendedoras pasa a ser de más de 5 empleados, un salto considerable respecto a años anteriores.
- Desde 2007 existe un claro deterioro en la percepción sobre oportunidades de negocio en el corto plazo entre la población de Cataluña.
- Sin embargo, desde 2009 ha crecido la proporción de individuos que tiene una valoración positiva del clima empresarial catalán entre los Empresarios Noveles.





## CAPÍTULO 4

### La creación de empresas y el desarrollo territorial

#### 4.1 ¿Qué sabemos de la relación entre actividad emprendedora y crecimiento económico?

El espíritu empresarial y la creación de empresas son, sin lugar a duda, componentes fundamentales que se encuentran en el corazón de la fuente de ventaja competitiva de cualquier territorio (Porter, 1990). La actividad emprendedora como tal es una herramienta con un efecto catalizador sobre los niveles de actividad económica.<sup>1</sup> Sin embargo, el efecto de la actividad emprendedora sobre el crecimiento económico está condicionado por el entorno donde tiene lugar dicha actividad emprendedora. Es decir, la actividad emprendedora de los países o territorios no tiene una composición homogénea, y la intensidad en el impacto de la creación de empresas sobre la actividad económica está condenada a depender de factores exógenos asociados al entorno del territorio. Esto podría desviar el diseño de políticas de promoción emprendedora para convertirlas en meras versiones mímicas de políticas de estabilización global adoptadas en otros territorios que, con sus características específicas, buscan preservar un *status quo* económico que derive en mayores tasas de emprendimiento.

Mientras que el concepto de destrucción creativa dominó el paradigma empresarial del siglo xx, el emprendimiento basado en el conocimiento que se está consolidando como la base de la competitividad del siglo xxi exige por su parte un tejido empresarial que tenga la suficiente capacidad innovadora que le permita desarrollar habilidades de renovación y cambio continuo.

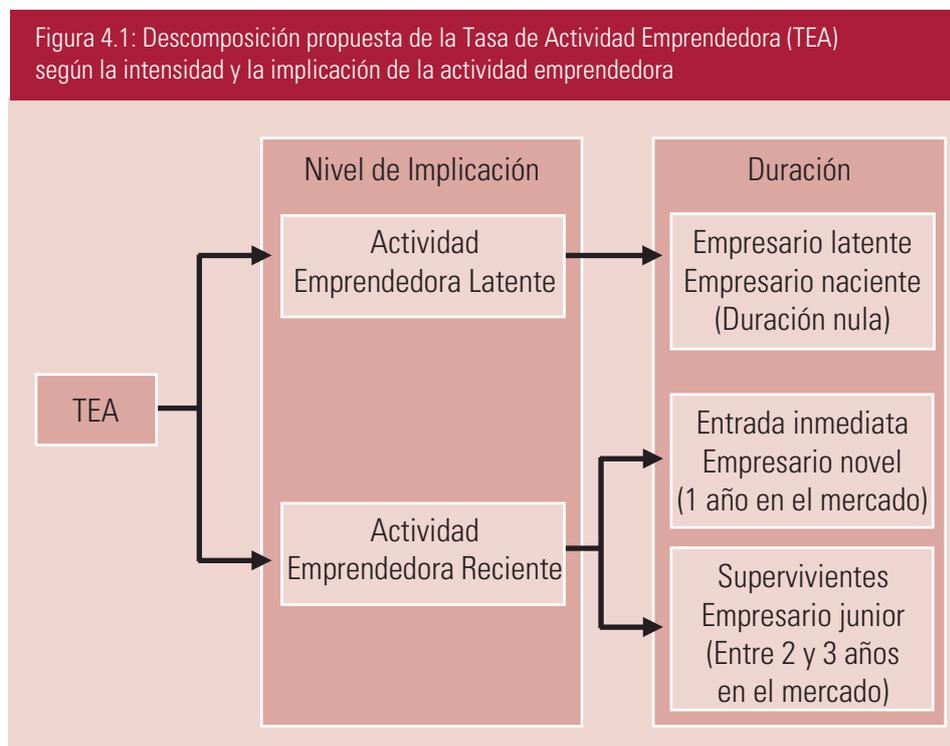
De esta forma, la creación de empresas representa uno tipo de combustible necesario para que una economía no sólo consolide su actividad económica, sino que además favorezca la obtención de otros objetivos territoriales como pueden ser el desarrollo de infraestructuras, la estabilización demográfica y la consolidación de la demanda y del tejido industrial internos. Así, las políticas de apoyo al emprendedor deben estar orientadas hacia la promoción de una creación de empresas de calidad, con altas tasas de supervivencia que permitan crear un 'stock' empresarial con impacto en el largo plazo.

---

<sup>1</sup> Ejemplos de investigaciones que analizan el efecto de la actividad emprendedora sobre la actividad económica pueden encontrarse en Foelster (2000) para Suecia, (Audretsch and Fritsch, 2002) para Alemania, Acs y Armington (2004) para USA, Berkowitz y DeJong (2005) para Rusia, y Van Steel et al. (2005) para 36 países empleando datos del GEM.

## 4.2 Hacia la evaluación de la composición de la actividad emprendedora

En contextos como el actual caracterizado por una grave coyuntura económica el concepto de desarrollo económico es de gran relevancia para las administraciones públicas. La evaluación de la actividad emprendedora y la actividad económica implican la creación de un vínculo entre el emprendedor y variables macro-económicas relevantes. Existen distintos tipos de actividad emprendedora que tienden a ser englobados en medidas homogéneas, lo que va en detrimento de la evaluación de dicha actividad emprendedora. Para evaluar la actividad emprendedora y su impacto económico es necesario identificar sus componentes, ya que tanto la dirección como la intensidad en el efecto de la actividad emprendedora sobre el crecimiento económico pueden estar condicionadas por las características específicas de cada tipo de actividad emprendedora. Es por ello que proponemos descomponer la tasa de actividad emprendedora (TEA) en dos componentes (Figura 4.1). En primer lugar, distinguimos el **componente latente** de la TEA el cual queda reflejado en la tasa de emprendedores nacientes. El resultado del esfuerzo emprendedor de estos individuos está sujeto a incertidumbre, y el carácter latente de este tipo de actividad emprendedora permite concluir que su impacto real sobre la economía es más bien nulo en el corto plazo.



Fuente: Elaboración propia

En segundo lugar está el **componente activo** de la TEA (Figura 4.1). Esta categoría engloba a aquella proporción de la población que efectivamente creó una empresa durante los últimos 42 meses. Además, es posible sub-dividir este tipo de actividad emprendedora en función de la duración de los negocios. De esta forma, es posible diferenciar los empresarios noveles cuyas empresas se crearon en el último año (entrada inmediata al mercado), de aquellos empresarios cuyas empresas tienen entre 2 y 3 años de vida (Empresario 'Junior').

En el caso de Cataluña, la Figura 4.2 muestra como entre 2004 y 2007 la TEA contaba con una estructura relativamente estable. Durante este periodo los empresarios noveles representaron en promedio el 40,74% del total de la TEA en Cataluña. En el resto de España la proporción de empresarios noveles dentro de la TEA durante este periodo fue inferior (en promedio 34,60%) (Figura 4.3). Esta diferencia también es notoria en términos absolutos. Durante este periodo la tasa promedio de empresarios noveles fue de 2,93 en Cataluña y 1,87 en el resto de España. Respecto a los empresarios 'junior', en Cataluña éstos representaron el 16% de la TEA entre 2004 y 2007 (20,35% en el resto de España). Sin embargo, en términos absolutos la tasa promedio de empresarios 'junior' en Cataluña (1,09) es ligeramente superior a la mostrada por el resto de comunidades autónomas (1,04).

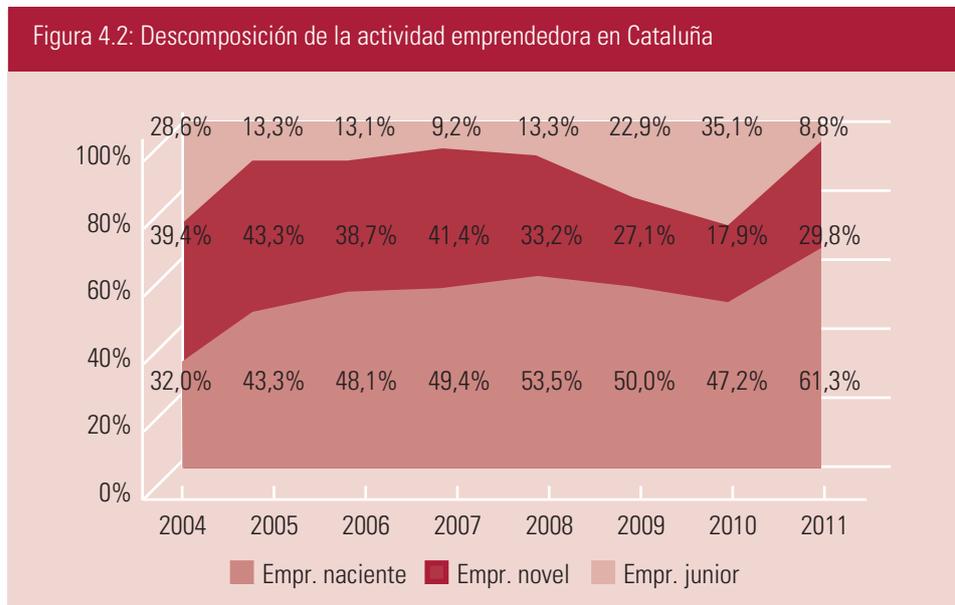
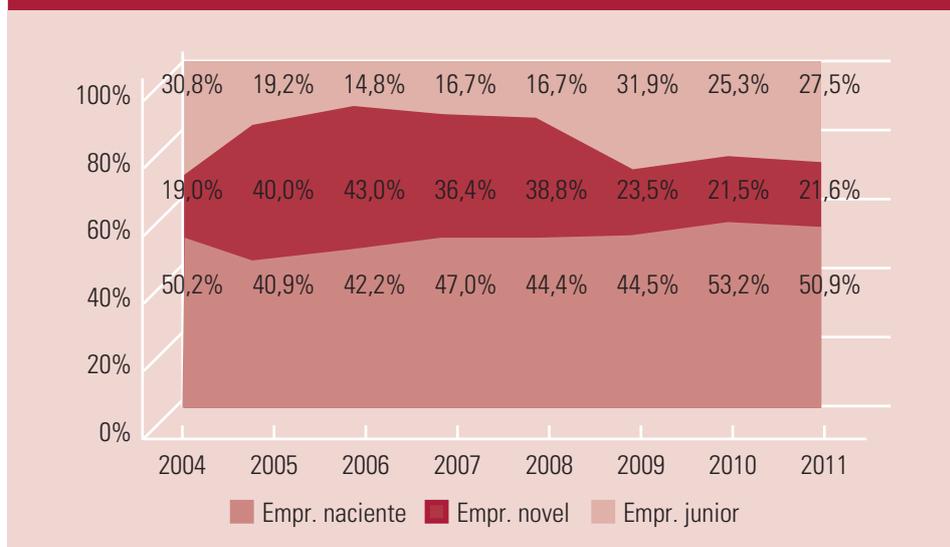


Figura 4.3: Descomposición de la actividad emprendedora en el resto de España



De esta forma se observa cómo a pesar que la tasa de actividad emprendedora en Cataluña siempre está por encima a la mostrada por el resto de territorios del estado español, existen ciertas diferencias respecto a la composición de la actividad emprendedora que merecen analizarse.

A partir de 2008, momento de inflexión en la economía, se observa una caída generalizada en la actividad emprendedora, así como un cambio brusco en la configuración de la actividad emprendedora, principalmente en Cataluña. A pesar que es posible observar una mejora significativa en 2011, entre 2008 y 2010 es notorio el retroceso en la tasa de actividad emprendedora latente (emprendedores nacientes), la cual en Cataluña pasó de 3,89 en 2008 a 2,38 en 2010 (-38,78%). En el resto del estado español el retroceso en la tasa de emprendedores nacientes entre 2008 y 2010 fue del 33,55%. Como se apuntó en el informe GEM-Cataluña 2010 la caída en la tasa de emprendedores nacientes tiene su origen en que muchos emprendedores desistieron en sus planes empresariales. Además, muchos emprendedores nacientes dieron un paso atrás en sus intenciones emprendedoras, lo que por un lado disminuyó la tasa de emprendedores nacientes y, por otra parte, incrementó la proporción de individuos considerados como emprendedores potenciales.

Durante 2008 y 2010 el cambio negativo más brusco se observa entre los empresarios noveles. En el caso de Cataluña la disminución durante este periodo fue del 62,74%, mientras que en el resto de España la caída fue del 70%. En el caso de los Empresarios 'Junior' estos experimentaron una caída del 16,17% en el resto del estado español entre 2008 y 2010. Por el contrario, en el caso

de Cataluña se observa una tendencia totalmente opuesta, ya que la tasa de empresarios 'junior' creció un 83% entre 2008 y 2010. Tal y como se indicó en el informe GEM-Cataluña 2010, este resultado es consecuencia de la mayor capacidad de supervivencia entre las nuevas empresas Catalanas, lo que demuestra la calidad del tejido emprendedor Catalán. De esta forma, en 2010 los Empresarios 'Junior' representaron el 35,12% de la TEA Catalana. Finalmente, la caída en la proporción de Empresarios 'Junior' observada en 2011 simplemente obedece al hecho que muchos de estos Empresarios 'Junior' pasaron a la categoría de Empresarios Consolidados lo que, aunado a la caída en los empresarios noveles, provoca que en 2011 los Empresarios 'Junior' representen el 8,84% del total de la TEA.

Para poder llevar a cabo una mejor comparativa de la estructura de la actividad de creación de empresa en Cataluña y la calidad de la misma, las Figuras 4.4 y 4.5 muestran para el año 2010 la relación entre el PIB per capita y la actividad empresarial tanto inmediata (Empresarios Novel) como la de los Empresarios 'Junior' (supervivientes).<sup>2</sup> Los resultados dejan en evidencia el marcado efecto traslación que existe entre los dos tipos de actividad empresarial. A pesar que la relación entre TEA y el PIB per capita no es fácilmente identificable, los resultados nos permiten observar como uno de los factores que caracteriza a los territorios con mayor nivel de PIB per capita es la presencia de un cierto balance entre estos dos tipos de actividad empresarial.

Estos resultados nos llevan a pensar que la calidad de la actividad emprendedora (TEA) viene marcada por un equilibrio entre la actividad empresarial inmediata (Empresarios Novel) y reciente (Empresarios 'Junior'), ya que de existir este balance se favorecería una actividad emprendedora estable a lo largo del tiempo.

---

<sup>2</sup> Al momento de la redacción del presente informe el año 2010 representa el último año con información disponible en el INE sobre variables macroeconómicas.

Figura 4.4: Actividad empresarial inmediata y actividad económica (año 2010)

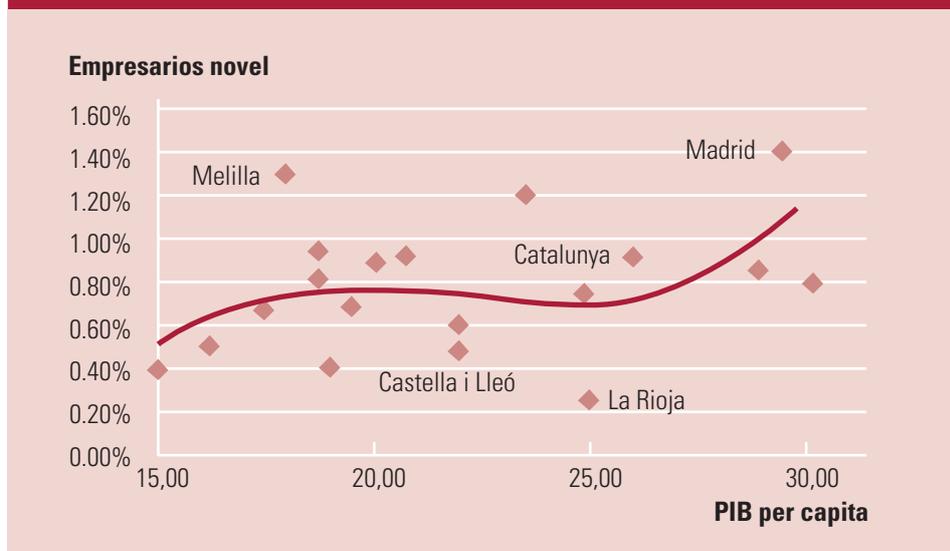
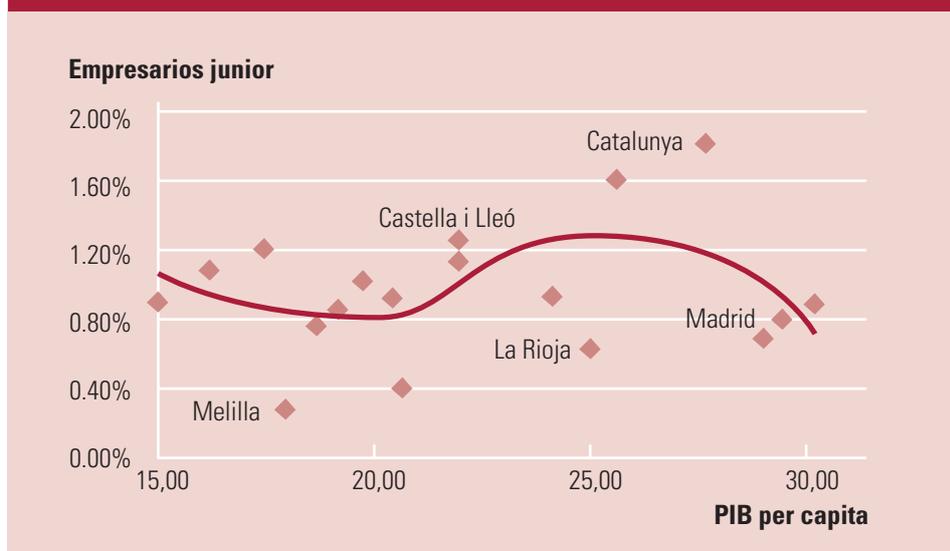


Figura 4.5: Actividad empresarial reciente (empresarios junior) y actividad económica (año 2010)



Fuente: Elaboración propia

En el caso de Cataluña no sólo es posible observar como la tasa de entrada empresarial (Empresario Novel) es superior a la gran mayoría de territorios dentro de España (Figura 4.4), sino que además el nivel de resistencia de las empresas en el mercado (Empresarios 'Junior') es el mayor del estado español (Figura 4.5). A efectos ilustrativos, es posible ver como en territorios como Madrid y Melilla existe una alta tasa de entrada en 2010, pero ésta no se acompaña de un adecuado nivel de supervivencia de las nuevas empresas creadas (Figura 4.5). El caso de Castilla y León tampoco es ejemplo de equilibrio emprendedor, ya que sus empresas muestran una buena supervivencia pero tiene una baja tasa de entrada, lo que se traduce en bajos niveles de relevo empresarial en la

comunidad. También es posible identificar casos como el de La Rioja, donde existe una pobre salud emprendedora marcada por una escasa entrada empresarial (la tasa de empresarios novel más baja en España en 2010), y una baja continuidad empresarial (la tasa de empresarios 'junior' es la tercera más baja de España en 2010).

Además, una actividad emprendedora balanceada fortalecería el tejido emprendedor del territorio lo que provocaría por un lado que dicha actividad emprendedora fuese menos sensible a determinados shocks sociales y económicos, y por otra parte que los efectos de la actividad emprendedora sobre la economía sean más potentes.

Por último, un escenario de equilibrio entre el nivel de Empresarios Novel y 'Junior' puede ser un indicativo que las nuevas empresas creadas muestran síntomas de calidad lo que incrementa sus probabilidades de supervivencia. Además, una actividad emprendedora sostenida en el tiempo incrementaría la posibilidad de que estas empresas contribuyan de forma más significativa a la economía del territorio.

#### **4.3. El impacto de la actividad emprendedora sobre la economía**

Una vez analizada la composición de la tasa de actividad emprendedora durante los últimos años, en esta sub-sección entramos de lleno al análisis de la relación que existe entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico. A pesar que es lógico esperar que tanto la tasa de Empresarios Noveles como 'Junior' ejerzan un efecto positivo sobre variables macro-económicas como el PIB, la naturaleza de éste efecto varía según el tipo de actividad emprendedora analizada.

Siguiendo el esquema propuesto por Fritsch and Mueller (2004), es de esperar que por un lado la contribución de las empresas de muy reciente creación (empresarios noveles) a la economía sea consecuencia de la actividad económica que estos negocios generan, así como de los puestos de empleo que crean al momento de su entrada al mercado. Sin embargo, estos empresarios noveles están sujetos entre otras, a restricciones de escala, de aprendizaje así como barreras de carácter económico y reputacional. En el corto plazo estas empresas están expuestas al filtro del mercado, por lo que se espera que muchos de estos negocios no sobrevivan en el medio y largo plazo. Una excesiva tasa de salida de mercado (incapacidad para sobrevivir en el mercado) podría minar

parcialmente el impacto económico de este tipo de actividad emprendedora en el corto y medio plazo. En el caso de los empresarios 'junior' que crearon sus empresas hace 2 o 3 años, se espera que sus empresas cuenten con un nivel de consolidación alto dada su experiencia en el mercado. El impacto de este tipo de actividad emprendedora sobre variables macro-económicas relacionadas a la actividad económica se espera que sea igualmente positivo, sin embargo, en este caso el efecto positivo será fruto de una actividad económica más competitiva y duradera en el tiempo desarrollada por estas empresas.

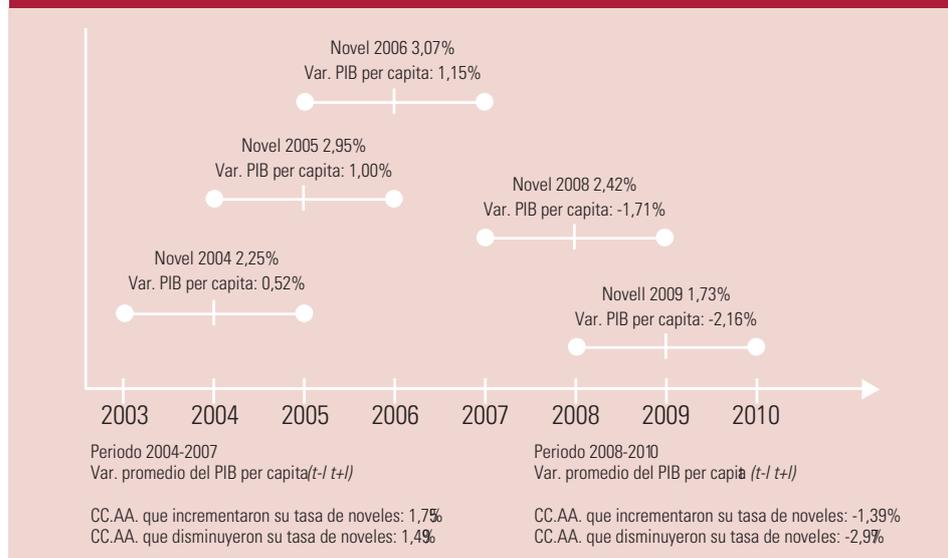
Estas reflexiones nos llevan a pensar que la composición óptima que debe tener la tasa de actividad emprendedora (TEA) debe incluir un balance entre la entrada inmediata empresarial y la persistencia en el medio plazo. Creemos que de cumplirse ésta premisa entre los componentes activos de la actividad emprendedora sería posible crear un tejido emprendedor cuyo efecto sobre el crecimiento económico no sea solo positivo sino duradero en el tiempo.

#### *4.3.1 La relación entre la actividad empresarial y la economía: Análisis transversal*

La Figura 4.6 muestra la tasa de variación en el PIB per capita en Cataluña entre el año inmediatamente anterior (t-1) y posterior (t+1) a la consecución de una determinada tasa de entrada empresarial (tasa de empresarios noveles). Los cambios inter-anales en el PIB per capita se analizan considerando la distribución de la tasa de empresarios noveles (debido a la disponibilidad de los datos macroeconómicos, el análisis considera las tasa de empresarios noveles para el periodo 2004-2010). Además, el análisis comparativo hace la distinción entre aquellas comunidades autónomas cuya tasa de empresarios noveles experimentó un cambio positivo y aquellas cuyo nivel de entrada empresarial inmediata cayó respecto al período anterior. La Figura 4.6 distingue dos sub-periodos, 2004-2007 y 2008-2010, con el fin de analizar correctamente las distintas tendencias observadas antes y durante la actual situación económica.

Los resultados de la Figura 4.6 sugieren que existe una relación entre la creación de empresas y el PIB per capita. Durante el periodo 2004-2007 el crecimiento en la tasa de empresarios noveles en Cataluña vino acompañada de cambios positivos en el PIB per capita, mientras que entre 2008 y 2010 la menor actividad emprendedora va acompañada de caídas en el nivel de PIB per capita en Cataluña. Este resultado es además extrapolable al resto del territorio español.

Figura 4.6: La relación transversal entre entrada empresarial (Empresarios Noveles) y PIB per capita en Cataluña



Fuente: Elaboración propia

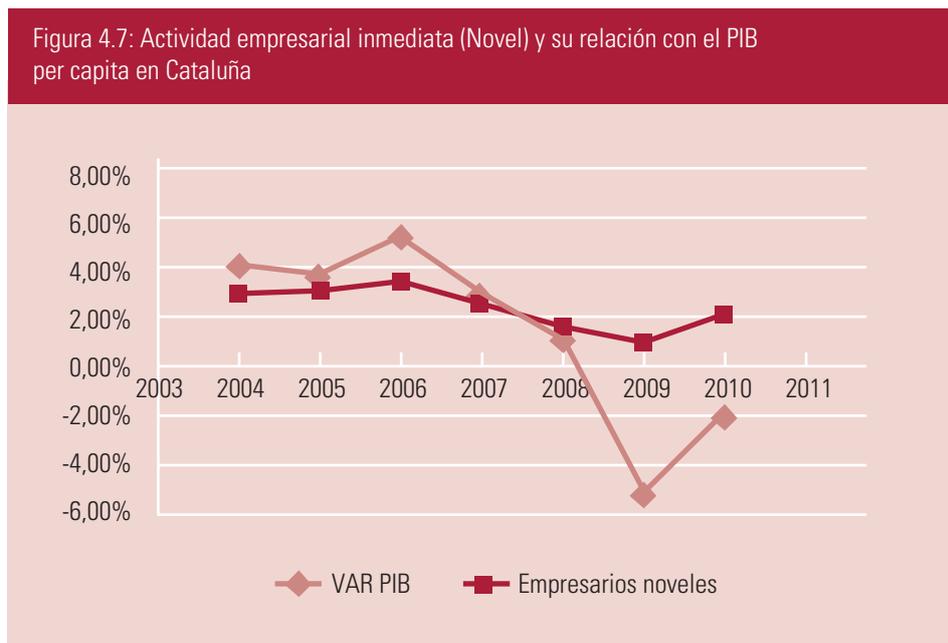
Los resultados de este primer análisis comparativo permiten ver como en Cataluña los niveles de Empresarios Noveles (entrada empresarial inmediata) alcanzados entre 2004 y 2007 están asociados con cambios positivos en el PIB per capita. Por ejemplo, la tasa de Empresarios Novel de 2006 fue de 3,07%, y el cambio promedio experimentado en el PIB per capita entre 2005 y 2007 fue del 1,15%. De forma similar, al extender el análisis al territorio español se observa como el cambio promedio en el PIB per capita fue del 1,75% en las comunidades autónomas que experimentaron un incremento en su tasa de Empresarios Noveles. Este cambio promedio es mayor al experimentado en las comunidades donde la tasa de empresarios noveles disminuyó (1,49%).

Durante el periodo de desaceleración económica analizado (2008-2010), los resultados muestran como en Cataluña la caída en la tasa de empresarios noveles va en paralelo a la desaceleración económica. A pesar que el efecto de la actual situación económica sobre la economía es de carácter generalizado, es posible observar que entre las comunidades autónomas donde la tasa de empresarios noveles creció, la variación negativa en el PIB per capita (-1,39%) es significativamente inferior a la caída en el PIB per capita mostrada por las comunidades donde la tasa de entrada inmediata empresarial cayó (-2,97%).

### 4.3.2 La actividad empresarial y el crecimiento económico: Análisis longitudinal

Esta sección analiza, para el periodo 2004-2010, la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico a partir de los datos observados para Cataluña y el resto de Comunidades Autónomas que conforman el estado Español.

Los resultados de la Figura 4.7 muestran como a pesar de la relativa volatilidad del nivel de Emprendedores Nacientes, en Cataluña y en general en España es posible identificar claramente dos ciclos empresariales. Por un parte, entre 2004 y 2007 la actividad emprendedora estuvo marcada por un incremento en la proporción de Empresarios Novel, debido probablemente a las condiciones económicas favorables que caracterizaron ese periodo. Durante la actual coyuntura económica desfavorable (periodo 2008-2010) la actividad emprendedora se caracteriza por mayores niveles de Empresarios 'Junior'.



Fuente: Elaboración propia

Como se indicó en ediciones anteriores del informe GEM-Cataluña, la recuperación emprendedora catalana no solo pasa por lograr que la actividad emprendedora latente se materialice, sino que además es necesario que estas nuevas empresas nazcan sobre bases sólidas de calidad (capital humano e intensivas en conocimiento). Como se indicó en los Capítulos 1 y 2, existen indicios que apuntan hacia la recuperación emprendedora en Cataluña. Por un lado, en el Capítulo 3 es notorio como el capital humano de los nuevos emprendedores catalanes mejora respecto a los últimos años, en términos

de formación y experiencia acumulada. Por otra parte, se resalta además el salto cualitativo dado por las nuevas empresas creadas por los empresarios noveles, sobretudo en términos de empleo creado, de expansión de mercado, innovación y actividad internacional.

Llegados a este punto se hace necesario cuestionarse si la actividad empresarial contribuye de forma significativa al desarrollo de un territorio. Somos conscientes de la existencia de características distintivas entre los territorios que conforman el estado español. Información estadística obtenida del INE permite confirmar que, entre 2004 y 2010, el PIB per capita en Cataluña es superior respecto al promedio del resto del estado Español (Tabla 4.1). Además, y siendo conscientes del drástico aumento en el desempleo en los últimos años, la tasa media de paro en Cataluña para el periodo 2004-2010 se mantiene por debajo del resto de España (Tabla 4.1).

Tabla 4.1: Estadísticos descriptivos para las variables macro-económicas empleadas en el análisis (periodo 2004-2010)

	Cataluña		Resto de España		Total	
	Promedio	Obs.	Promedio	Obs.	Promedio	Obs.
PIB per capita (precios constantes de 2010)	28.067€***	7	23.160€	126	23.418€	133
Densidad de población (habitantes / km <sup>2</sup> )	228,82 ***	7	632,91	126	611,64	133
Tasa de paro	10,40%	7	12,32%	124	12,22%	131
Proporción de población que vive en áreas rurales	10,00% **	7	29,42%	126	28,40%	133
Proporción de jóvenes	18,83% **	7	20,06%	126	20,00%	133

\* \*\*, \*\*\* indica que, para cada variable, la diferencia entre el valor observado para Cataluña y el resto del estado español es significativamente distinto al 10%, 5%, y 1%, respectivamente (*t-test*).

El análisis de las relaciones que existen entre la creación de empresas y desarrollo económico no solo permitiría comprender el papel de la actividad empresarial en la economía, sino que además podría brindar elementos que permitan orientar posibles políticas de fomento emprendedor.

Los resultados mostrados en el Recuadro Técnico 4.1 confirman que en territorios donde la actividad empresarial cuenta con altos niveles de calidad, como es el caso de Cataluña, el efecto de la creación de empresas sobre el crecimiento económico es positivo y significativo. Este resultado es consistente tanto para el caso de la entrada empresarial inmediata (Empresarios Novels) como para los empresarios supervivientes ('Junior').

**Análisis Técnico**

La relación longitudinal entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico (2004-2010)

PIB per capita						
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Densidad de población (hab. / km <sup>2</sup> )	-1.04***	-1.05***	-1.07***	-1.09***	-1.07***	-1.05***
Tasa de desempleo	-0.21**	-0.20**	-0.20**	-0.18*	-0.21**	-0.21**
Proporción de población en áreas rurales	-0.53***	-0.53***	-0.54***	-0.53***	-0.55***	-0.53***
Proporción de jóvenes	-0.57	-0.55	-0.639	-0.56	-0.63	-0.58
TEA	-0.03	-0.03				
TEA Cataluña		0.33				
Nuevos Empresarios			0.11	0.11		
Nuevos Empresarios Cataluña				1.93*		
Empresarios Novels					0.06	-0.03
Empresarios Novels Cataluña						3.10**
Empresarios 'Junior'					0.16	0.16
Empresarios 'Junior' Cataluña						6.65*
Tiempo	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs	Inclòs
Constante	15.50***	15.55***	15.67***	15.74***	15.65***	15.52***
R2 (within)	0.8546	0.8550	0.8551	0.8590	0.8552	0.8623
Prueba F	53.96***	49.13***	54.19***	50.76***	49.23***	43.83***
Observaciones	131	131	131	131	131	131

Nota: La variable dependiente es el logaritmo natural del PIB per capita. 'Tiempo' se refiere a la serie de variables dicotómicas que permiten considerar el efecto homogéneo que el tiempo tiene sobre la evolución del PIB per capita de las comunidades autónomas. \*, \*\*, \*\*\* indica que el parámetro es estadísticamente significativo al 10%, 5%, y 1%, respectivamente.

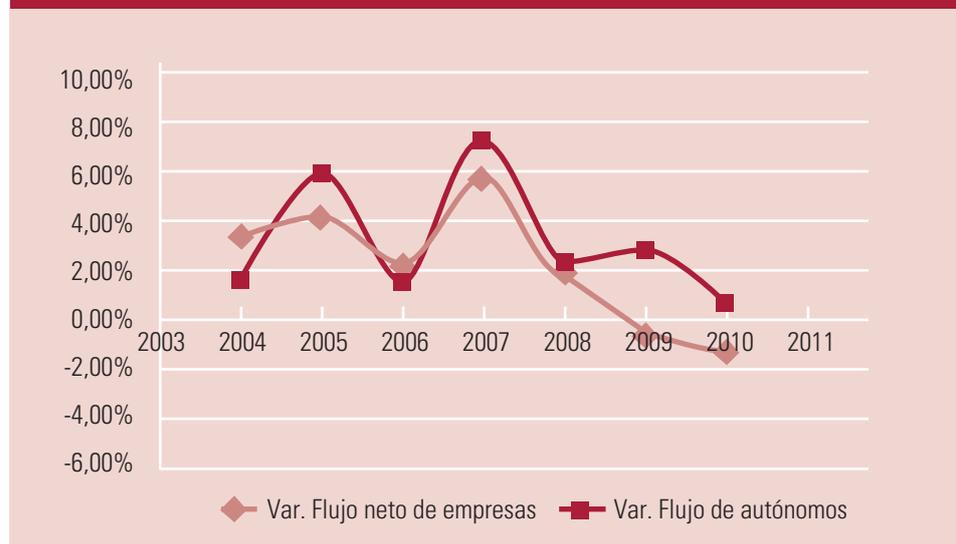
Los resultados del análisis de regresión longitudinal controlando por efectos fijos muestran el efecto que diversas variables demográficas (densidad de población, proporción de población rural y proporción de jóvenes), económicas (desempleo) y relacionadas a la actividad empresarial tienen sobre el PIB per capita a precios constantes (ajustado respecto a la inflación).

En línea con diversos estudios, de los resultados se desprende que territorios con mayores niveles de desempleo y con altos niveles de población rural muestran menores niveles de PIB per capita. Los resultados más relevantes para este informe surgen al introducir el efecto específico de Cataluña (variable dicotómica) en el análisis. El análisis muestra como a diferencia del conjunto del resto de España, el efecto diferencial de la actividad emprendedora en Cataluña tiene un impacto positivo y significativo sobre el PIB per capita en el tiempo.

De esta forma, la calidad de la nueva actividad emprendedora se convierte en el segundo elemento crítico a la hora de valorar la composición del emprendimiento. En el caso de Cataluña, los resultados obtenidos para el 2011 (Capítulos 2 y 3) son más que positivos en el sentido que apuntan hacia altas tasas de supervivencia entre las empresas de reciente creación (Empresarios Noveles). En consecuencia, es de esperar que la recuperación emprendedora en Cataluña, acompañada de altos niveles de calidad en la actividad empresarial, tengan un efecto positivo sobre variables macroeconómicas como el PIB per cápita en el futuro.

Es un hecho que el número de empresas en Cataluña ha experimentado una importante caída desde 2007. Por ello complementamos el análisis evaluando la evolución del cambio en el flujo neto de empresas (diferencia entre el total de nuevas empresas que entran a la economía y el total que empresas que abandonan el mercado) y en el flujo neto de empresarios autónomos. Partiendo de datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), es posible observar en la Figura 4.8 que en Cataluña existe una fuerte asociación entre el flujo neto de empresas y la actividad emprendedora reciente. Además, en la misma figura se observa como la caída en el flujo de empresarios autónomos es menos brusca, comparado con el total de la economía Catalana.

Figura 4.8: Variación en el flujo neto de empresas y el número de empresarios autónomos en Cataluña (2004-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en el INE

De esta forma, se podría concluir que los autónomos son un importante motor dentro del tejido empresarial catalán. Este conjunto de empresarios no sólo crece a tasas más pronunciadas en tiempos donde la economía es favorable, sino que además durante la actual coyuntura económica la variación negativa observada en el número de autónomos es menos marcada que en el caso del total de empresas catalanas (Figura 4.8).

En conclusión, los resultados mostrados a lo largo de este capítulo están en consonancia con nuestro argumento que la creación de empresas de calidad, en términos de capital humano y recursos, contribuye de forma importante al crecimiento económico. Como se muestra en el Capítulo 3 del presente informe, en Cataluña se continúan creando empresas con altos perfiles de capital humano, altos niveles de empleo, y con mayor capacidad innovadora. De esta

forma, y a pesar de los cambios en la configuración de la actividad emprendedora en Cataluña, la calidad de las empresas creadas durante el último año permite soñar con una alta tasa de supervivencia lo que en definitiva se espera que contribuya al crecimiento económico. Por el contrario, independientemente del nivel de actividad empresarial (Empresarios Noveles), la creación de empresas con bajos niveles de capital humano y recursos no garantiza un efecto positivo sobre la economía.

## Conclusiones

- La composición de la actividad emprendedora (TEA) puede analizarse desde una óptica donde el balance entre la actividad emprendedora latente (empresarios nacientes) y la actividad empresarial activa (Empresarios Novel y 'Junior') es necesario para garantizar una actividad emprendedora estable en el tiempo.
- La calidad de las empresas de reciente creación es crítica para entender la composición de la TEA.
- Antes de 2008, Cataluña y aquellas comunidades autónomas con mayores niveles de empresarios noveles incrementaron de forma importante su PIB per capita.
- La mejora en el nivel de calidad en las empresas de reciente creación (empresarios noveles) en Cataluña apunta hacia posibles altas tasas de supervivencia empresarial en el futuro.
- Contrario al nivel medio del resto del estado español, la actividad empresarial activa en Cataluña (tanto Empresarios Novel como 'Junior') está positivamente relacionada con cambios en el PIB per cápita.
- En Cataluña, la caída en el número de empresarios autónomos es menos acentuada comparada con el total de las empresas Catalanas.





## CAPÍTULO 5

### Finanzas

El acceso a recursos financieros es un elemento clave del proceso de creación de empresas, ya que facilita la puesta en marcha así como el desarrollo de cualquier iniciativa emprendedora.

El análisis relacionado al financiamiento de empresas de nueva creación gana mayor relevancia en contextos caracterizados por una alta dependencia de instituciones financieras como proveedores de recursos financieros, junto con una escasa participación de instituciones vinculadas a las administraciones locales que apoyen de forma directa la financiación de estas nuevas empresas. La excesiva dependencia de las entidades financieras no sólo supone una concentración de la oferta de capital, sino que además puede constituir una importante barrera hacia la creación de empresas. Esta situación se ve acentuada en periodos, como el actual, dominados por la incertidumbre económica.

Como se mencionó en ediciones anteriores del informe GEM-Cataluña, la presencia de fuertes restricciones crediticias impuestas por las entidades financieras desde 2009 obstaculizó el proceso emprendedor en Cataluña. Es por ello que, empleando la información disponible a partir del GEM, este capítulo analiza las necesidades de capital de los emprendedores en Cataluña.

#### Recuadro de expertos 5.1

La presencia de fuertes restricciones financieras impuestas por las instituciones bancarias al emprendedor es la respuesta casi unánime de los expertos encuestados por el GEM al consultarles sobre el principal obstáculo al emprendimiento en Cataluña.

### 5.1 Capital Semilla

Esta sección analiza lo concerniente a las aportaciones de capital necesarias para poner en marcha un negocio. En este punto, se hace necesario resaltar que debido a las características de la metodología seguida por el GEM para recolectar datos, la información usada para esta sección hace referencia únicamente a aquellos emprendedores en fase naciente.

Tal como puede observarse en la Tabla 5.1, en promedio el capital semilla total necesario para iniciar un negocio en 2011 cayó en Cataluña hasta posicionarse ligeramente por debajo de los 84.500 euros. Este valor es inferior al alcanzado tanto en el año 2009 (118.271€) como en 2007 (107.611€).

La caída en el flujo de capital inicial es aún más marcada al analizar el resultado de la mediana (estadístico que muestra la posición central de un conjunto de datos, y a partir del cual el 50% de las observaciones se encuentran por encima y por debajo de dicho valor). De esta forma, los resultados indican que en 2011 el 50% de los empresarios nacientes catalanes arrancaron su negocio con menos de 40.500€. Este resultado muestra una clara tendencia decreciente desde el año 2007 (mediana: 60.000€).

Además, se observa como la cuantía promedio del capital semilla aportada por el emprendedor naciente catalán en el 2011 es de 35.196€. Sin embargo observamos que este monto, necesario para iniciar la actividad emprendedora, muestra una clara tendencia decreciente desde 2007. Estos resultados son una señal que apunta hacia la presencia de restricciones financieras entre los emprendedores nacientes catalanes.

Tabla 5.1: Capital semilla necesario para poner en marcha un negocio				
	2007	2009	2011	
<b>Capital semilla total necesario (euros)</b>				
Promedio	107.611,15	118.271,52	84.444,94	
Primer cuartil (Límite superior)	26.250,00	6.000,00	13.950,00	
Mediana	60.000,00	50.000,00	40.500,00	
Cuarto cuartil (Límite inferior)	103.750,00	200.000,00	113.200,00	
<b>Capital semilla aportado por el emprendedor (euros)</b>				
Promedio	64.823,53	40.492,51	35.196,09	
Primer cuartil (Límite superior)	10.500,00	2.000,00	5.287,50	
Mediana	27.500,00	10.000,00	14.400,00	
Cuarto cuartil (Límite inferior)	60.000,00	92.510,99	41.775,00	
<b>Capital semilla aportado por el emprendedor</b>				
Promedio	59,84%	71,41%	63,19%	
Primer cuartil (Límite superior)	33,33%	38,31%	46,46%	
Mediana	50,00%	100,00%	76,50%	
Cuarto cuartil (Límite inferior)	100,00%	100,00%	100,00%	

Por otra parte, es importante destacar que una forma de restricción financiera a la que los empresarios nacientes hacen frente en Cataluña está relacionada con el acceso a capital financiero externo. En la Tabla 5.1 se observa como

en promedio, el porcentaje del capital semilla aportado por aquellos emprendedores nacientes que inyectarán capital propio en su negocio representa el 63,19% del total del capital semilla necesario para entrar en el mercado. A pesar que este dato es inferior al mostrado en 2009 (71,41%), se debe hacer énfasis en el hecho que existe una mayor concentración de empresarios con mayores niveles de participación dentro del capital semilla. Esto se hace notorio al ver como en 2011 tres cuartas partes de los empresarios catalanes aportan más del 46% del capital semilla, valor que está muy encima del observado para 2007 (33,33%) y 2009 (38,31%).

En cuanto al reparto de las inversiones que hacen los emprendedores catalanes según los sectores de actividad, los resultados de la Tabla 5.2 confirman la presencia de fuertes restricciones financieras al emprendimiento. En 2011 existe una fuerte preferencia por invertir en sectores de baja implementación tecnológica, caso en que los emprendedores aportan en promedio cerca de 89.500 euros.

Tabla 5.2: Preferencia de inversiones en sectores tecnológicos

	2007	2009	2011
1. Sectores de Alta Implementació Tecnològica			
Capital semilla (euros)	300.000,00		41.331,06
Porcentaje del capital semilla aportado por el Emprendedor	33,33%		67,18%
Proporció de iniciatives financiada enteramente por el emprendedor	0,00%	0,00%	50,00%
2. Sectors de Mitja Implementació Tecnològica			
Capital semilla (euros)	200.000,00		15.816,25
Porcentaje del capital semilla aportado por el Emprendedor	40,00%		100,00%
Proporció de iniciatives financiada enteramente por el emprendedor	50,00%	0,00%	100,00%
3. Sectors de Baixa Implementació Tecnològica			
Capital semilla (euros)	107.400,04	118.271,52	89.416,88
Porcentaje del capital semilla aportado por el Emprendedor	60,23%	71,41%	61,21%
Proporció de iniciatives financiada enteramente por el emprendedor	32,84%	46,91%	43,10%

Por otra parte, las inversiones en sectores de baja implementación tecnológica superan ampliamente a las iniciativas propuestas en sectores con algún grado de implementación tecnológica. Las iniciativas en sectores de media implementación tecnológica cuentan con un capital semilla que es en promedio más de cinco veces inferior, comparado con el capital semilla de las empresas creadas en sectores de baja implementación tecnológica. En el caso de las iniciativas creadas en sectores de alta implementación tecnológica, el capital semilla es más de dos veces inferior respecto a la inversión inicial de las empresas creadas en sectores de baja implementación tecnológica.

## 5.2 Financiación y emprendimiento juvenil

En el contexto actual de coyuntura económica por la que atraviesa Cataluña, y la grave situación a la que se enfrentan los jóvenes menores de 35 años dentro del territorio, donde una importante parte de éste grupo se encuentra en situación de desempleo, hacen necesario analizar a este colectivo desde la óptica del emprendimiento.

El fomento del emprendimiento juvenil debe formar parte de las alternativas a considerar en una política que busca revitalizar la situación de bienestar de los jóvenes catalanes. Por ello, ésta sub-sección analiza la posición frente a la financiación empresarial de los jóvenes emprendedores en Cataluña en 2011. El capítulo 6 analizará en mayor profundidad la actividad emprendedora juvenil en Cataluña.

De la Tabla 5.3 se desprende que, en promedio, las necesidades de capital semilla entre las iniciativas de emprendedores jóvenes (65.803 €) es significativamente menor, comparado con el capital total requerido por los emprendedores considerados como no-jóvenes (cerca de 100.000€). La menor necesidad de capital entre las iniciativas emprendedoras de los jóvenes catalanes es más palpable al notar que el 50% de los jóvenes emprendedores esperan lanzar sus negocios con menos de 25.000€, mientras que entre los no-jóvenes se observa que la mitad de estos emprendedores requiere un capital semilla superior a 43.500€.

Un aspecto importante a tener en cuenta dentro del análisis se relaciona con la mayor restricción financiera que enfrentan los jóvenes en Cataluña. Esto se observa tanto en el capital semilla aportado, como en la proporción de emprendedores que aportan el 100% del capital semilla.

Por un lado, los resultados en la Tabla 5.3 confirman esta situación, ya que es posible observar como los jóvenes catalanes aportan en promedio menos de

30.000€ para lanzar sus negocios, mientras que los no-jóvenes planean aportar algo más de 37.500 euros para iniciar sus empresas.

Tabla 5.3: Capital semilla necesario para poner en marcha un negocio en 2011  
(Comparación entre Jóvenes y mayores de 35 años)

	Jóvenes	≥ 35 años	Total
<b>Capital semilla total necesario (euros)</b>			
Promedio	65.803,30	99.087,49	84.444.94
Primer cuartil (Límite superior)	13.900,00	19.350,00	13.950.00
Mediana	25.000,00	43.500,00	40.500.00
Cuarto cuartil (Límite inferior)	85.100,00	138.750,00	113.200.00
<b>Capital semilla aportado por el emprendedor (euros)</b>			
Promedio	29.788,23	37.565,57	35.196.09
Primer cuartil (Límite superior)	3.700,00	7.250,00	5.287.50
Mediana	13.900,00	17.400,00	14.400.00
Cuarto cuartil (Límite inferior)	22.200,00	42.000,00	41.775.00
<b>Capital semilla aportado por el emprendedor</b>			
Promedio	43,75%	68,04%	63.19%
Primer cuartil (Límite superior)	14,38%	25,00%	46.46%
Mediana	38,75%	60,00%	76.50%
Cuarto cuartil (Límite inferior)	50,00%	100,00%	100.00%

Por otra parte, se debe recalcar que en 2011 el 37% de los emprendedores aportan la totalidad del capital semilla necesario para iniciar sus negocios. Sin embargo, únicamente el 23,08% de los jóvenes catalanes aportan el 100% del capital semilla en 2011. Por el contrario, la proporción de emprendedores no-jóvenes que en 2011 aportan la totalidad del capital semilla alcanza el 42,22%. Este resultado deja en evidencia que los emprendedores jóvenes en Cataluña enfrentan fuertes barreras financieras que restringen su capacidad emprendedora.

### 5.3 El Inversor informal

La presencia de fuertes restricciones impuestas por las entidades que participan en el mercado financiero hace que los emprendedores recurran a inversores informales para financiar la puesta en marcha de su negocio (tanto business angels como inversores con vínculos sociales con el emprendedor). Los business angels suelen aportar capital propio, normalmente a cambio de una participación accionarial en la empresa. Además, también suelen aportar su experiencia, sus habilidades y su red de contactos profesionales (esta última, en las etapas iniciales, suele ser tan importante como la misma aportación de

capital). Debido al alto riesgo que implica este tipo de inversiones en empresas nuevas o en crecimiento, los business angels suelen demandar un alto rendimiento sobre la inversión hecha.

Contrario a los inversores privados que tienen un vínculo social con el emprendedor (familia y amigos), los inversionistas profesionales no tienen relación alguna con el emprendedor, y su aportación financiera suele ser significativa y estar dirigida a proyectos con un nivel de riesgo medio o alto. Se debe indicar que el proyecto GEM no distingue entre estos dos tipos de inversores informales. Respecto al perfil del inversor informal en Cataluña en 2011, la Tabla 5.4 muestra cambios importantes respecto a años anteriores. En primer lugar, se observa como la proporción de hombres dentro de los inversores informales catalanes (68,86%) es muy superior a los niveles mostrados tanto en 2007 (56,80%) como en 2009 (57,81%). En segundo lugar, se observa una disminución en la proporción de inversores informales con estudios universitarios (40,76%).

Tabla 5.4: Perfil del inversor informal*				
	2007	2009	2011	
<b>Género</b>				
Masculino	56,80	57,81	68,86	
Femenino	43,20	42,19	32,14	
<b>Edad (años)</b>				
	43,74	41,16	43,74	
<b>Educación</b>				
Hasta Educación Primaria	19,75	34,60	27,84	
Educación Secundaria	28,40	12,75	31,40	
Estudios Universitarios	51,85	52,65	40,76	
<b>Ocupación</b>				
Empleado/a	81,48	75,97	77,21	
Parado/a	2,47	13,00	13,60	
Jubilado/a Amo/a de casa Estudiante	16,05	11,03	9,19	
<b>Renta anual</b>				
Hasta 20.000€	25,76	47,43	31,03	
20.001-40.000€	53,03	33,68	37,93	
Más de 40.000€	21,21	18,89	31,04	
40.001-60.000€		0,00	13,40	
60.001-100.000€		7,49	14,65	
Más de 100.000€		11,40	3,00	

Nota (\*): Valores indican porcentajes

La configuración laboral de los inversores informales está en consonancia con la actual coyuntura económica por la que atraviesa la economía Catalana. Así, se observa en la Tabla 5.4 como el 13,60% de estos inversores se encuentran en situación de desempleo en 2011, valor que es ligeramente superior al mostrado en 2009 (13,00%).

Por último, es importante destacar que en 2011 crece la proporción de inversores informales con niveles altos de renta. En este sentido, los resultados muestran que el 31,04% de éstos inversores cuentan con una renta anual superior a los 40.000€, proporción que está muy por encima de la observada tanto para el 2009 (18,89%) como para el 2007 (21,21%). Además, disminuye la presencia de inversores con niveles de renta bajos (de hasta 20.000€ anuales), y en 2011 éste grupo aglomera al 31,03% del total de inversores informales (47,43% en 2009).

A pesar que estos inversores informales reportan en 2011 niveles de renta superiores en comparación a años anteriores, los resultados en la Tabla 5.5 muestran como el monto promedio que éstos aportan al negocio es de 41.552€, monto inferior a la inversión media de 2009 (56.026€). Sin embargo, éste resultado debe mirarse con cautela ya que por un lado, el 50% de los proyectos financiados por estos inversores informales requieren una inversión superior a los 19.970€; mientras que en el 2009 la mitad de los proyectos financiados requirieron una inyección de capital de hasta 6,463€. Por otro lado, la cuarta parte de los inversores informales invertirá en proyectos emprendedores un capital superior a los 59.265€. Este grupo de inversores tiene características más propias de *business angel*, y el valor de sus inversiones contribuye a sesgar los valores promedio reportados.

Tabla 5.5: Perfil del inversor informal			
	2007	2009	2011
Aportació de capital (euros)			
Mitjana	22.126,23	56.026,40	41.552,33
Primer quartil (Límit superior)	5.000,00	5.000,00	7.902,00
Mediana	12.000,00	6.463,00	19.970,00
Quarto quartil (Límit inferior)	20.000,00	29.910,43	59.265,00
Segons la seva relació amb l'empresari*			
Família	61,54	71,93	56,04
Família directa	58,97	64,91	47,20
Altres familiars	2,56	7,02	8,84
Company de feina	6,41	10,53	2,48
Amic / Veí	28,21	10,53	27,81
Desconegut amb idea de negoci	2,56	1,75	3,76
Altres	1,28	5,26	9,92

Nota (\*): Els valors indiquen percentatges

Un aspecto importante que merece especial atención es el vínculo del inversor informal con el emprendedor. Contrario a la tendencia marcada desde 2007, los inversores informales catalanes en 2011 tienen menos lazos familiares con el emprendedor (Tabla 5.5: 56,04%). Los datos en la Tabla 5.5 muestran que del total de inversores informales, 13,68% se consideran *business angels*, y el restante 86,32% se considera inversores informales. A pesar de las consecuencias negativas de la actual situación económica, el aumento en la proporción de *business angels* podría entenderse como un signo de profundización y profesionalización de los inversores que dedican sus recursos a nuevas empresas.

#### **5.4 Acceso a las entidades financieras**

Un aspecto recurrente resaltado tanto desde las administraciones públicas como por parte de los mismos emprendedores es la dificultad de acceder a recursos financieros que permitan lanzar sus proyectos empresariales. En este sentido, se considera importante analizar conjuntamente la inversión inicial propuesta por los emprendedores nacientes en forma de capital semilla y el acceso a entidades financieras. Desafortunadamente no es posible contar con información detallada respecto al monto económico que las entidades financieras (bancos y cajas de ahorro) destinan de forma específica al emprendimiento. Sin embargo, un análisis basado en el número de sucursales y su evolución permite aproximar el concepto de proximidad física y potencial acceso a recursos financieros entre los emprendedores (Naudé *et al.* 2008).

En la Figura 5.1 se observa como desde 2007 las entidades financieras (bancos y cajas de ahorro) que operan en Cataluña han ido disminuyendo el número de sucursales bancarias en el mercado. Este comportamiento es especialmente pronunciado desde el año 2008, periodo que representa el punto de inflexión en la economía hacia la actual situación.

Figura 5.1: Variación en el número de agencias de entidades financieras en Cataluña para el periodo 2005-2010



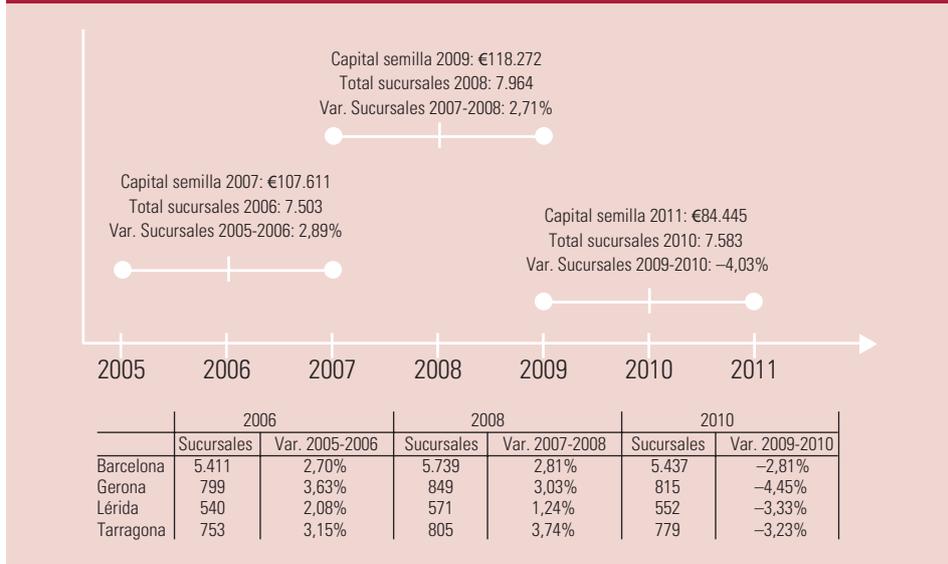
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de La Caixa

De esta forma se observa como el número de sucursales bancarias (tanto de bancos como de cajas de ahorro) crecía a un ritmo superior al 2% anual entre 2005 y 2007, sin embargo, desde el 2008 se reduce drásticamente la presencia de entidades financieras en el mercado. Los bancos cerraron el 4,68% de sus sucursales en 2010 mientras que el cierre alcanzó al 4,72% de las sucursales de las cajas de ahorro (Figura 5.1). Somos conscientes de la dificultad que entraña analizar el acceso a recursos externos a partir del número de sucursales de entidades financieras. Sin embargo, creemos que la proximidad física y psíquica de los emprendedores a las entidades financieras representa un indicativo que nos aproxima al efecto que las fuertes barreras crediticias impuestas por las entidades financieras tienen sobre los emprendedores.

La Figura 5.2 muestra para los años 2007, 2009 y 2011 el capital semilla necesario para lanzar un proyecto empresarial según las estimaciones obtenidas del informe GEM-Cataluña, y su relación con la presencia de entidades financieras (bancos y cajas de ahorro) en el mercado. Los resultados indican que el incremento en el capital semilla necesario para iniciar un negocio observado entre 2007 y 2009 se corresponde con un crecimiento en la presencia de entidades financieras en el mercado. Además, la Figura 5.2 muestra como la caída en el capital semilla entre 2009 y 2011 está acompañada por un cierre acelerado de

sucursales de entidades financieras (-4,03% entre 2009 y 2010). Esto claramente dificulta el acceso de los emprendedores a las entidades financieras, lo que como se aprecia en la Figura 5.2 puede afectar negativamente el impulso emprendedor y la envergadura de los nuevos proyectos empresariales.

Figura 5.2: Capital semilla y evolución del número de sucursales bancarias (bancos y cajas de ahorro en Cataluña)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de La Caixa y del proyecto GEM-Cataluña

De esta forma, y tal como se indicó en ediciones anteriores del informe GEM-Cataluña, la incapacidad para acceder a las entidades financieras, aunque sea en términos físicos y psíquicos, tiene un impacto sobre el emprendimiento, ya que diluye el impacto positivo que el auge emprendedor actual puede tener sobre la economía catalana.

A lo largo del presente informe se ha resaltado que la recuperación emprendedora catalana tiene sus pilares en el capital humano del emprendedor, en su optimismo sobre el devenir de su empresa en el mercado, y en la capacidad para acceder a los recursos necesarios para crear su empresa.

A la vista de estos resultados, el capital humano del emprendedor está en clara mejoría, el optimismo entre los que crean una empresa muestra claros signos de recuperación. Sin embargo, el acceso a recursos financieros en Cataluña sigue degradándose. De esta forma, el tejido emprendedor catalán no sufrirá una revitalización completa hasta que el flujo de recursos financieros desde las entidades financieras hacia los emprendedores vuelva a la normalidad.

## Conclusiones

- La presencia de fuertes restricciones crediticias impuestas por las entidades financieras en 2011 obstaculiza el proceso emprendedor, y de forma destacada entre los jóvenes catalanes.
- En 2011, los emprendedores nacientes catalanes aportaron en promedio 35.196€ en forma de capital semilla.
- El capital semilla entre las nuevas empresas catalanas muestra una clara tendencia decreciente desde el año 2007.
- Como consecuencia de las fuertes restricciones financieras imperantes en el mercado, el capital inicial necesario para lanzar una empresa muestra un claro descenso en 2011.
- Los emprendedores catalanes prefieren invertir cada vez menos recursos en sectores de media y alta intensidad tecnológica.
- Los jóvenes menores de 35 años con ambición emprendedora se enfrentan a un escenario dominado por restricciones financieras, lo que limita su capacidad para invertir en sus proyectos empresariales.
- Las empresas creadas por jóvenes emprendedores nacen a partir de inversiones significativamente inferiores respecto a las empresas de los empresarios no-jóvenes.
- El monto promedio aportado por los inversores informales para iniciativas de creación de empresa en 2011 fue de 41.552€.
- Sin embargo, el 25% de los proyectos financiados por éstos inversores informales requieren una inversión superior a los 59.265€.
- Contrario a años anteriores, los inversores informales Catalanes experimentaron un cambio respecto al lazo familiar con el emprendedor, lo que podría entenderse como un síntoma de profesionalización en el inversor informal catalán.



## CAPÍTULO 6

### Jóvenes<sup>3</sup>

En la actualidad y en muchos países el capital humano de los jóvenes aplicado a la economía se ha venido en parte desaprovechando. Una prueba de este problema es la alta tasa de desempleo juvenil a nivel mundial, por ejemplo en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD) la tasa de desempleo entre jóvenes ha sido históricamente algo más del doble que la de las personas mayores (Scarpetta et al., 2010). Por otra parte, la Unión Europea presentó un desempleo de jóvenes del 22% en 2011 (Eurostat, 2012). Dentro de Europa, Cataluña en los últimos años viene mostrando un aceleramiento dramático en su tasa de desempleo juvenil, pasando de una tasa del 9% en 2007 a una del 32% en 2011 (Observatori Català de la Joventut, 2012).

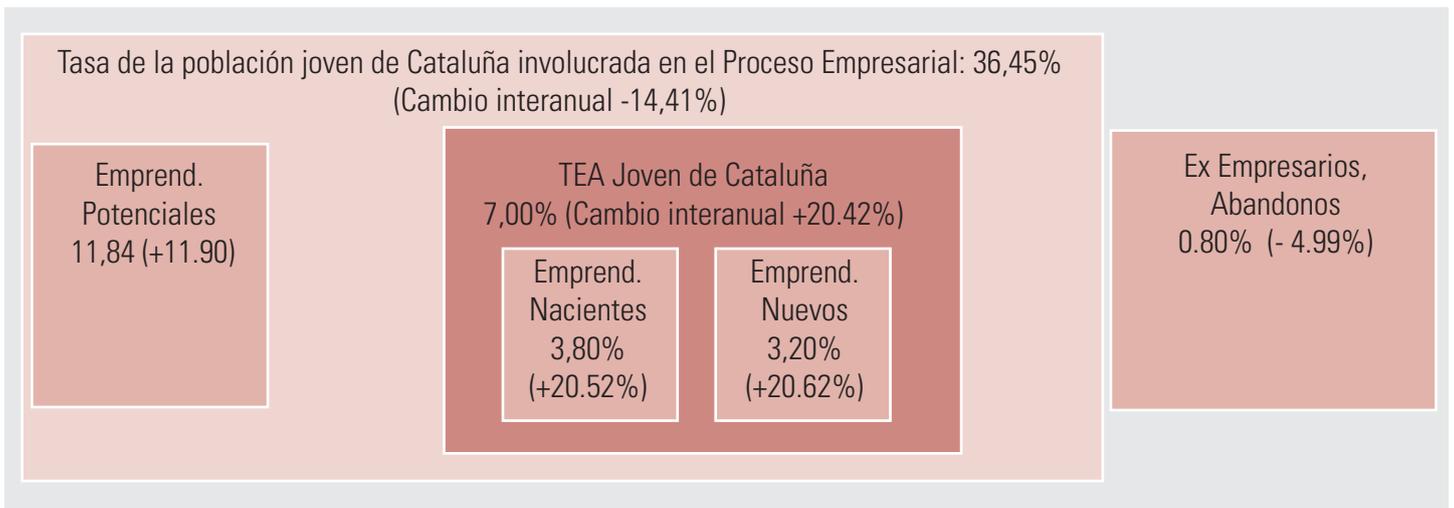
Esta falta de oportunidades para el desarrollo profesional de los jóvenes y de su contribución a la economía ha llevado a diferentes gobiernos y organismos internacionales a plantear esta problemática como un determinante tema dentro de las políticas públicas actuales. Por consiguiente, la Comisión Europea (2012) dentro de las cinco prioridades para el crecimiento económico que le plantea al Consejo Europeo para el 2012, posiciona como primer punto de mira lo de hacer frente al desempleo juvenil. De la misma forma, la Generalitat de Catalunya este año ha proclamado las políticas de empleo juvenil como una de sus prioridades.

Frente a la falta de oportunidades laborales que afectan a los jóvenes, debido a que el empleo asalariado no puede absolver todo el capital humano de la juventud aplicable a la economía, se genera el gran interrogante de cómo solucionar este problema. Algunos expertos proponen el emprendimiento juvenil como una de las posibles soluciones (Blanchflower y Oswald, 1998; Hongo, 2004; Haynie et al., 2009). ¿Por qué los jóvenes como emprendedores? Precisamente porque en la actualidad el creciente capital humano de los jóvenes les da un mayor espectro de alternativas así como una mejor capacidad de identificación y explotación de oportunidades de negocio (Haynie et al., 2009). Por otra parte, las personas jóvenes suelen tener menores costes de oportunidad para crear empresa (Amit et al., 1995). Lo cual genera en los jóvenes que su capacidad de riesgo sea mayor y por ende posean menor miedo al fracaso que las personas más adultas (Levesque y Minniti, 2006).

---

<sup>3</sup> En cuanto a la definición de joven, seguimos el criterio establecido por el *European Youth Forum* (organismo asociado con la Unión Europea), que define como joven a aquellos individuos menores de 35 años. Además, consideramos esta edad apropiada para identificar a los jóvenes al tener en cuenta la configuración demográfica de Cataluña, así como la presencia de diversos incentivos relacionados con la emancipación de los jóvenes así como el acceso a recursos financieros.

De acuerdo a lo anterior, en Cataluña el emprendimiento por parte de jóvenes se está constituyendo como un mecanismo que permite optimizar el capital humano de esta población y de su contribución en la economía catalana. Por ejemplo, la tasa de actividad emprendedora en fase inicial (TEA) ha sido mayor, desde el 2007 al 2011, entre los jóvenes catalanes en comparación a los no-jóvenes. Al mismo tiempo, la tasa de actividad emprendedora en fase inicial para los jóvenes en 2011 ha sido superior en un 20.42% en proporción a esta misma tasa en 2010.



Por otra parte, en 2011 la proporción de nuevos empresarios en Cataluña es mayor en los jóvenes (3,20%) que en los no-jóvenes (2,32%). Y dentro de los jóvenes que son Nuevos Empresarios la tasa del 2011 ha reportado un aumento de 20.62% en la proporción con respecto a la misma tasa en el 2010. Es decir, en el 2011 en Cataluña la mayoría de personas que crearon nuevas empresas han sido jóvenes. Diferente al resto de España donde en 2011 las personas no-jóvenes fueron las que más crearon empresas.

Figura 6.1: Actividad Emprendedora de los jóvenes en Cataluña (2007-2011)

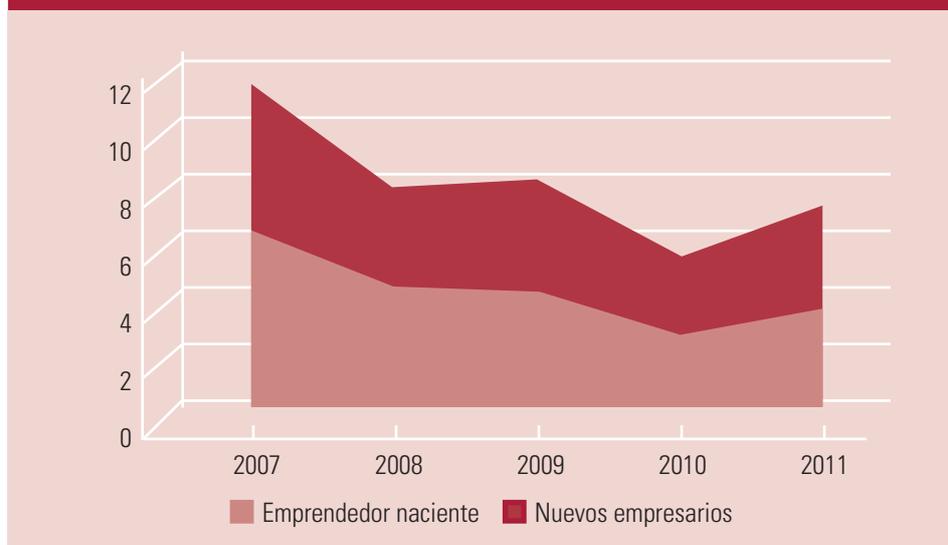
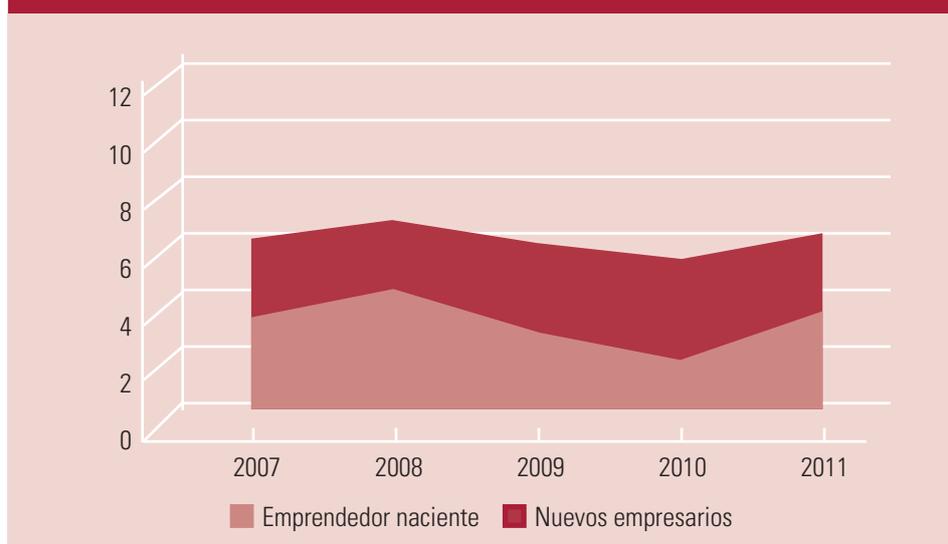


Figura 6.2: Actividad Emprendedora de los no-jóvenes en Cataluña (2007-2011)

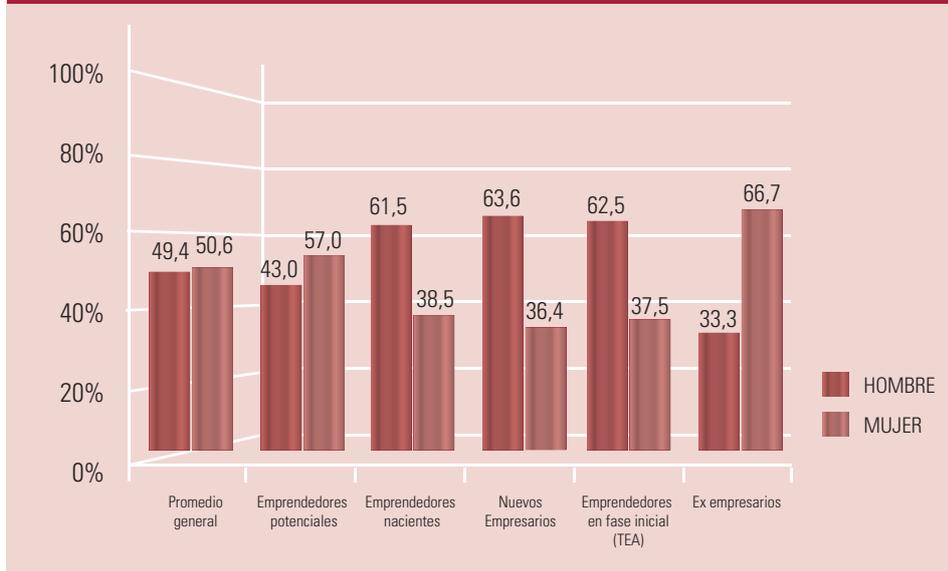


De igual forma, se puede observar que la tasa de cese empresarial juvenil en Cataluña viene experimentando una caída consecutiva desde 2009 (1,35%), debido a que en el 2010 la tasa fue de 0,84% y en el 2011 de 0,80%. Además, comparando dicha tasa para los mismos años con la población no-joven, se puede enfatizar que las tasas de esta población son mucho mayores tanto en 2010 (1,44%) como en 2011 (1,54%). Por lo tanto, las empresas de jóvenes están mostrando mayor resistencia ante los efectos de la crisis económica vigente.

En efecto, la situación económica actual no se ha convertido en Cataluña en un obstáculo para que los jóvenes sean emprendedores. Lo que lleva a plantearse la pregunta de ¿cuál es el perfil de estos emprendedores jóvenes catalanes?

Por una lado, con respecto al género de los jóvenes emprendedores en Cataluña, las mujeres vienen sobresaliendo ante los hombres entre los Emprendedores Potenciales jóvenes para los años 2010 y 2011, con una tasa de participación de 50,9% y 56,96% respectivamente. A la vez, que las emprendedoras potenciales jóvenes son mayoría para esos años en comparación con las Emprendedoras Potenciales no-jóvenes. No obstante, los hombres jóvenes desde el 2007 al 2011 han sido más Emprendedores Nacientes que las mujeres y por aventajada diferencia. Pero que en los dos últimos años, dicho contraste ha venido disminuyendo debido a que en el 2010 la proporción de diferencia entre hombres y mujeres entre los Emprendedores Nacientes fue del 71% y en el 2011 ha disminuido a 37,50%.

Figura 6.3: Distribución de género entre los emprendedores jóvenes en Cataluña

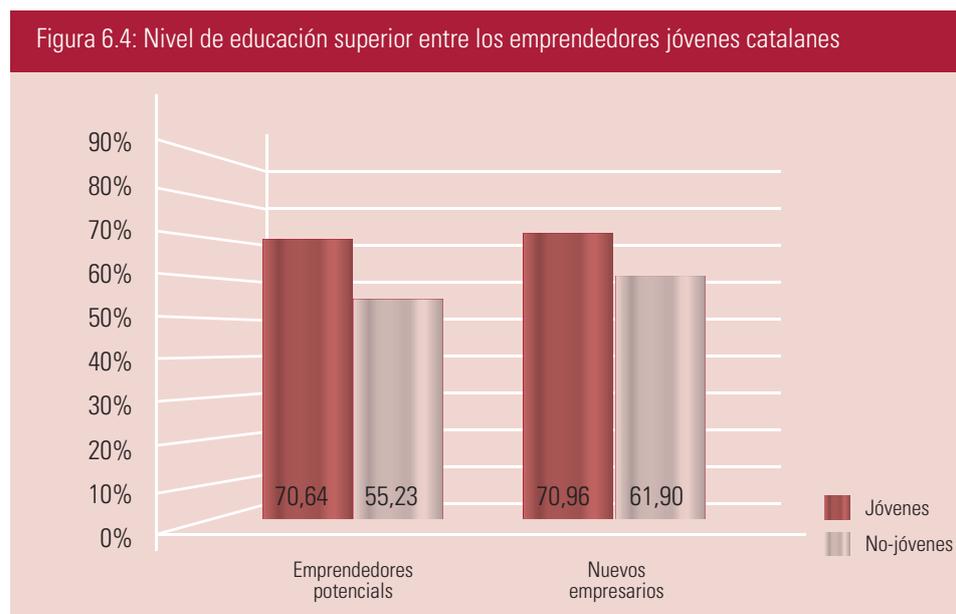


Por otro lado, la proporción de mujeres jóvenes disminuye a medida que avanza el proceso emprendedor, especialmente entre aquellos individuos que pasan de Emprendedores Nacientes a Nuevos Empresarios y los hombres son los que parecen culminar de forma satisfactoria el proceso emprendedor. Además, para el 2011 el cese empresarial juvenil en Cataluña es liderado por mujeres; de esta manera se puede concluir que los jóvenes emprendedores en Cataluña son principalmente hombres y a su vez las empresas lideradas por éstos sobreviven más.

En lo relacionado al nivel de educación de los emprendedores, si bien personas con bajo nivel de educación pueden emprender, algunos expertos consideran que son los emprendedores con niveles altos de educación los que tendrán mayor posibilidad de éxito empresarial en los tiempos actuales de la llamada economía del conocimiento (Blanchflower y Oswald, 1998). El nivel de educa-

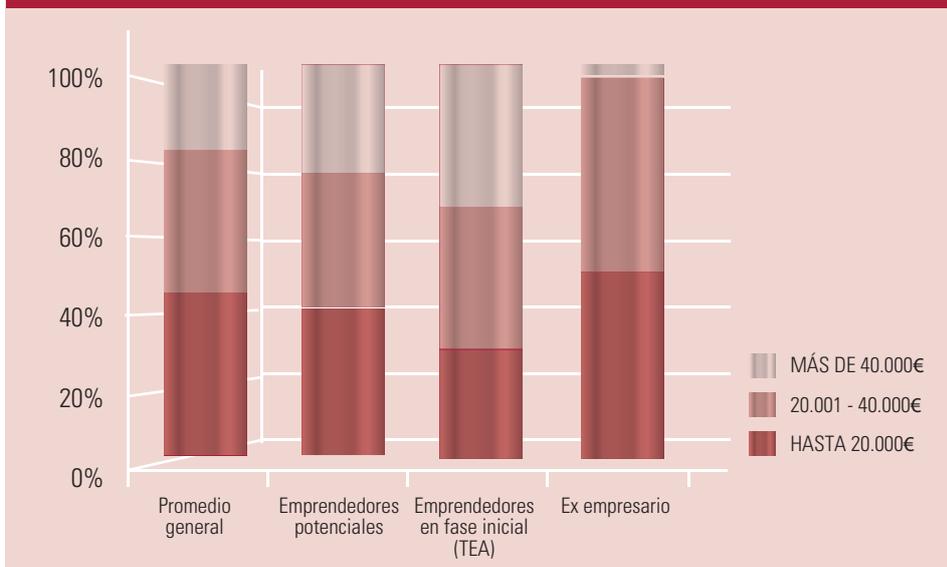
ción es vital para que un emprendedor tenga éxito (Krueger, 1993) y en el caso de los jóvenes emprendedores la formación profesional que poseen suele ser una ventaja competitiva con respecto a los emprendedores de otras generaciones que por lo general están menos formados en las habilidades tecnológicas de los tiempos actuales (Honjo, 2004; Haynie et al., 2009).

En el caso de Cataluña, los jóvenes emprendedores cuentan con un mayor nivel de educación, concretamente entre los Emprendedores Potenciales y Nuevos Empresarios. Para estos últimos esta relación es estable durante el periodo 2009-2011. Además, los emprendedores jóvenes con menos estudios cierran más empresas a diferencia de los que los que poseen mayor grado de estudio tanto para los años 2010 y 2011. Lo cual 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 mantenga abierta su empresa.



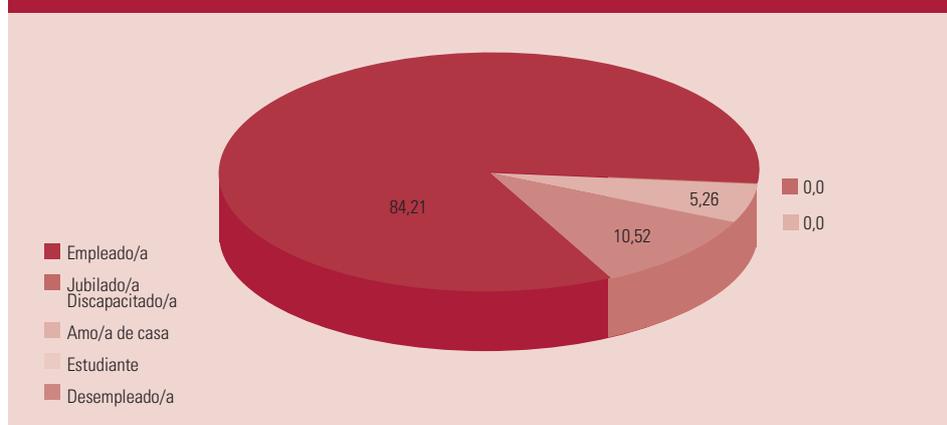
Por otra parte, en lo que respecta a los niveles de ingresos para el 2011, cuando la retribución es por debajo de los 20.000 euros anuales, la tasa de los jóvenes es menor con relación a los no-jóvenes entre los emprendedores nacientes (25,92%), los nuevos empresarios (30%), los emprendedores en fase inicial (28,26) y Exempresarios (50%). Esta tendencia también se presenta en el año 2010. No obstante, a medida que van aumentando el nivel de ingresos, en términos generales, son las personas no-jóvenes las que reciben más retribución, esto es concretamente notorio en los niveles de ingresos de 40.000 euros anuales en adelante.

Figura 6.5: Distribución de renta familiar entre los emprendedores jóvenes en Cataluña



Continuando con el perfil de los jóvenes emprendedores catalanes, el emprendimiento es considerado por muchos como una válvula de escape para las personas en paro. Pero la actualidad en Cataluña con respecto a los jóvenes muestra que los que están en paro no son los que más crean empresas sino los que están trabajando. Por ejemplo, la tasa de Emprendedores Potenciales jóvenes en el 2011 que provienen del sector empleado (78,76%) es muy superior a los que provienen del sector de parados (12,38%). De la misma manera, la tasa para los Emprendedores Nacientes jóvenes que provienen del sector empleado en el 2011 (84,21%) es mayor a los que proviene del sector en paro (10,52%). Esta relación se mantiene desde el año del 2007 tanto para los Emprendedores Potenciales como Nacientes.

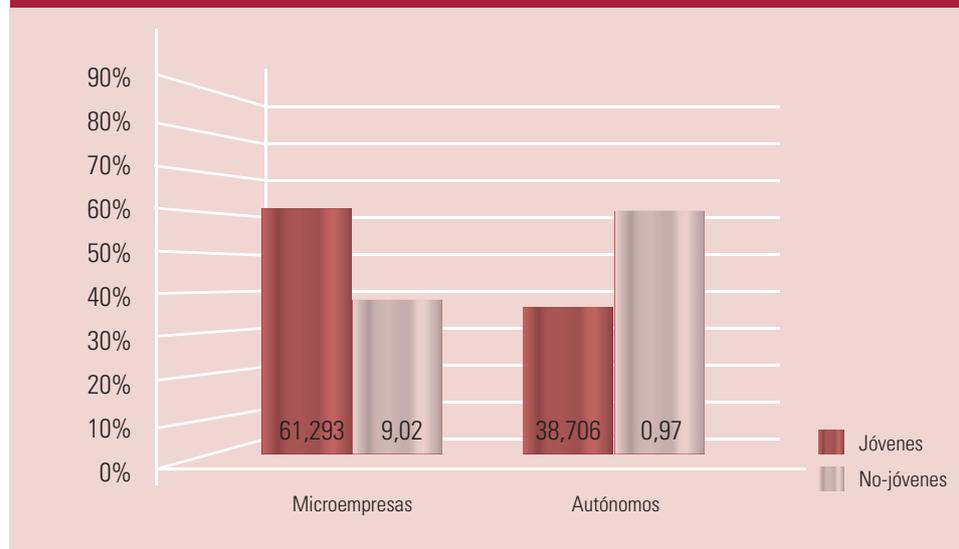
Figura 6.6 Configuración ocupacional de los emprendedores nacientes jóvenes en Cataluña



Además, para el año 2011 las proporciones de emprendedores potenciales y nacientes jóvenes que provienen del sector empleado son mayores que las de no-jóvenes. Muy diferente en el caso del resto de España, donde las proporciones de Emprendedores Potenciales y Nacientes no-jóvenes que provienen del empleo son mayores que las de los jóvenes. Algo también interesante, es que las personas jóvenes que dejaron de ser emprendedoras en el 2011 en Cataluña en su mayoría han continuado trabajando como empleados (66,66%). Es decir, el emprendimiento en Cataluña se efectúa más a través de las personas jóvenes que anteriormente estaban empleadas y el fracaso como empresarios no es un obstáculo en los jóvenes para continuar con su vida laboral a través del empleo.

Ahora con respecto a la generación de empleo, se puede observar que la proporción de emprendedores jóvenes que son autónomos es mucho menor que en el caso de los emprendedores no-jóvenes. Lo que lleva a indicar que los jóvenes emprendedores tienen mayor potencial para crear empleo. No obstante, las empresas creadas por jóvenes en 2011 tienen menores expectativas de crecimiento. Por otro lado, con las preferencias a las actividades empresariales tanto los jóvenes como los no-jóvenes están orientados principalmente al consumo. En segundo lugar, y más para el caso de los jóvenes, al sector de servicios a empresas.

Figura 6.7: Empleo creado por los jóvenes emprendedores en Cataluña



En cuanto a la actividad exportadora en Cataluña en el 2011, entre los Nuevos Emprendedores y todos los empresarios los que son jóvenes están relativamente más involucrados en los mercados internacionales. Por el contrario, entre los Emprendedores Nacientes los jóvenes registran una menor actividad en comparación a los no-jóvenes.

Figura 6.8: Actividad exportadora en las empresas creadas por jóvenes en Cataluña



Algo que llama la atención está relacionado con la innovación de producto, debido a que entre todos los tipos de emprendedores tanto jóvenes como no-jóvenes parece ser no tan importante innovar. Aunque entre todos los emprendedores, son los jóvenes en fase inicial los que presentan un nivel más alto de innovación en el producto (24,63%). En lo concerniente con innovación de proceso son los emprendedores en fase inicial no-jóvenes los que más reportan (26,22%). Pero de todas formas, el nivel tecnológico del sector reportado por todos los emprendedores es muy bajo. Lo anterior es notorio si se tiene en cuenta que el nivel de educación entre los emprendedores jóvenes catalanes suele ser alto, pero parece que no se estuviera aplicando para crear empresas innovadoras.

Así mismo, dentro de los Emprendedores Nacientes, nuevos y en fase inicial las tasas de los jóvenes que indican expansión de mercado para sus empresas en 2011 es mayor a los que no lo reportaron y la de los no-jóvenes. Pero por otra parte, tanto los jóvenes como los no-jóvenes establecen sus empresas en sectores de media y alta intensidad competitiva con muy pocas diferencias.

Ahora pasando a analizar lo correspondiente con el entorno social de los jóvenes en Cataluña en el 2011, en primera instancia se puede indicar que el promedio general de la percepción de buenas oportunidades para arrancar un negocio en los próximos 6 meses es muy bajo (15,97%) e inferior que el promedio del 2010 (19,74%). Si bien haciendo la distinción entre los jóvenes y no-jóvenes, a pesar de que en los últimos años el optimismo emprendedor en Cataluña ha sido débil, dentro de la población los jóvenes son relativamente menos pesimistas con respecto al futuro de la economía catalana.

No obstante, los jóvenes en Cataluña muestran menores niveles de confianza en sus habilidades para crear una empresa. Y esta tendencia viene decreciendo desde el 2009 cuando dicha tasa de percepción fue de 54,91%, en el

2010 de 50,94% y en el 2011 de 48,68%. Por otro lado, los jóvenes catalanes han estado más expuestos a ejemplos emprendedores en los últimos 5 años (2007-2011) en comparación de los no-jóvenes. A pesar de esto, en 2011 registraron una percepción mayor del estigma social al fracaso (51,72%) por encima de los registrado en el 2010 (40,60%). Finalmente, los jóvenes en comparación con el resto de la población adulta ven el emprendimiento como una elección profesional menos atractiva y que proporciona menos estatus social.

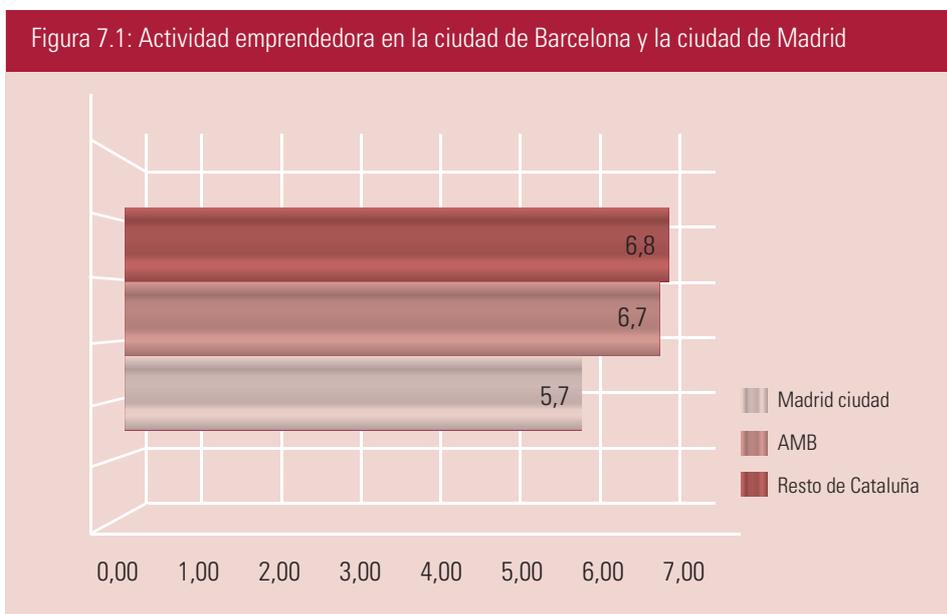
### Conclusiones

- En Cataluña el emprendimiento por parte de jóvenes se está constituyendo en un mecanismo que permite optimizar el capital humano de ésta población que catapulta su contribución a la economía catalana.
- La tasa de actividad emprendedora en fase inicial de los jóvenes en 2011 (7,00) aumentó 20,42% respecto al 2010, y supera la del resto de la población adulta.
- A diferencia de la situación en el resto de España en 2011, en Cataluña la mayoría de personas que crearon nuevas empresas han sido jóvenes. Las empresas de jóvenes están mostrando mayor resistencia ante los efectos de la actual crisis económica.
- Los jóvenes emprendedores en Cataluña son principalmente hombres y a su vez las empresas lideradas por éstos sobreviven más.
- Los jóvenes emprendedores cuentan con un mayor nivel de educación.
- El emprendedor joven es principalmente una persona que surge del mundo laboral, siendo los jóvenes desempleados poco propensos a crear empresas.
- Los jóvenes emprendedores tienen mayor potencial para crear empleo, sin embargo, en 2011 expresan menores expectativas de crecimiento.
- El nivel de educación entre los emprendedores jóvenes catalanes suele ser alto, pero parece que no se estuviera aplicando para crear empresas innovadoras.
- Los jóvenes catalanes muestran menores niveles de confianza en sus habilidades para crear una empresa.



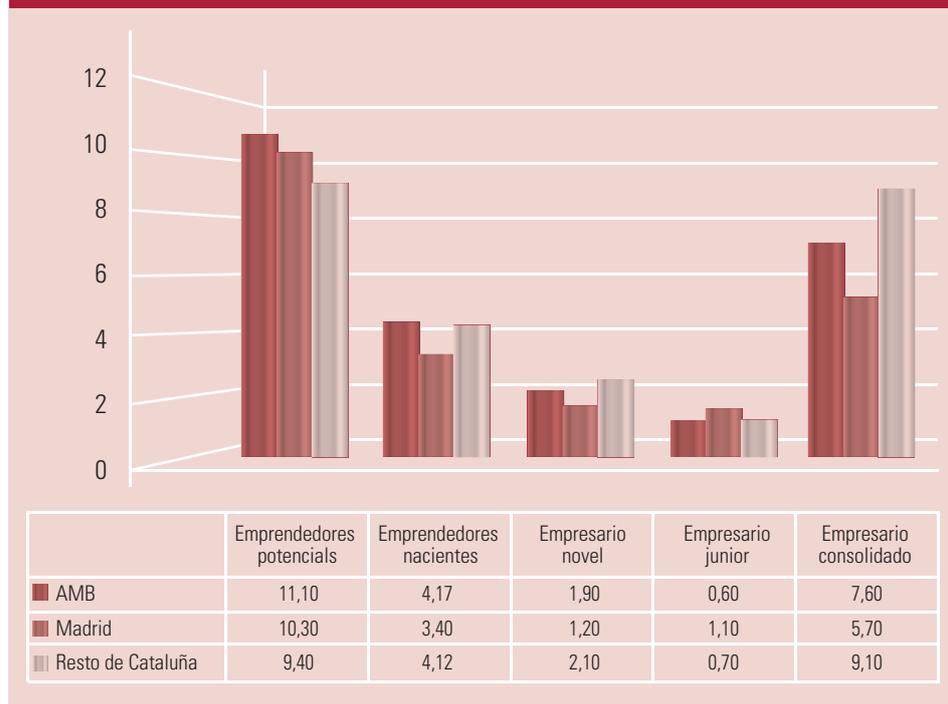


En el informe GEM Cataluña del año pasado (2010) incluimos un análisis monográfico sobre la actividad emprendedora en áreas rurales de Cataluña, destacando las altas tasa de emprendimiento en estas zonas. La actividad emprendedora en Cataluña es, y ha sido históricamente más importante en zonas extra-urbanas que en los principales núcleos de población del país. Sin embargo, entre las áreas urbanas de Cataluña, el AMB es una de las más emprendedoras. En 2011 el 6,7% de la población adulta de la AMB declara estar involucrada en actividades emprendedoras (TEA). La actividad emprendedora en el AMB es casi igual a la que se observa en el resto de Cataluña (6,8), pero supera con creces la tasa de emprendimiento en fase inicial de la Ciudad de Madrid (5,7).



A pesar de la actividad emprendedora relativamente alta de Barcelona, se ha demostrado en el Capítulo 4 que el elemento clave que permitirá potenciar el impacto económico del emprendimiento depende tanto de su configuración como de su volumen. Analizando la Figura 7.2 se puede observar como, en comparación con la ciudad de Madrid, el AMB (al igual que el resto de Cataluña) sufre un desequilibrio entre la alta entrada de nuevos empresarios noveles y la permanencia empresarial plasmada en la tasa de Empresarios 'Junior'. Mientras que el AMB se ve beneficiada por el auge de Empresarios Noveles en 2011, el bajo nivel de entrada empresarial en los dos años anteriores (2009 y 2010) ha provocado un serio déficit de Empresarios 'Junior'. La ciudad de Madrid, por el contrario y a pesar del bajo volumen de actividad emprendedora, presenta un equilibrio empresarial envidiable. La volatilidad emprendedora de los últimos años influye en la configuración empresarial de las áreas metropolitanas, y es de esperar que tras el importante auge de la actividad emprendedora en 2011 el AMB recupere el equilibrio entre entrada y consolidación empresarial.

Figura 7.2: Niveles de emprendimiento a lo largo del proceso emprendedor



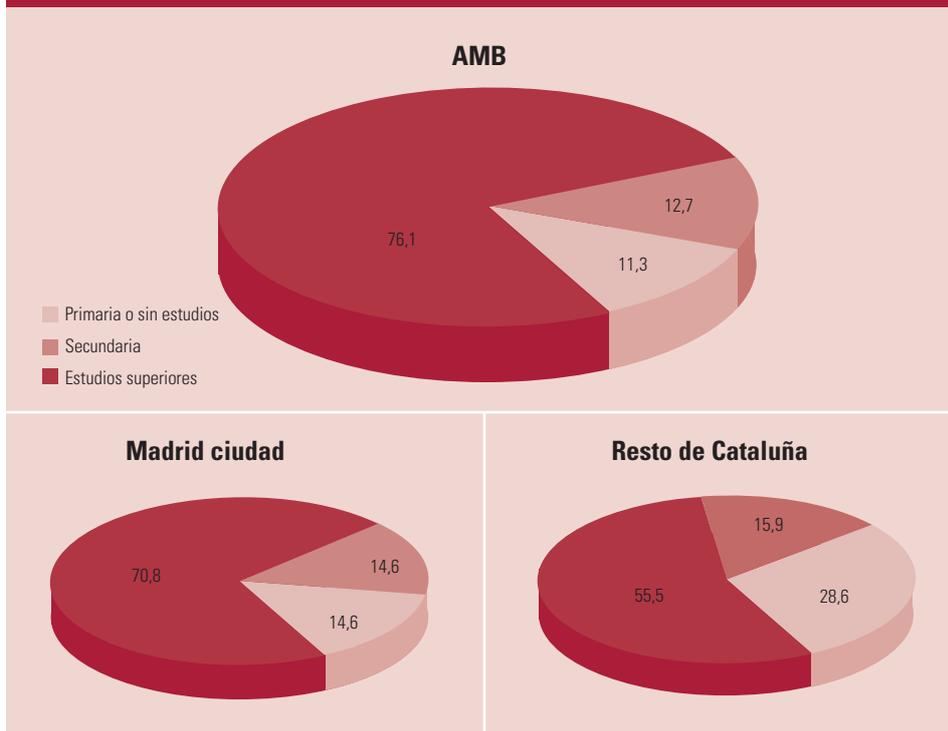
## 7.1 Perfil del Emprendedor

El perfil del emprendedor en el AMB se caracteriza por una alta tasa de emprendedores con alto nivel de capital humano. Este hecho es más evidente al observar en la Figura 7.3a como hasta el 76,1% de los adultos involucrados en actividades de creación de empresa en el AMB tienen estudios superiores. Esta proporción está por encima del 70,8% de Madrid y del 55,5% observado para el resto del territorio catalán. La TEA entre los residentes de la AMB con estudios superiores supera los 8,0%, valor que alcanza el 9,9% entre los individuos con estudios de postgrado (8,9% en el caso de Madrid).

### Recuadro de expertos 7.1

Los expertos celebran la alta calidad de las escuelas de negocios de la ciudad de Barcelona, donde se favorece el acceso a la 'pericia' empresarial lo que facilita la propagación de habilidades emprendedoras entre su población.

Figura 7.3: Nivel de educación entre los emprendedores en fase inicial



El alto nivel de capital humano alcanzado entre los emprendedores catalanes no solo garantiza un elevado nivel de calidad en el relevo empresarial, sino que además es indicativo de una mejora en el nivel de competitividad futura del AMB dentro de la economía del conocimiento, aunque esto dependerá de la capacidad de los emprendedores para transferir sus conocimientos a la economía a través de las nuevas iniciativas empresariales creadas.

Uno de los elementos clave que puede facilitar que las nuevas iniciativas creadas optimicen el potencial competitivo de su equipo emprendedor radica en su capacidad de inversión y en el acceso de éstas iniciativas a recursos financieros. Tal como se ha visto en el Capítulo 5, el periodo de contracción por el que atraviesa el sector financiero está afectando la envergadura de los nuevos proyectos empresariales promovidos por los emprendedores catalanes. En consecuencia, la capacidad financiera del propio emprendedor adquiere mayor relevancia a la hora de posibilitar la optimización del capital humano dentro de las iniciativas emprendedoras.

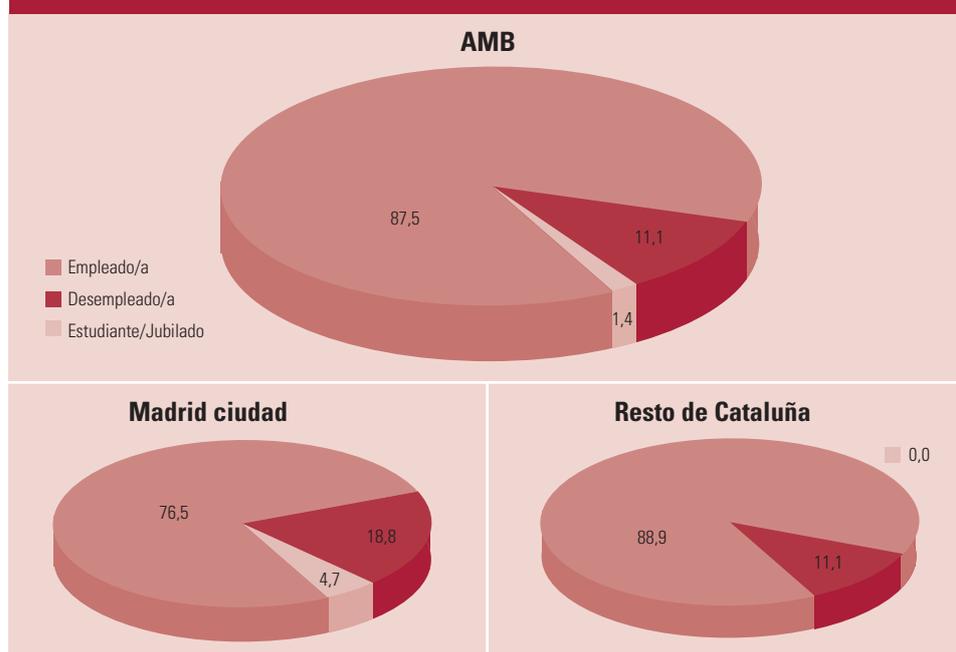
Desde esta perspectiva, resulta muy positivo para el AMB ver como su perfil emprendedor destaca por su gran capacidad financiera, especialmente en comparación con los emprendedores de la ciudad de Madrid (Figura 7.4).

Figura 7.4: Nivel de ingreso entre los emprendedores catalanes y de la ciudad de Madrid



La mayor capacidad económica de los emprendedores del AMB tiene principalmente su origen en la baja presencia de desempleados entre quienes están involucrados en el proceso de crear una nueva empresa. Tal y como se ha comentado en el Capítulo 3, el emprendimiento desde la seguridad y la estabilidad asociada a de un empleo permite a los emprendedores llevar a cabo una planificación emprendedora mucho mas organizada y con mucha mayor anticipación. Las iniciativas que resultan de esta mejor preparación suelen contribuir de forma más significativa y los proyectos empresariales que surgen de estos procesos cuentan con una mayor solidez y capacidad de consolidación. Así, en el caso del AMB siete de cada ocho emprendedores (87,5%) declararon que contaban con un empleo (Figura 7.5a). En el caso de Madrid la cifra solamente alcanza a tres cuartas partes de los emprendedores, y algo menos de la quinta parte declaran encontrarse en situación de desempleo (18,8%).

Figura 7.5: Situación laboral de los emprendedores (%)



Se debe resaltar que, tal como se observa en las Figuras 7.5abc, un aspecto donde Madrid supera al AMB está relacionado con la proporción de estudiantes entre sus emprendedores. El perfil emprendedor de Madrid en 2011 es más joven en comparación con el AMB. La tasa máxima de actividad emprendedora entre los adultos que residen en Madrid se encuentra en la franja de individuos entre 25 y 34 años de edad (8%), mientras que en el caso del AMB ésta se encuentra entre las personas que tienen entre 35 y 44 años (9,6%). Sin embargo, es importante destacar que en la Tabla 7.1 se aprecia como la TEA del AMB es superior a la de la ciudad de Madrid en todos los rangos de edad analizados, salvo en el caso de los individuos que tienen entre 55 y 64 años.

Tabla 7.1: Actividad emprendedora por rangos de edad

Edad	AMB	Madrid	Resto de Cataluña
18-24 años	4,4	4,2	3,0
25-34 años	8,7	8,0	7,5
35-44 años	9,6	7,3	8,1
45-54 años	6,8	3,4	7,6
55-64 años	1,8	3,6	4,7

Finalmente, el perfil de los emprendedores del AMB en el año 2011 es muy parecido al de la ciudad de Madrid en lo que respecta a la distribución de género. Tanto en el AMB como en Madrid la proporción de mujeres entre los emprendedores en fase inicial supera los 40%, lo que posiciona a estos territorios entre los más equilibrados en términos de distribución de sexo entre emprendedores en Europa. La TEA de las mujeres en el AMB es de 5,5 mientras que la tasa de los hombres alcanza 8,0 (Tabla 7.2).

Figura 7.6: Distribución de género entre los emprendedores del AMB y Madrid

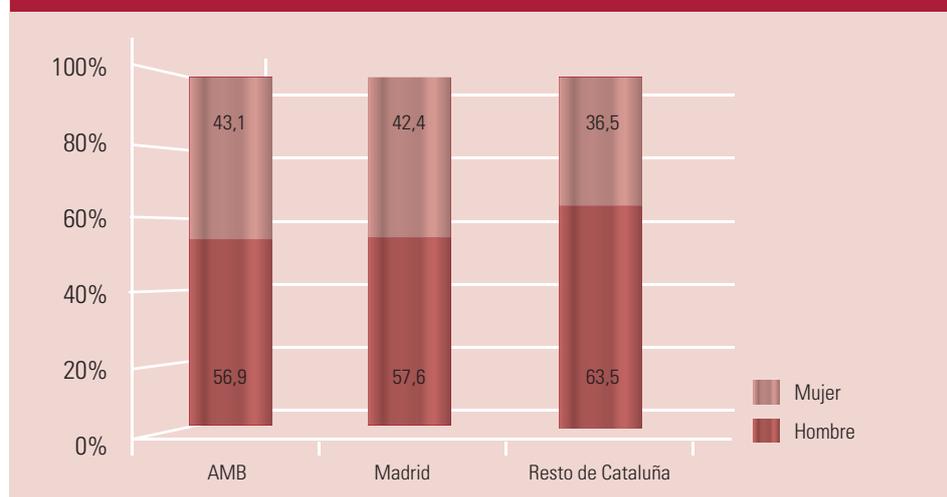


Tabla 7.2: Actividad emprendedora por género

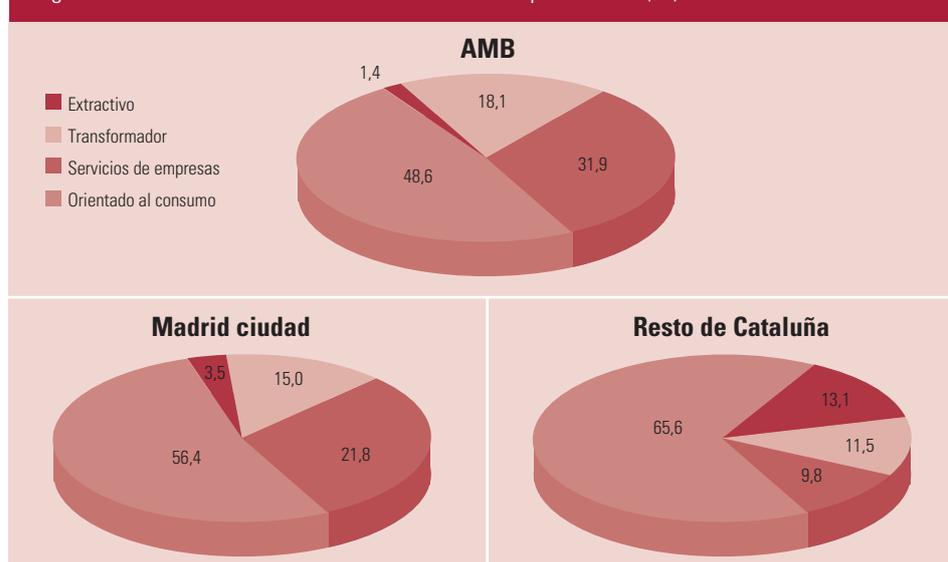
TEAs	AMB	Madrid	Resto de Cataluña
Hombre	8,0	6,9	8,4
Mujer	5,5	4,5	5,3

## 7.2 Perfil empresarial del emprendimiento en el AMB

Mientras que el perfil del emprendedor del AMB presenta características donde resalta el potencial de emprendimiento de alto valor añadido, el verdadero impacto económico de la actividad emprendedora dependerá más bien del perfil de las empresas creadas. Basado en el alto capital humano de los emprendedores del AMB, las iniciativas empresariales creadas durante el repunte emprendedor vivido en 2011 podrían ayudar al AMB a posicionarse de forma más favorable a la de efectuar la necesaria transformación estructural de su tejido empresarial, y así mejorar su futura competitividad dentro de una economía basada en el conocimiento.

El análisis de la distribución sectorial de los proyectos empresariales promovidos por los emprendedores del AMB deja ver una mayor proporción de empresas creadas en sectores con mayor potencial de valor añadido, tales como los sectores transformadores (18,1%) y de servicios a empresas (31,9%). Entre las empresas creadas en estos sectores se encuentran las que se caracterizan por ser más intensivas en conocimiento y emplear mayores niveles de recursos intangibles así como de capital humano como principal fuente de ventaja competitiva. Por el contrario, el emprendimiento en la ciudad de Madrid así como en el resto de Cataluña está mucho más orientado hacia sectores de poco valor añadido, tal como el de servicios al consumo.

Figura 7.7: Distribución sectorial de la actividad emprendedora (%)



### Recuadro de expertos 7.2

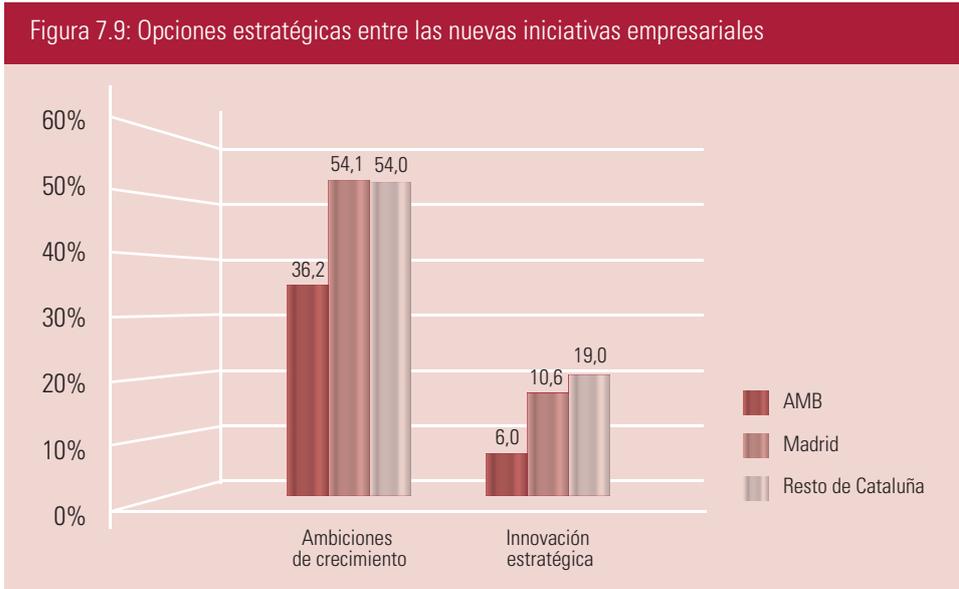
Según algunos expertos el emprendimiento en Catalunya se beneficia del auge internacional de la marca 'Barcelona', y de su fama creativa y cosmopolita. Dependiendo del sector de actividad, la reputación de la ciudad puede otorgar una mejor credibilidad al emprendedor de la ciudad y a sus productos o servicios, especialmente en el extranjero. Según los expertos, el valor de la marca Barcelona es especialmente importante en la actualidad ya que, contrario al caso de la marca España que está perdiendo prestigio, Barcelona gana credibilidad a nivel internacional.

Sin embargo, y a pesar de la relativamente buena configuración sectorial del emprendimiento en el AMB y de su destacado perfil de capital humano, no existe una correspondencia entre la calidad de los nuevos emprendedores y la calidad del perfil de las iniciativas creadas. A pesar de tener una mayor proporción de actividad emprendedora en sectores de alta intensidad tecnológica, la implementación de innovación dentro de las estrategias empresariales en el AMB es inferior a lo observado en la ciudad de Madrid. Tanto la innovación de producto como la innovación en procesos tienen un carácter mucho más marcado entre las iniciativas emprendedoras Madrileñas (Figura 7.8).

Figura 7.8: Actividad emprendedora e implementación tecnológica en el AMB y en la ciudad de Madrid



Las deficiencias en la optimización del capital emprendedor entre las iniciativas del AMB son también observables en las ambiciones de crecimiento de los emprendedores y en la innovación estratégica que significa la diferenciación competitiva de las iniciativas emprendedoras. Para éstas dos características, las iniciativas de los emprendedores del AMB no sólo quedan por detrás del perfil empresarial madrileño, sino que también resultan relativamente inferiores a lo observado en el resto de Cataluña (Figura 7.9).



De forma similar, los emprendedores del AMB se ven superados en términos de orientación internacional por las nuevas empresas de la ciudad de Madrid. Mientras que el 37,1% de los emprendedores en fase inicial de la ciudad de Madrid declaran ventas al extranjero, en el AMB ésta proporción se queda en el 30,9% (Figura 7.10). Se debe precisar, sin embargo, que las empresas con mayor presencia internacional (con más de 75% de sus ventas al extranjero) son más frecuentes en el AMB (5,9%) que en Madrid (2,5%) o en el resto de Cataluña (4,9%).



## Conclusiones

- Los resultados del análisis muestran como la actividad emprendedora en el AMB tiene un alto potencial de capital humano, sin embargo, esto no se está traduciendo en iniciativas empresariales innovadoras y con alta intensidad de conocimiento.
- La actividad emprendedora en el AMB es casi igual a la que se observa en el resto de Cataluña (6,8), pero supera con creces la tasa de emprendimiento en fase inicial de la Ciudad de Madrid (5,7).
- El perfil del emprendedor en el AMB se caracteriza por el alto nivel de capital humano de los emprendedores.
- El perfil emprendedor en el AMB destaca por la gran capacidad financiera de quien crea empresas.
- La mayor capacidad económica de los emprendedores del AMB tiene su origen principalmente en la baja presencia de desempleados entre quienes están involucrados en el proceso de crear una nueva empresa.
- Sin embargo, Madrid supera al AMB al comparar la proporción de estudiantes dentro del conjunto de emprendedores.
- La distribución sectorial de los proyectos empresariales promovidos por emprendedores del AMB deja ver una mayor proporción de empresas creadas en sectores con mayor potencial de valor añadido.
- Sin embargo, y a pesar de la relativamente buena configuración sectorial del emprendimiento en el AMB y de su destacado perfil de capital humano, no existe una correspondencia entre la calidad de los nuevos emprendedores y la calidad del perfil de las iniciativas creadas.
- Tanto la innovación de producto como la innovación en procesos tienen un carácter mucho más marcado entre las iniciativas emprendedoras madrileñas que en el AMB.
- De forma similar, los emprendedores del AMB se ven superados en términos de orientación internacional por las nuevas empresas de la ciudad de Madrid.

## Referencias bibliográficas

Acs, Z., Armington, C. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities, *Regional Studies*, 38: 911–927.

Amit, R., Muller, E. Cockburn, I. (1995). Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10: 95-106.

Audretsch, D., Fritsch, M. (1996). Creative destruction: Turbulence and economic growth in Germany. In E. Helmstadter and M. Perlman (Eds.). *Behavioral Norms, Technological Progress, and Economic Dynamics; Studies in Schumpeterian Economics* (pp. 137–150). Ann Arbor: University of Michigan Press.

Audretsch, D., Fritsch, M. (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36: 113–124.

Barringer, B. R., Jones, F. F., Neubaum, D.O., (2005). A quantitative context analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of Business Venturing*, 20(5), 663–687.

Berkowitz, D., DeJong, D.N. (2005). Entrepreneurship and post-socialist growth. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67: 25–46.

Blanchflower, D., Oswald, A. (1998). *Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem: A report for the OECD*. OECD: Paris.

Colombo, M. G., & Grilli, L. (2010). On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25 (6), 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](http://ec.europa.eu/europe2020/documents/documents-and-reports/subject/employment-and-social-affairs/index_es.htm)

Cooper, A.C., Woo, C. Y., (1988). Entrepreneurs perceived chances of success. *Journal of Business Venturing*, 3(2), 97-108.

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

Foelster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs? *Small Business Economics*, 14: 137–148.  
Fritsch, M., Mueller, P. (2004). The effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38: 961–975.

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.

Koellinger, P. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, Springer, vol. 31(1), pages 21-37.

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

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

Molina Ortíz, A., Hernández Rodríguez, C. (2011). *La Economía basada en el Conocimiento: La evolución de los Estados Mexicanos*. Centro de Innovación y Desarrollo Regional, Tecnológico de Monterrey, México.

NAO (2007) *How European cities achieve renaissance*, National Audit Office, UK.

Naude, W., Gries, T., Woody, E., Meintjies, A. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. *Entrepreneurship and Regional Development*, 20, 111-124.

Observatori Català de la Joventut (2012). <http://www.gencat.cat/joventut/observatori/> Accés del 16 de febrer de 2012.

OCDE (1996). *The Knowledge-Based Economy*. OCDE, Paris.

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>.

Shepherd, D., Detienne, D. (2005). Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 29 (1), 91-112.

Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does Entrepreneur Human capital matter? *Small Business Economics* 30(2), 153-173.

Vaillant, Y. (2011) Reflections on quality entrepreneurship for knowledge based economies. Encuentro Internacional de Expertos en Emprendimiento, Santander, Universidad de Cantabria. Noviembre 28 – 30. [http://www.cantabriacampusinternacional.com/Documents/Sesion%206\\_Yancy%20Vaillant.pdf](http://www.cantabriacampusinternacional.com/Documents/Sesion%206_Yancy%20Vaillant.pdf).

Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24: 311–321.

## Anexo 1: Glosario

### Desglose de la participación de la población adulta involucrada en las distintas etapas del Proceso Empresarial

**Emprend. Potenciales:**  
Intención de crear una empresa en los próximos 3 años.

#### TEA: Empresarios en fase inicial (Emprend. Naciente + Emprend. Nuevo)

**Emprend. Nacientes:**  
Proceso de creación de empresa en los últimos 12 meses.

**Emprendedor Nuevo**  
(Novicio + Junior)  
**Emprendedor Novel:**  
Empresa con menos de 18 meses de vida  
**Emprendedor Junior:**  
Empresa con una antigüedad de entre 19 y 42 meses

**Empresario Consolidado**  
Empresas con más de 3 años y medio de vida (42 meses).

**Total Empresarios**  
(Emprendedor Nuevo + Empr. Consolidado)

**Proceso Empresarial Activo**  
(Emprendedores Nacientes + Total Empresarios)

**Ex Empresarios:**  
(últimos 12 meses)  
(Cierres + Traspasos)

**Cierres:**  
La empresa cesa su actividad

**Traspasos:**  
La empresa sigue su actividad sin el emprendedor

## Annex 2: ¿Qué es el GEM?

La creación de empresas se ha convertido en uno de los temas que suscitan más interés entre los investigadores y las Administraciones Públicas, además de tratarse de uno de los principales motores del desarrollo económico y social de un país, tanto por su influencia sobre la generación de puestos de trabajo como sobre el crecimiento económico.

El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), iniciado el año 1998 por el Babson College y la London Business School, es un proyecto de investigación que surgió, precisamente, con la intención de analizar la actividad emprendedora, así como los factores que influyen en la creación de nuevas empresas.

Desde sus inicios el proyecto GEM ha tenido un marcado carácter internacional y casi quince años después mantiene el objetivo de establecer una red de estudio de la creación de empresas. Así pues, es un programa de investigación y difusión que se refleja en un plan sistemático de recopilación, preparación de informes y colecciones de datos, así como creación de diversas actividades diseñadas para el beneficio y ayuda de investigadores en el campo de la creación de empresas. Este proyecto proporciona datos relevantes de los países participantes, y es el único que permite comparar internacionalmente los factores presentados en su modelo conceptual.

### Introducción

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 2011-12

intervienen más de 70 países. Esta es la novena edición del Proyecto GEM-Catalunya, y la undécima 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;
- Les 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 2010 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).

## **Metodología GEM**

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

- La Encuesta a la Población Adulta (2.000 encuestas telefónicas a personas de entre 18 y 64 años, repartidas por toda Cataluña)
- Entrevistas a un mínimo de 36 expertos para definir el entorno territorial de los emprendedores.

## **Encuesta a la Población Adulta**

La información para el Proyecto GEM-Catalunya para el año 2011 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.

#### FICHA TÉCNICA: **Projecte GEM - CATALUÑA 2011-12**

**Universo:** Población residente en la comunidad autónoma de 18 a 64 años.

**Muestra:** 2.000 individuos

**Margen de confianza:** 95,5%

**Error muestral:**  $\pm 2,19\%$  para el conjunto de la muestra.

**Varianza:** máxima indeterminación ( $p=q=50\%$ )

**Período de realización de las encuestas:** junio de 2011

**Empresa de Trabajo de Campo:** Institut Opinòmetre

**Grabación y creación de las bases de datos:** Institut Opinòmetre

#### **Entrevistas a Expertos**

Las entrevistas a expertos juegan un papel crucial en el éxito del GEM. Gracias a ellas se obtiene una amplia descripción de la actividad emprendedora

en Cataluña, así como los factores que inciden en la misma. Los resultados que se obtienen con estas entrevistas contribuyen a la comprensión de la actividad empresarial y hacen posible el desarrollo de recomendaciones políticas que ayuden a favorecer la creación empresarial.

Se realiza un mínimo de 36 entrevistas que deberían distribuirse entre 9 condiciones de entorno: 1. Apoyo financiero, 2. Políticas gubernamentales, 3. Programas gubernamentales, 4. Educación y formación, 5. Transferencia de I + D + i, 6. Infraestructura profesional y comercial, 7. Apertura del mercado, 8. Acceso a las infraestructuras físicas, 9. Normas sociales y culturales.

El cuestionario que se hace a los expertos consta tanto de preguntas abiertas como cerradas.

- El cuestionario cerrado contiene preguntas y afirmaciones sobre diversos factores relacionados con la actividad emprendedora. Cada respuesta se mide en una escala estandarizada lo que permite aumentar la fiabilidad y el nivel de confianza de las diferencias detectadas entre países.
- Las preguntas abiertas del cuestionario, situadas al final de la encuesta cerrada, permiten recoger la opinión de expertos, emprendedores y profesionales de diversos ámbitos sobre diversos aspectos de la actividad emprendedora que ellos consideren relevantes en Catalunya. Así, en esta parte se pregunta sobre:
  - Los principales factores que limitan la actividad empresarial.
  - Los principales factores que favorecen la actividad empresarial.
  - Qué se puede hacer para aumentar la actividad emprendedora.



