

Global Entrepreneurship Monitor Resumen ejecutivo Cataluña 2015



Global
Entrepreneurship
Monitor

Resumen ejecutivo
Cataluña 2015

Con la colaboración de:



**Universitat Autònoma
de Barcelona**

Autores y equipo de investigación:

Carlos Guallarte (Director GEM Cataluña)

Joan Lluís Capelleras

Marc Fíguls

Enric Genescà

Carlos Martínez

Teresa Obis

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

Presentación

El informe GEM Cataluña 2015 analiza la actividad emprendedora en Cataluña durante el 2015 y su evolución en los últimos años. Asimismo, examina los valores y percepciones de la población que afectan a la decisión de crear una empresa. También presenta el perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor y el de las empresas recientemente creadas. Finalmente, identifica las variables del entorno que influyen en el emprendimiento en Cataluña.

El informe se basa, por una parte, en una encuesta a una amplia muestra de la población adulta catalana, y, por otra, en una encuesta a expertos del sistema emprendedor en Cataluña, así como en datos recopilados de fuentes secundarias. A continuación se presentan los principales resultados del estudio tanto para Cataluña como para la provincia de Barcelona. Estos resultados se comparan con los de España y países de Europa con economías basadas en la innovación según la clasificación del World Economic Forum¹. Asimismo, también se comparan con los de todos los países encuadrados en esta categoría, sean o no de Europa, y con las comunidades autónomas.

En los párrafos que siguen a continuación resumimos aquellos aspectos, tendencias y conclusiones que consideramos más relevantes del Informe GEM Cataluña 2015. Queremos destacar, en primer lugar, que respecto al porcentaje de respuestas afirmativas a la cuestión de si se considera que emprender brinda estatus social y económico Catalunya sigue estando 20 puntos porcentuales (pp) por debajo del conjunto de países avanzados. Por otra parte, a pesar de la recuperación de cuatro puntos en percepción de existencia de buenas oportunidades para emprender, Cataluña continúa más de diez puntos por debajo de dichos países. Estos dos aspectos son, básicamente, los que explican que en buena parte de la serie histórica considerada (12 años) la intención de emprender quede cinco puntos por debajo del conjunto de los países basados en la innovación.

Durante los años de crisis, el comportamiento de esta variable fue peculiar: pasó del 4,3% del 2009 al 14,1% del 2012. A nuestro juicio, fue precisamente la falta de posibilidades para encontrar trabajo dependiente lo que impulsó a muchas personas a plantearse la creación de una empresa propia como salida de esta situación. Por ello, la disminución de este indicador, que observamos de 2012 a 2015 (-6,6 pp), debe considerarse como una corrección de un comportamiento anómalo que se dio en circunstancias excepcionales.

En consecuencia, cuando la situación económica empieza a mejorar y con ello aumentan las oportunidades para encontrar trabajo dependiente, el porcentaje de emprendedores potenciales baja hasta niveles parecidos a los de los años previos a la crisis. Al bajar el emprendimiento potencial también lo hace la tasa de actividad emprendedora (TEA), especialmente en lo que respecta a los emprendedores nacientes. Como contrapartida, no obstante, el cambio de ciclo y la mejora de oportunidades induce una mejora en la calidad del emprendimiento: aumenta de forma significativa el peso del emprendimiento por oportunidad respecto del motivado por necesidad y con ello se observa, también, un aumento del nivel de aspiraciones y objetivos de las empresas creadas: objetivos más ambiciosos y mejores perspectivas de crecimiento, de dimensión, de innovación.

En síntesis, los resultados del informe en 2015 muestran un descenso de la intención de emprender y de la TEA y, al mismo tiempo, también indican una mejora en la motivación para crear la empresa y las aspiraciones de crecimiento, así como en el tamaño medio y el carácter innovador de los nuevos negocios. En este sentido, se puede afirmar que el **descenso de la actividad emprendedora** en términos cuantitativos va acompañado

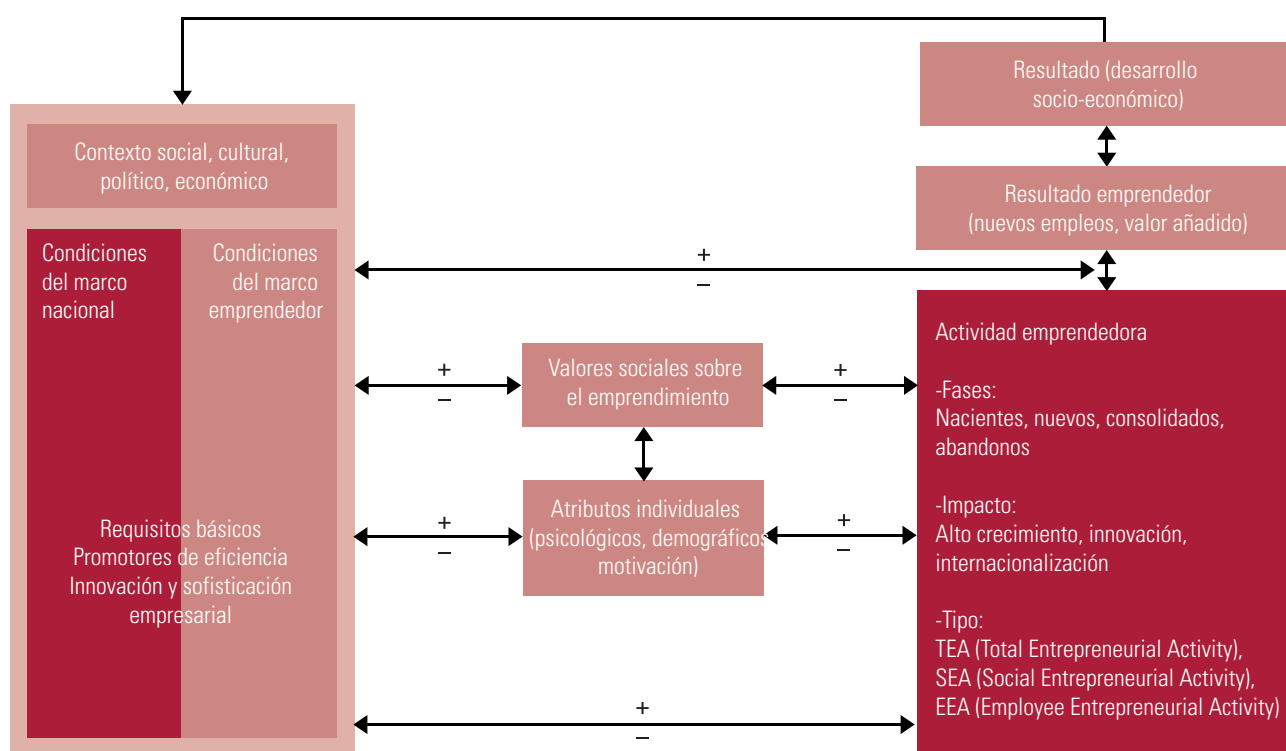
¹ El *World Economic Forum* clasifica a los países en tres grandes categorías que reflejan sus distintos estadios de desarrollo económico: economías basadas en factores de producción, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación; situando a España y Cataluña en esta última categoría junto a la mayoría de países europeos, países norteamericanos y algunos países del este asiático

de una **mejora de los indicadores de calidad del emprendimiento**. Además, los valores medios en la mayoría de estos indicadores de calidad en Cataluña y en la demarcación de Barcelona se sitúan por encima de la media española, aunque por debajo de los valores que alcanzan los países más avanzados. No obstante, el diferencial con estos países tiende a reducirse en 2015 en comparación con años previos.

Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana

De acuerdo con el esquema conceptual del proyecto GEM (figura 1), la intención de emprender en un futuro próximo y su eventual posterior materialización en la creación de una nueva empresa depende, en primera instancia, de la valoración que la sociedad hace de la función empresarial y, en concreto, del emprendimiento. El mismo proyecto mide esta valoración social por medio de cuatro indicadores. El primero de ellos y, a nuestro juicio, el más relevante es el grado en que la sociedad considera que **emprender brinda estatus social y económico** a quien lo hace. Tal como puede verse en el gráfico 1, la **tendencia a disminuir** de la serie correspondiente a Cataluña es **persistente**, de tal forma que en el último ejercicio se alcanza un diferencial de casi veinte puntos respecto del conjunto de países basados en la innovación.

Figura 1. Modelo conceptual GEM



Fuente: GEM 2015 / 2016 Global Report (Kelley, Singer y Herrington, 2016)

En relación al segundo indicador, relativo a la **difusión en los medios de comunicación** de valoraciones positivas de actividades de emprendimiento, **se ha mejorado mucho** en los últimos años de forma que se alcanzan valores muy superiores a los de España y parecidos a los de la mayoría de los países avanzados de Europa. La labor de algunos medios de comunicación al emitir noticias positivas de emprendedores y, en especial, de emprendedores vinculados a eventos de gran repercusión como el Mobile World Congress o BizBarcelona, por ejemplo, puede haber influido en esta mejora. Fruto de la sensibilización y formación que se realiza en diferentes ámbitos sobre emprendimiento, la población detecta la presencia en los medios de comunicación de estas noticias con más intensidad que antes. El tercer indicador GEM de valoración social se basa en las respuestas a la pregunta sobre si se considera que **emprender es una buena opción profesional**. En este aspecto, las respuestas afirmativas de la muestra catalana están en los últimos años más de cinco puntos **por encima de los países avanzados**. No obstante el carácter positivo del diferencial, queremos relativizar su relevancia al observar que fue precisamente en los años de mayor crisis cuando este diferencial fue mayor. Una posible explicación sería que en estos años emprender era en ocasiones la única opción posible por falta de alternativas de empleo por cuenta ajena.

Finalmente, el último indicador que se considera al objeto de medir la orientación de la sociedad hacia la función empresarial hace referencia a la pregunta que se hace a los encuestados sobre si les gustaría que todo el mundo tuviera un nivel de vida similar ("equidad en los estándares de vida"). Probablemente, debido a la política de ajustes y al incremento de la desigualdad, este indicador ha aumentado tanto en Cataluña como en España mucho más que en Europa o en el conjunto de países basados en la innovación. Ello supone una mayor demanda social de igualdad, lo cual es perfectamente comprensible dadas las mencionadas circunstancias. No obstante, puede constituir un freno al emprendimiento al redundar negativamente en su imagen.

En el esquema conceptual del proyecto GEM la intención de emprender depende, además de la valoración social de la función empresarial hasta aquí estudiada, del grado en que el emprendedor potencial percibe que existen buenas **oportunidades para crear una empresa propia**. En el gráfico 2 podemos ver la evolución de esta variable en Cataluña, España, Europa y países basados en la innovación. En los últimos años (2013 al 2015) este indicador **ha mejorado** tanto en Cataluña como en España **más de 10 puntos porcentuales**. No obstante, su nivel sigue estando **aún** más de **diez puntos por debajo** del conjunto de países basados en la innovación. Queda aún mucho camino por recorrer, deben seguir los esfuerzos y los cambios de orientación para mejorar la percepción de oportunidades pero hay que decir también que la evolución que se ha producido en los últimos tres años es positiva y pone de manifiesto que un porcentaje creciente de la población catalana y española detecta buenas oportunidades de negocio susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas.

En lo que respecta a los otros tres indicadores (gráfico 4): miedo al fracaso, percepción de disponer de las capacidades y habilidades necesarias para emprender y grado en que se conocen modelos de referencia, se puede concluir que los niveles actuales de Cataluña son parecidos o superiores a los de los países avanzados, por lo que no deberían constituir por si mismos ningún freno a la creación de empresas.

La intención de emprender o emprendimiento potencial es, tal como dijimos al principio, función de los elementos hasta aquí estudiados relativos a la valoración social de la emprendeduría y a la percepción individual de oportunidades y tenencia de habilidades. Tal como puede verse en el gráfico 3, el emprendimiento potencial de Cataluña queda en la mayoría de ejercicios considerados por debajo del resto de países europeos basados en la innovación, llegando en 2015 a un diferencial de 5,6 puntos y, como más adelante veremos, ello se refleja también en la evolución de la TEA, especialmente en lo que respecta al relativo a los emprendedores nacientes. En el mismo gráfico 3 se ve que en plena crisis (2009 a 2012) este indicador tuvo una evolución peculiar: la intención de emprender aumentó a pesar de la caída en percepción de oportunidades. La explicación

Gráfico 1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2015

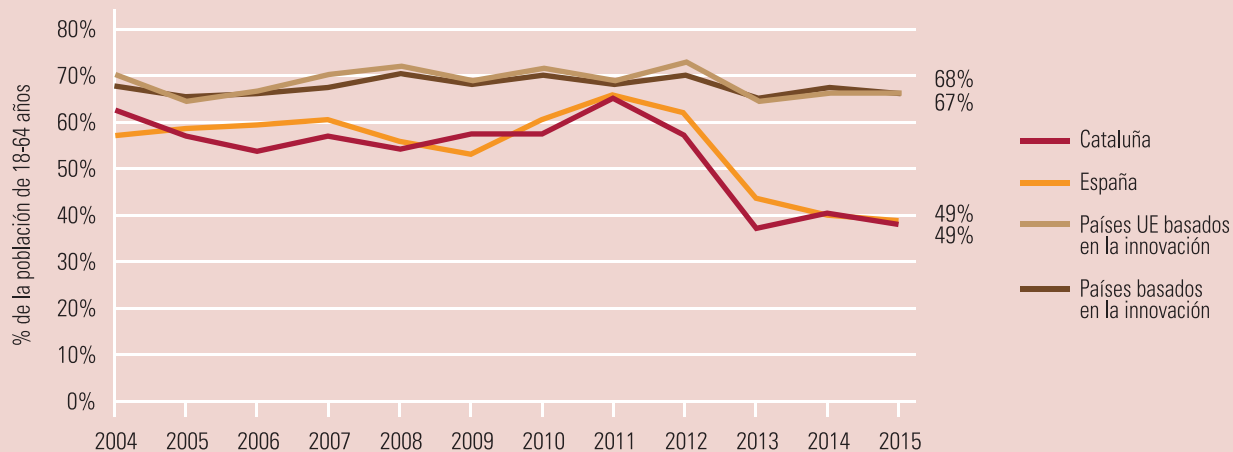


Gráfico 2. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2015

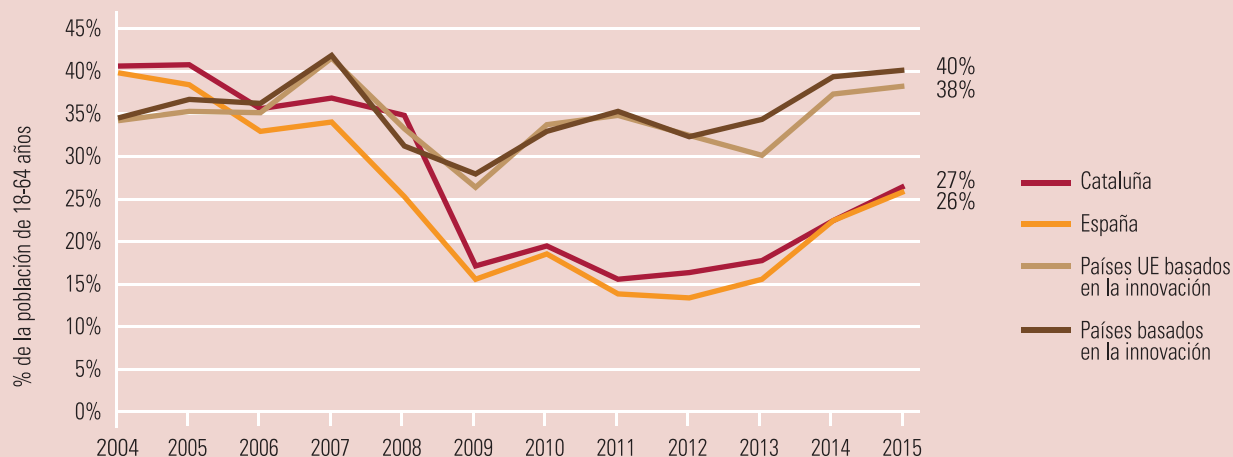


Gráfico 3. Evolución de la intención de emprender: porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años (emprendedores potenciales) en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2015

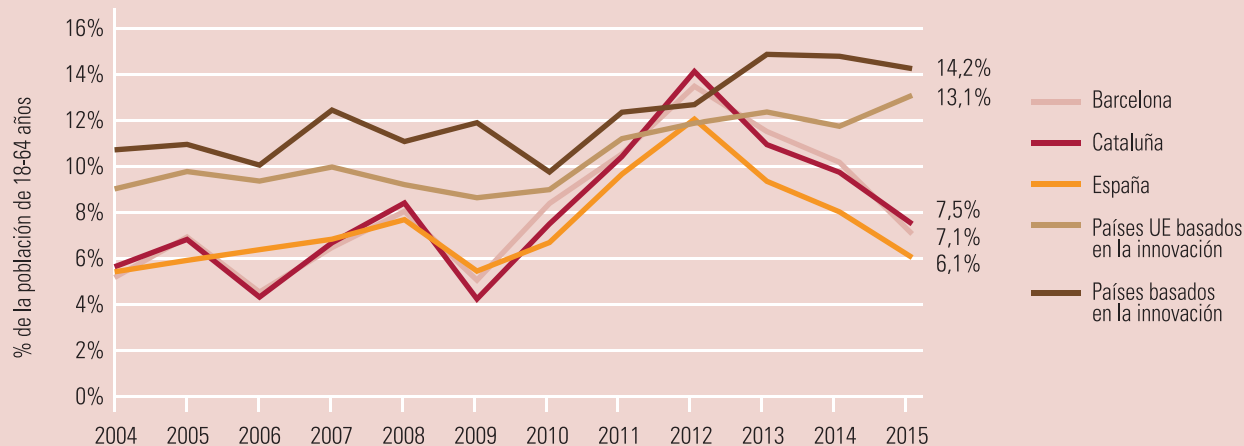
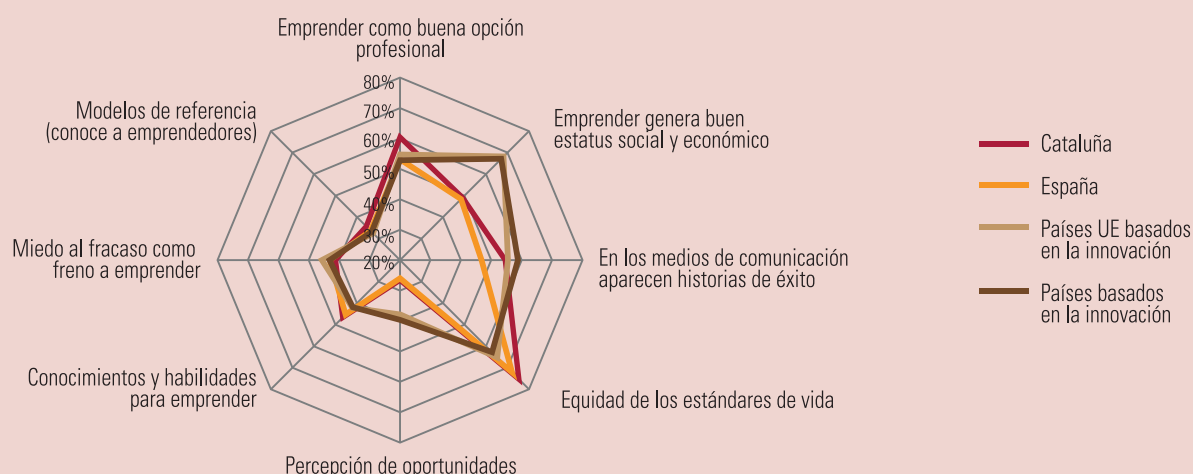


Gráfico 4. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2015



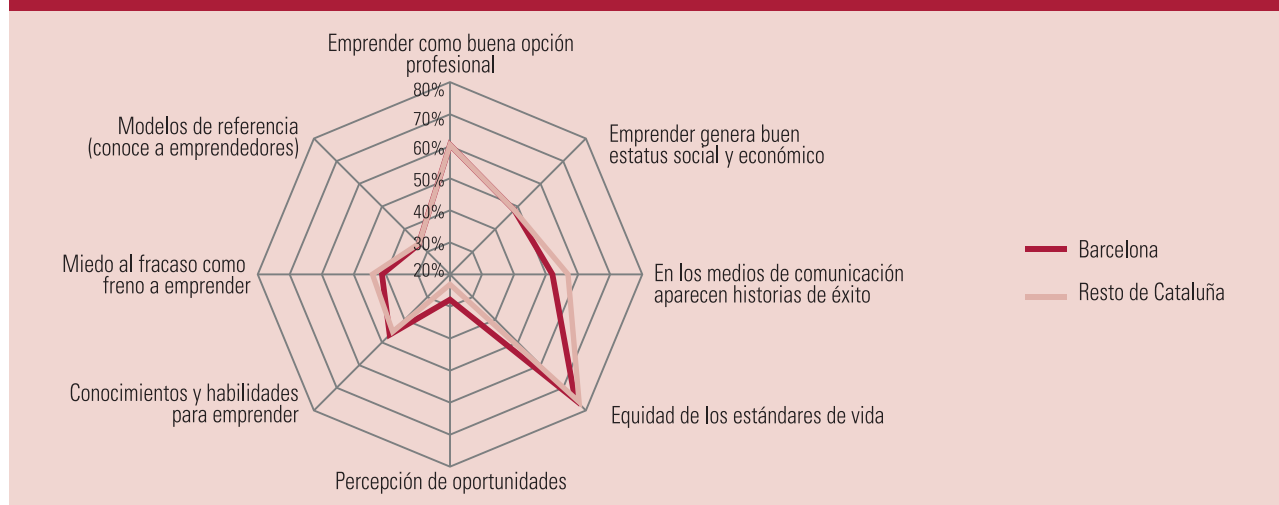
de este comportamiento la podemos encontrar precisamente en que la falta de posibilidades para encontrar trabajo dependiente fue lo que impulsó a muchas personas a plantearse la creación de una empresa propia como salida de esta situación. Hay algunas investigaciones que han demostrado que la creación de empresas por falta de alternativas y con el objetivo de posibilitar el autoempleo crece precisamente en los momentos bajos del ciclo económico. La **disminución en emprendimiento potencial** que se observa en los últimos ejercicios debe considerarse, por tanto, como una corrección de un comportamiento anómalo que se dio en circunstancias excepcionales.

En consecuencia, cuando la situación económica empieza a mejorar y con ello aumentan las oportunidades para encontrar trabajo dependiente, el porcentaje de emprendedores potenciales baja hasta niveles parecidos a los años previos a la crisis. De ser ciertas nuestras hipótesis el carácter de excepcionalidad de la disminución del indicador de emprendimiento potencial que se observa cuando el ciclo económico y las oportunidades para emprender mejoran debería verse contrarrestado por una mejora en la calidad del emprendimiento y en el nivel de aspiraciones y objetivos de las empresas creadas.

Sin embargo, queda en pie el reto de reducir el gap que viene siendo habitual respecto de los países avanzados en el índice de emprendimiento potencial. El objetivo debería ser el de, sin perder en la calidad del emprendimiento, ir acercándose a los porcentajes que se dan en el conjunto de países basados en la innovación. De acuerdo con el modelo conceptual del GEM, el nivel de emprendimiento potencial depende de los aspectos antes mencionados, en concreto de la valoración social de la actividad emprendedora y de la percepción de la existencia de buenas oportunidades para emprender. Las políticas de actuación sobre estas variables pueden ser determinantes para alcanzar este objetivo de convergencia.

En el gráfico 5 puede verse que los resultados relativos a las percepciones, valores y aptitudes de la población adulta en Barcelona son similares a los que se observan en el resto de Cataluña. En el caso de Barcelona, la proporción de personas que manifiestan percibir buenas oportunidades para emprender es superior al resto de Cataluña mientras que este agregado se observa una mayor incidencia en lo que a presencia de historias de éxito empresarial en los medios de comunicación se refiere.

Gráfico 5. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña, 2015



Actividad emprendedora: TEA y EEA

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

El índice **TEA** revela que en 2015 el **6,42%** de la población adulta catalana de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial (nacientes + nuevos), siendo 1,1 puntos inferior al de 2014 (gráfico 9), como consecuencia, tal y como se puede apreciar en el gráfico 10, de la disminución de los emprendedores nacientes (-1,7 pp) y del aumento de los nuevos (+0,5 pp). El menor número de emprendedores nacientes es coherente con el descenso de la intención de emprender (gráfico 3) que se ha producido en los tres últimos años y que viene explicada, en gran medida, por la **reducción de la TEA por necesidad** desde el 2,08% en 2014 al 1,15% en 2015. Este valor es, por primera vez en los últimos cinco años, inferior al de Europa y al de países GEM basados en la innovación. El aumento de la ratio de oportunidad/necesidad (gráfico 18) evidencia la mejora de la calidad de las iniciativas emprendedoras.

Los **emprendedores consolidados** (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el **10,0%** de la población adulta de Cataluña, aumentando ligeramente respecto al año anterior (gráfico 11). Este porcentaje se ha mantenido casi siempre por encima del de España, Europa y países GEM basados en la innovación, situándose estos cuatro últimos años en los niveles más altos, superando en 2015 en más de tres pp a Europa (6,53%) y países GEM basados en la innovación (6,77%).

Continúa la reducción en términos relativos de la **tasa de abandonos**, con valores muy inferiores, tanto respecto a España como a Europa (gráfico 3,16). No sólo disminuyen éstos, sino que son superiores los que abandonan por traspaso (0,55%) a los que cierran (0,45%), hecho que desde 2007 sólo ha sucedido estos dos últimos años (gráfico 13). La evolución de la tasa de cierres en el periodo 2007-2015 dibuja una “U” invertida, siendo el valor de 2015 similar al de 2007, año previo a la crisis. Ha acumulado continuas disminuciones desde su valor máximo en 2012 (1,90%), habiéndose reducido sustancialmente en estos tres últimos años hasta el

actual 0,45%. En Barcelona todavía ha sido mayor la disminución en dicho periodo, desde un valor de 1,87% en 2012 al 0,34% en 2015.

El gráfico 14 muestra la relación existente entre la TEA y el nivel de desarrollo, medido por el PIB per cápita, de los países participantes en el proyecto GEM, la cual adopta una forma de “U”. La TEA suele ser mayor cuanto menor es el nivel de desarrollo del país, pudiéndose apreciar la homogeneidad existente entre los grupos de países según los tres tipos de economías. La media de la TEA en los países de economías basadas en los factores de producción es de 21,4%, pasando a 14,7% en los de economías basadas en la eficiencia y a 8,5% en los de economías basadas en la innovación. No obstante, es importante tener en cuenta que el impacto económico del emprendimiento depende más de su calidad que de su cantidad. Cabe destacar que en las economías basadas en la innovación la actividad emprendedora motivada por oportunidad es mucho más predominante que en otras economías menos desarrolladas, en las cuales una parte importante suele estar motivada por necesidad.

En la **comparación autonómica** Cataluña aparece en los **primeros lugares** en todas las etapas del proceso emprendedor (gráficos 16 y 17): primera en emprendedores potenciales, segunda en emprendedores nacientes, quinta en TEA, sexta en consolidados y tercera con menos abandonos. No obstante, en la **comparación internacional** con los países GEM de economías basadas en la innovación sucede lo contrario, apareciendo en la **franja baja** en emprendedores potenciales, nacientes y TEA. Aunque es la cuarta en consolidados, la octava en nuevos y la segunda con menos abandonos.

Además de los indicadores anteriores basados en iniciativas emprendedoras independientes, GEM también calcula el intraemprendimiento (EEA: *Entrepreneurial Employee Activity*), es decir, la actividad emprendedora que llevan a cabo algunos empleados en el interior de organizaciones existentes cuando han participado activamente en los últimos tres años liderando el desarrollo de nuevos productos/servicios, y/o creando nuevas empresas bajo el paraguas de su empleador (*spin-offs/spin-outs*). Su relevancia radica en que uno de los principales motores del crecimiento orgánico de una empresa suele ser el intraemprendedor, contribuyendo a su renovación y rejuvenecimiento. Y, precisamente, una de las necesidades de nuestra economía son empresas de mayor dimensión.

La **EEA en Cataluña** ha ido disminuyendo estos últimos años hasta el **1,5%** en 2015, valor que, a pesar de ser 0,4 pp superior a España, es **inferior en 3,1 puntos al de Europa**. El gráfico 15 muestra la relación existente entre el nivel de desarrollo (PIB per cápita) y la actividad emprendedora de los empleados de los países participantes en el proyecto GEM, que en este caso muestra una tendencia creciente. Cataluña se encuentra en el grupo de países con tasas EEA inferiores al 2% (Italia, 1,4%; España, 1,1%; Grecia, 1%), lejanas a la media de países GEM de economías basadas en la innovación (5,1%) y cuyos valores no corresponderían a los deseables de acuerdo a su nivel de desarrollo.

Si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa (gráficos 6 y 8), se detecta un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es bastante similar, la media de los países GEM de Europa con economías basadas en la innovación casi duplica a Cataluña en intención emprendedora (emprendedores potenciales) (13,1% vs 7,5%) y en emprendedores nacientes (4,8% vs 2,7%); es algo más de la mitad en emprendedores consolidados (6,5% vs 10,0%) y casi la triplica en abandonos (2,7% vs 1,0%). Así como también la triplica en intraemprendedores (4,6% vs 1,5%). Valores que reflejan comportamientos y estructuras empresariales muy diferentes.

Gráfico 6. El proceso emprendedor en Cataluña, 2015

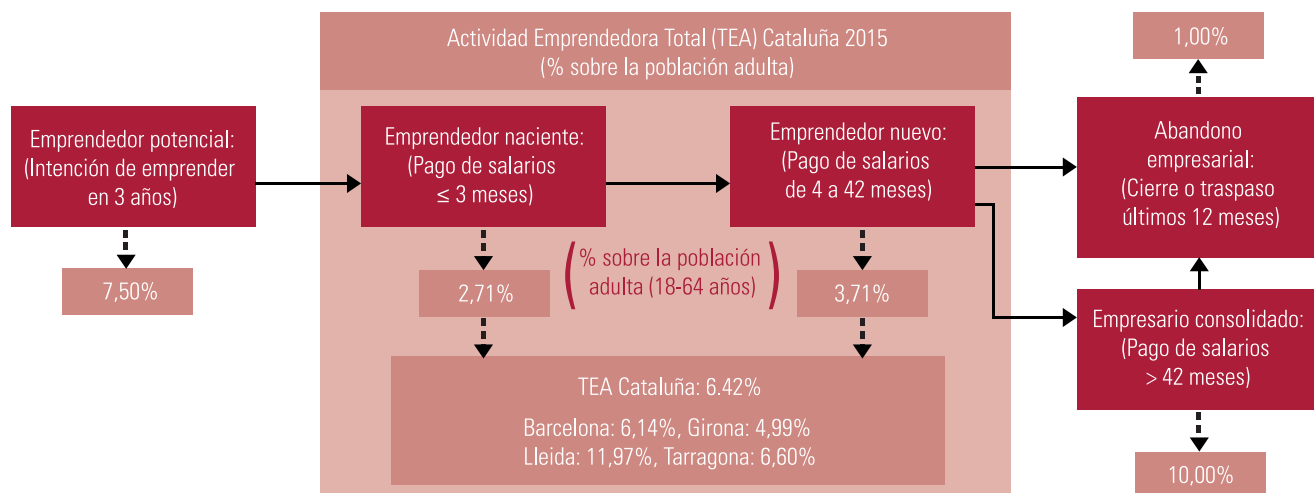


Gráfico 7. El proceso emprendedor en Barcelona, 2015

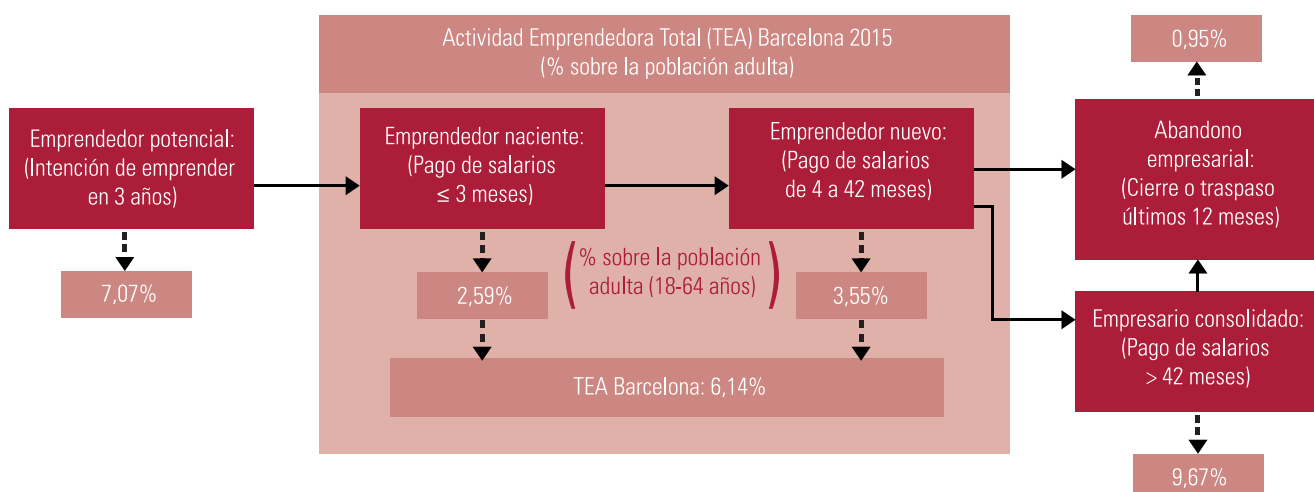


Gráfico 8. El proceso emprendedor en los países de Europa basados en la innovación, 2015

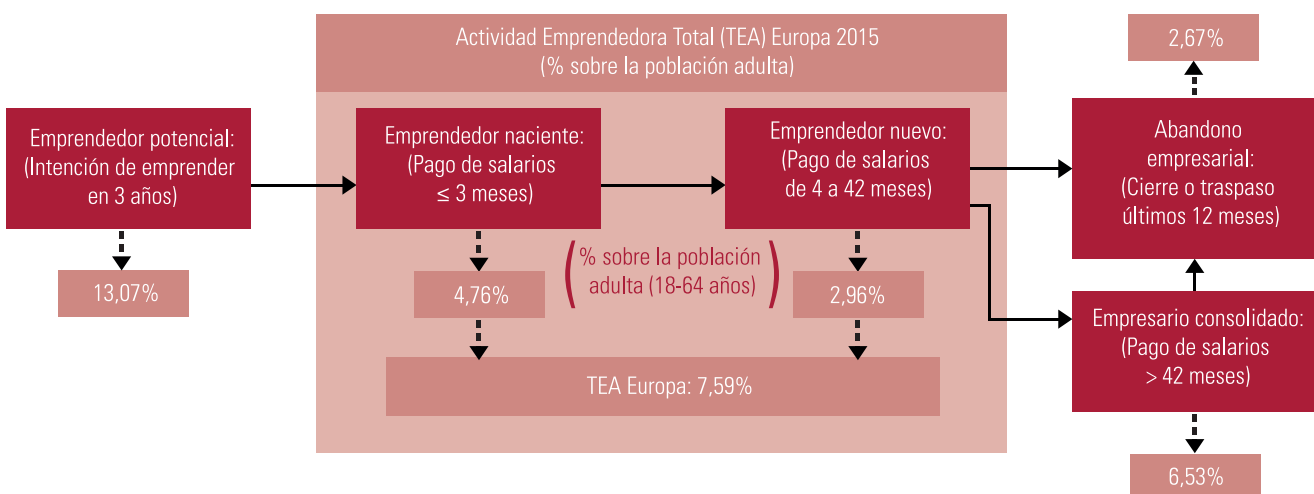


Gráfico 9. Evolución del índice TEA de Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2015

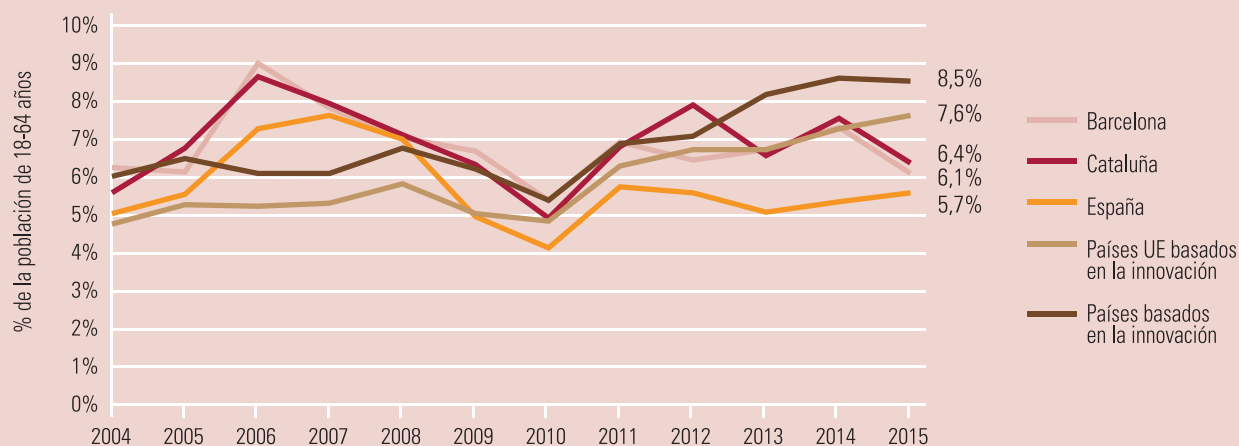


Gráfico 10. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos en Cataluña y España, durante el periodo 2004-2015

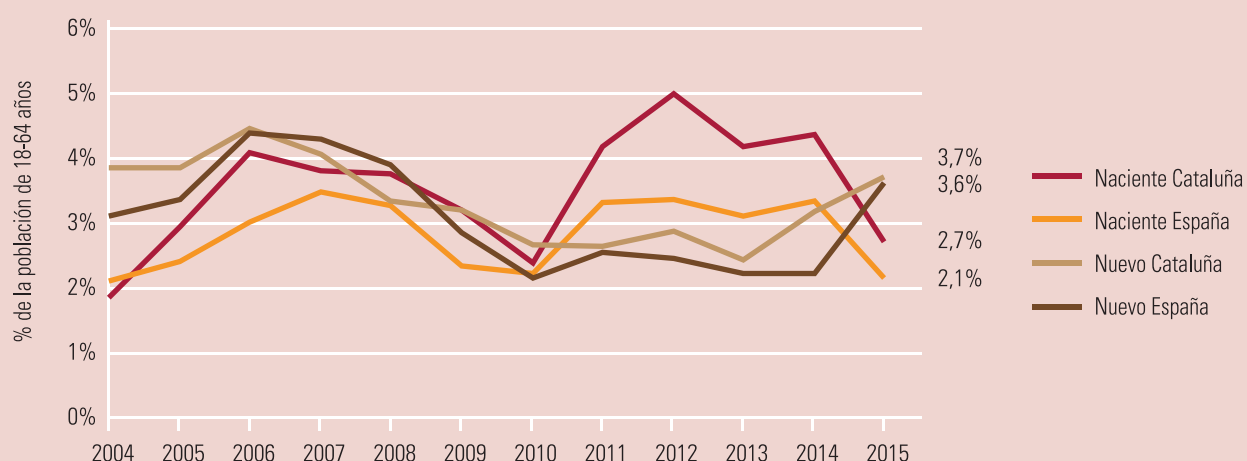


Gráfico 11. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2015

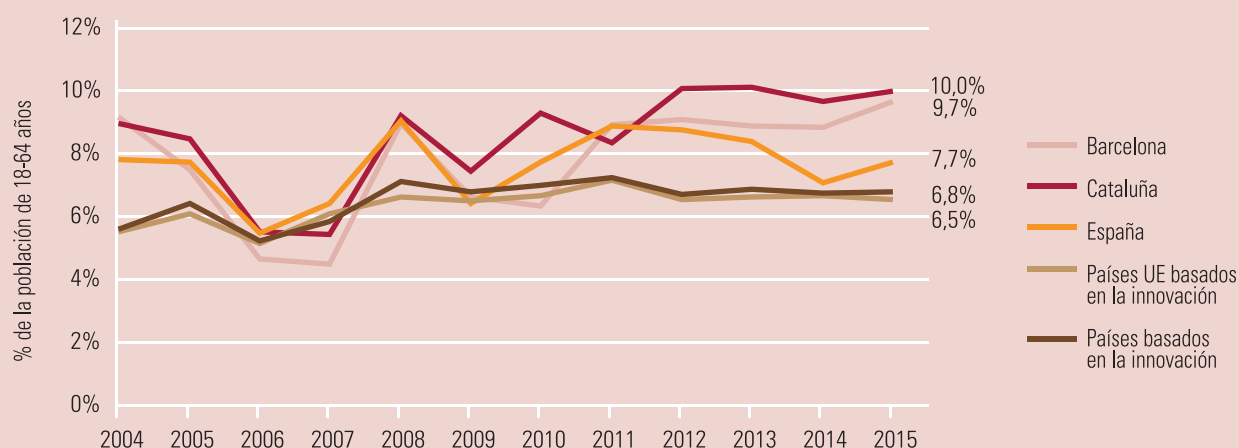


Gráfico 12. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2015

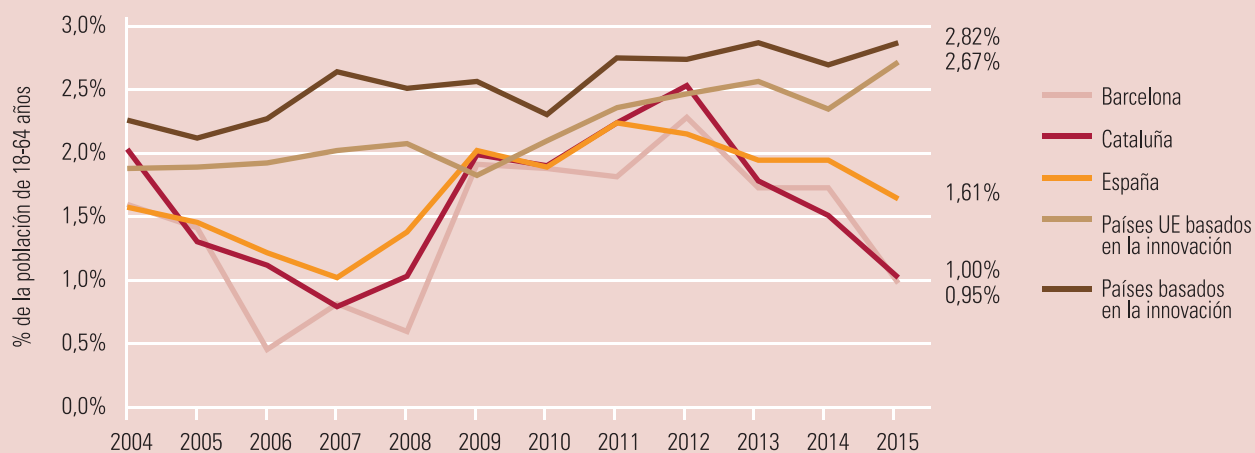
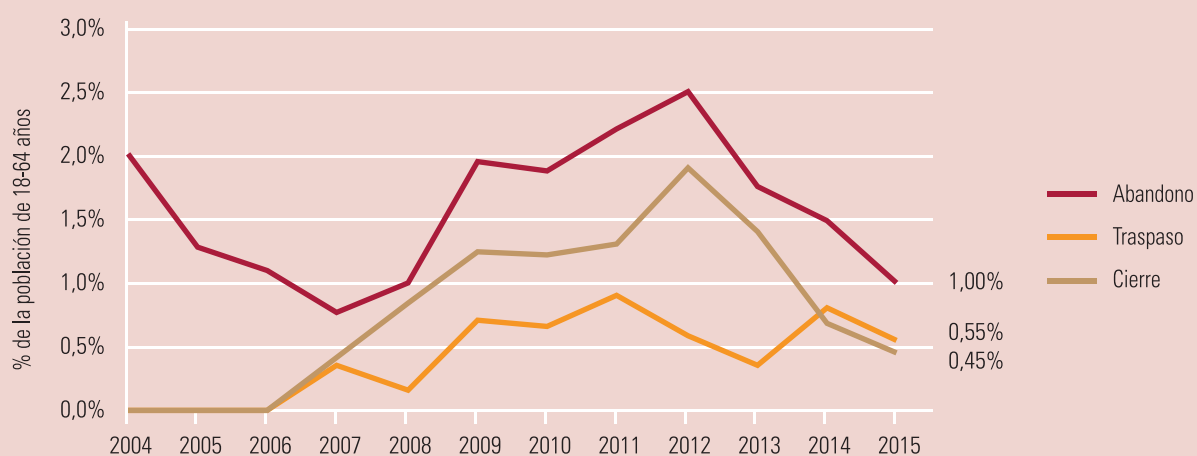


Gráfico 13. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2015, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra



Nota: Las series traspaso y cierre comienzan en el año 2007

Gráfico 14. Relación entre el indicador TEA (2015) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2014)

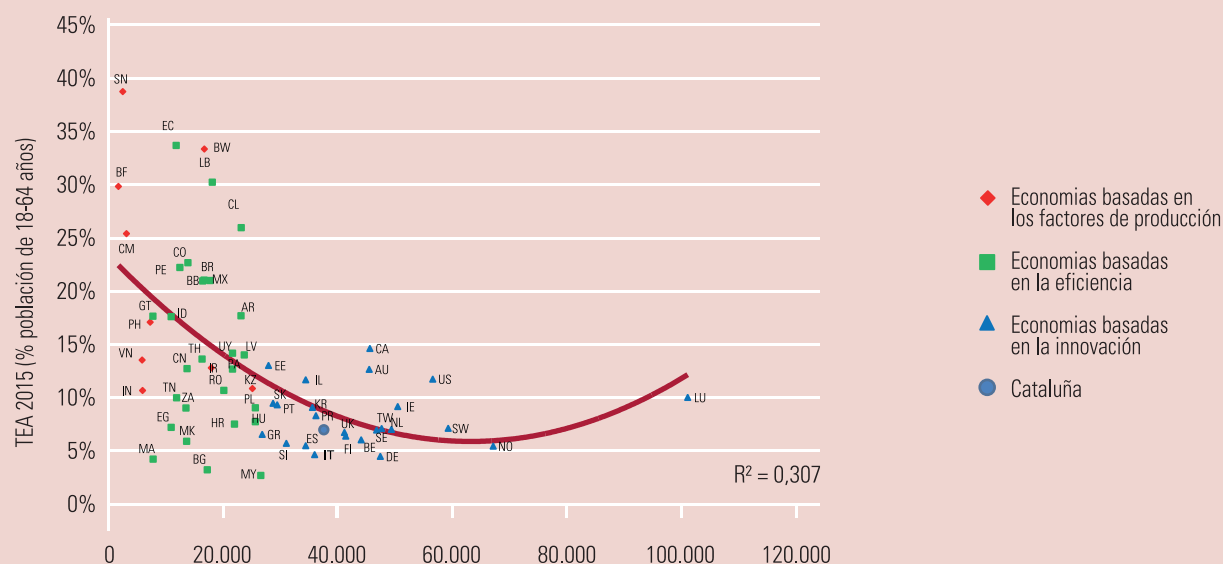


Gráfico 15. Relación entre el indicador EEA (2015) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2014)



Gráfico 16. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos, 2015

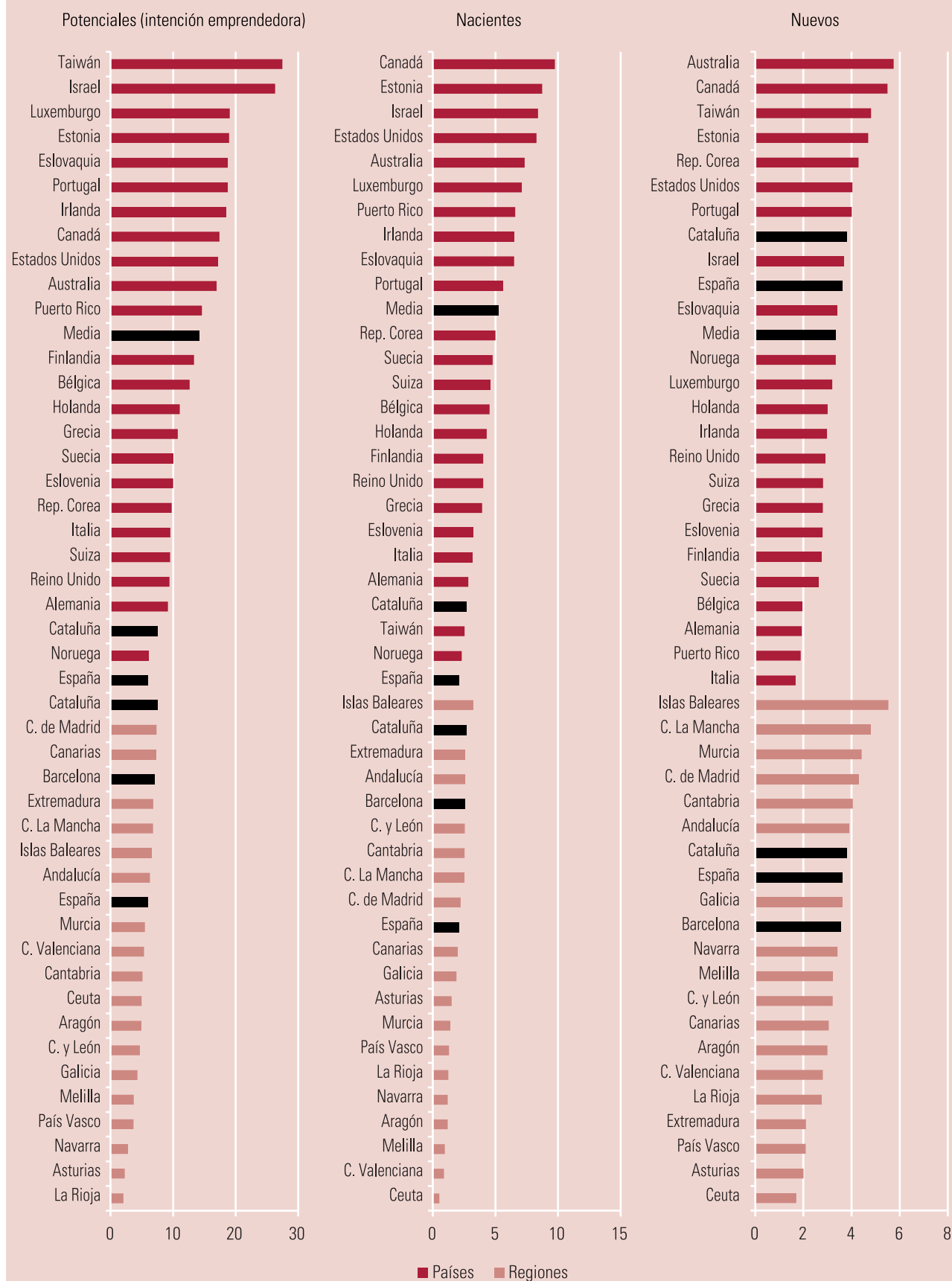
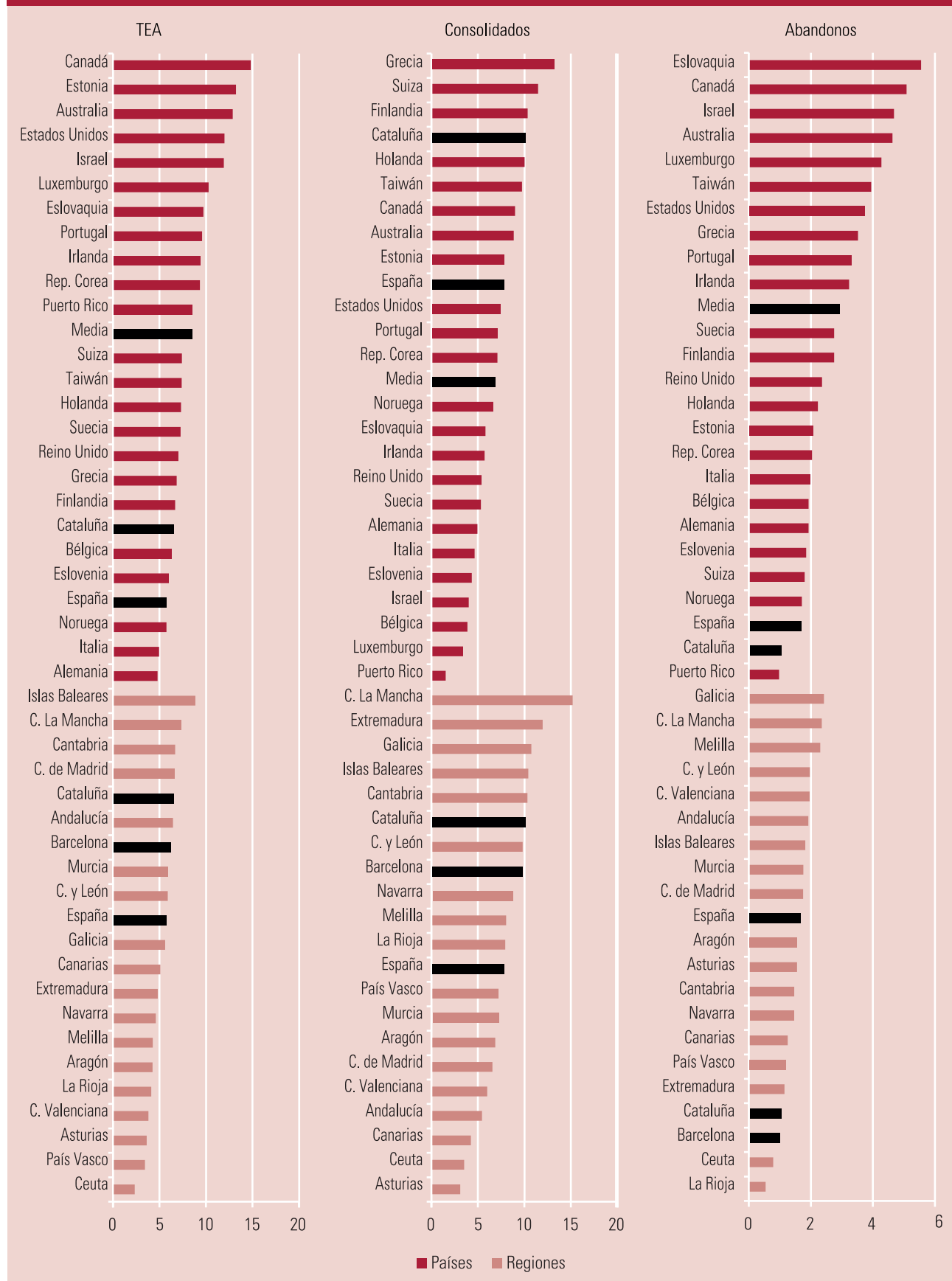


Gráfico 17. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas, 2015



Perfil empresarial y aspiraciones de la actividad emprendedora

Los resultados del GEM en el 2015 apuntan hacia una **mejora de la calidad del emprendimiento en Cataluña** y en Barcelona desde el punto de vista de la motivación para crear la empresa. En este sentido, la motivación por oportunidad se mantiene en un nivel idéntico al del año pasado (5,2%), mientras que la **motivación por necesidad disminuye de forma remarcable** en 2015 (1,2%), tras el máximo que alcanzó en 2014 (2,1%) y después de unos años de aumento casi continuado desde 2010. Así pues, hay una menor proporción de emprendedores catalanes en fase inicial que se ven obligados a crear su negocio porque no tienen otras alternativas. Los resultados en Barcelona están en la misma línea que los de Cataluña, dado que la tendencia creciente desde 2009 no solo se frenó en 2013 sino que en el último año decrece considerablemente (2,0% en 2013, 1,9% en 2014 y 1,2% en 2015).

En comparación con otros países y regiones, el porcentaje de población que crea por oportunidad en Cataluña (5,2%) continúa siendo próximo al de los países de la UE (5,8%) y superior al de España (4,2%). Igualmente se observa que la disminución del porcentaje de creación por necesidad en Cataluña (hasta situarse en el mencionado 1,2%) la sitúa por debajo de los niveles de Europa (1,5%) y España (1,4%).

El cociente entre la tasa de actividad por oportunidad y la tasa de actividad por necesidad, considerado como otro indicador de la calidad de la creación de empresas, había bajado progresivamente en Cataluña desde 2009 pero en 2015 aumenta considerablemente y se sitúa al mismo nivel que en las economías basadas en la innovación (4,49) y por encima de la media europea (3,98) y española (2,96) (gráfico 18). Además, en todas las fases del proceso emprendedor se observa un incremento de esta ratio, con un valor superior en los consolidados (5,30) frente a los otros dos grupos (ratio de 4,35 en nuevos y de 3,84 en nacientes) (gráfico 19).

También se aprecia una **mejora en el perfil empresarial y aspiraciones de la actividad emprendedora en Cataluña**. Por una parte, si bien en 2015 se mantiene una distribución sectorial similar a la de años anteriores, con cerca de la mitad de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) centrada en el comercio de bienes de consumo (47%), hay un aumento del peso de los servicios a empresas (del 31% al 33%) y de las actividades transformadoras (del 14% al 16%). Por otra parte, se rompe la tendencia decreciente del tamaño medio en empleo de los nuevos negocios. En este sentido, en el grupo de emprendedores en fase inicial (TEA) el porcentaje de los que cuentan con 1 a 5 empleados se sitúa en 2015 al mismo nivel que los que no tienen empleados (48%), tras cinco años en que éstos últimos tenían un peso superior (gráfico 20). Así pues, aunque el **tamaño inicial de las nuevas empresas** continúa siendo pequeño en promedio, en 2015 hay un **aumento del número de empleados**.

Asimismo, la **tendencia decreciente en las expectativas de crecimiento** de los emprendedores catalanes durante los años de la crisis **parece revertir**. En 2015 un 46% de los emprendedores nacientes espera emplear entre 1 y 5 trabajadores en los próximos cinco años, lo que significa un aumento de seis puntos con respecto al año 2014. También crece el porcentaje de los que prevén emplear entre 6 y 19 empleados, pasando del 9 al 15%. Además, se produce una **mejora** con respecto al grado de **novedad de los productos** y servicios. Con respecto al año 2014, se pasa de un 7% a un 13% de los emprendedores en fase inicial (TEA) que consideran que el grado de novedad de sus productos es elevado, así como de un 30% a un 34% de los que consideran que su oferta tiene un cierto componente innovador (gráfico 21).

Los emprendedores también **mejoran** en cuanto a la **novedad de las tecnologías** utilizadas. Así, en 2015 hay un 18% de los emprendedores en fase inicial (TEA) que manifiesta estar utilizando tecnologías de última generación (de antigüedad inferior a un año), lo que supone el valor máximo en la serie desde el año 2006. Además, aumenta el uso de tecnologías de 1 a 5 años que pasa del 16% al 27%. En cuanto a la orientación internacional de los emprendedores, los resultados son bastante similares a los que se observan desde hace unos cuantos años. Así, desde el año 2009 hasta la actualidad los emprendedores en fase inicial (TEA) que **no exportan repre-**

sentan cifras superiores al 70%. El porcentaje de nuevas empresas con una elevada orientación internacional (entre el 75 y el 100% de clientes extranjeros) ha ido disminuyendo ligeramente, siendo del 5% en 2015.

En términos comparativos con otros países, se aprecia que los emprendedores dedicados a servicios a empresas suponen una mayor proporción del total de emprendedores en Cataluña que en las economías basadas en la innovación (32,8% por 27,3%, respectivamente). El porcentaje de emprendedores en actividades transformadoras es inferior al de estos países (16,4% por 19,4%) pero está por encima de la media española (14,5%). De forma similar, las expectativas de crecimiento son inferiores a las de las economías innovadoras y superiores a las que se obtienen en España (el peso de los emprendedores que esperan contar con más cinco empleados al cabo de cinco años es del 25,0% en los países innovadores, 18,0% en Cataluña y 14,6% en España). Algo similar ocurre con el porcentaje de emprendedores que ofrecen un producto completamente nuevo (la media es de 16,0% en las economías innovadoras, 13,3% en Cataluña y 10,6% en España). Respecto a la orientación internacional de los nuevos negocios, la proporción de emprendedores catalanes que tienen más del 25% de clientes extranjeros es claramente inferior a la de los países más desarrollados (8,2% frente a 20,2%) (gráfico 22). A pesar de todo ello, cabe señalar que la **brecha en el perfil empresarial y aspiraciones con respecto a la UE y países basados en la innovación ha ido disminuyendo en los últimos años.**

La comparación de Barcelona con el resto de Cataluña indica que las expectativas de crecimiento en el empleo son superiores en Barcelona, mientras que se obtiene una valoración superior de la novedad de los productos en el resto de Cataluña (gráfico 23).

En cuanto a la posición en los rankings por países y comunidades en 2015, se confirma que el emprendimiento en fase inicial (TEA) en Cataluña está en un puesto elevado si atendemos al porcentaje de nuevos negocios dedicados a servicios a empresas (7ª en la comparación internacional y 4ª a nivel autonómico). En el caso de Barcelona, cabe destacar que ocupa la tercera posición en el ranking autonómico en la proporción de emprendedores dedicados a actividades transformadoras, como la industria manufacturera. Además, Cataluña se sitúa en tercera posición en el ranking por países y en segunda posición en el de comunidades por lo que respecta a los emprendedores en fase inicial que usan tecnologías con menos de un año de antigüedad (gráfico 24). En cambio, el posicionamiento con respecto a las expectativas de crecimiento y a la orientación internacional es mejorable en comparación con los países innovadores. Sin embargo, cabe señalar que en ambos apartados, tanto Cataluña como Barcelona están situadas en los primeros puestos del ranking por comunidades autónomas (gráfico 25).

Gráfico 18. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicativo de la calidad del emprendimiento durante el periodo 2005-2015 en Cataluña, España, países de la UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación

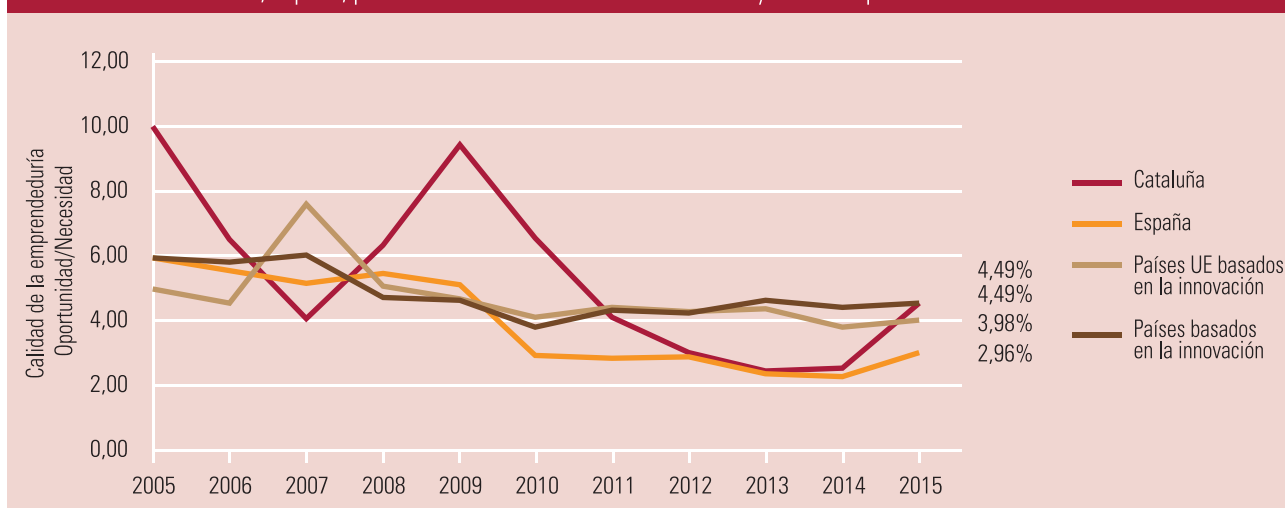


Gráfico 19. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicativo de la calidad del emprendimiento en Cataluña durante el periodo 2006-2015 según la fase del proceso emprendedor

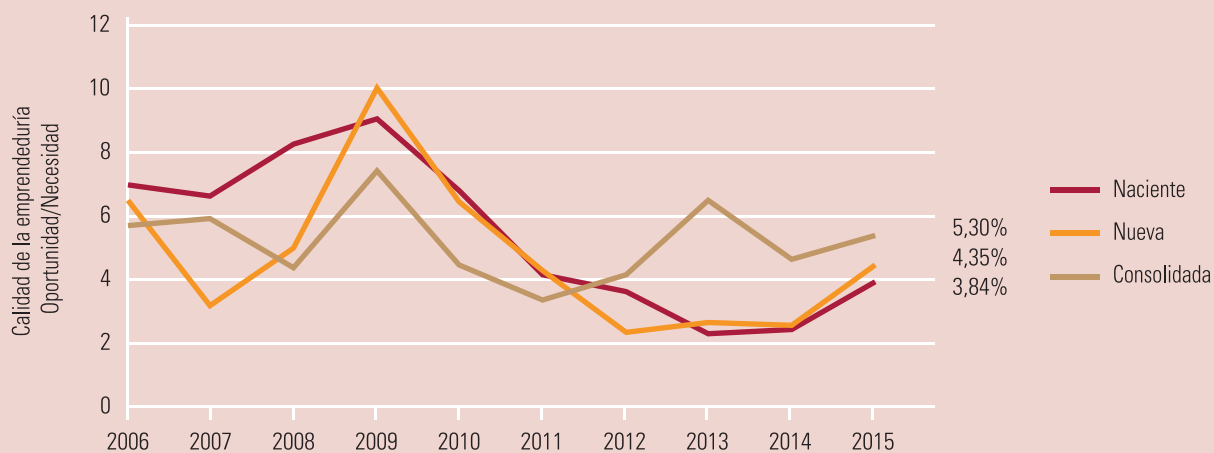


Gráfico 20. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado a cinco años durante el periodo 2006-2015

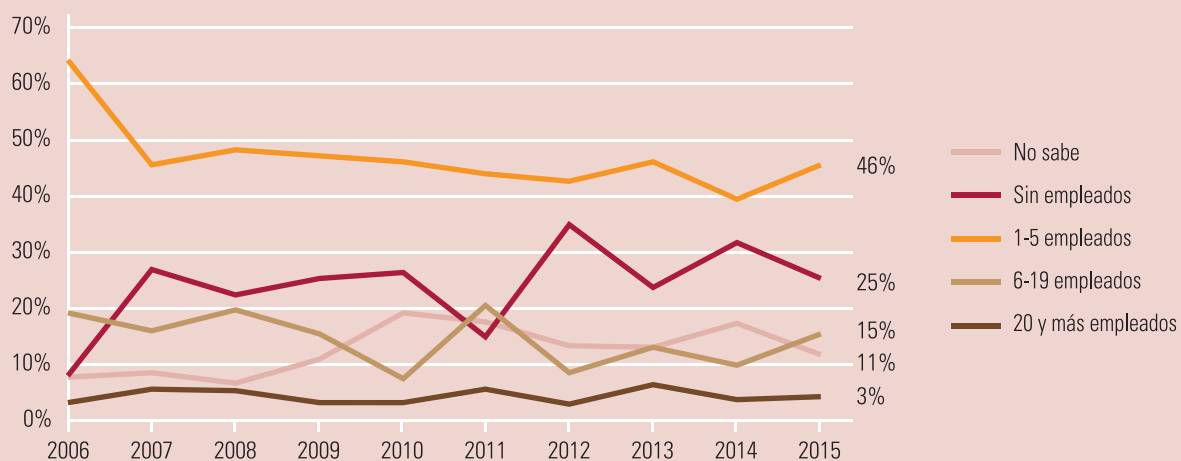


Gráfico 21. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el grado de novedad de sus productos y servicios en el periodo 2006-2015

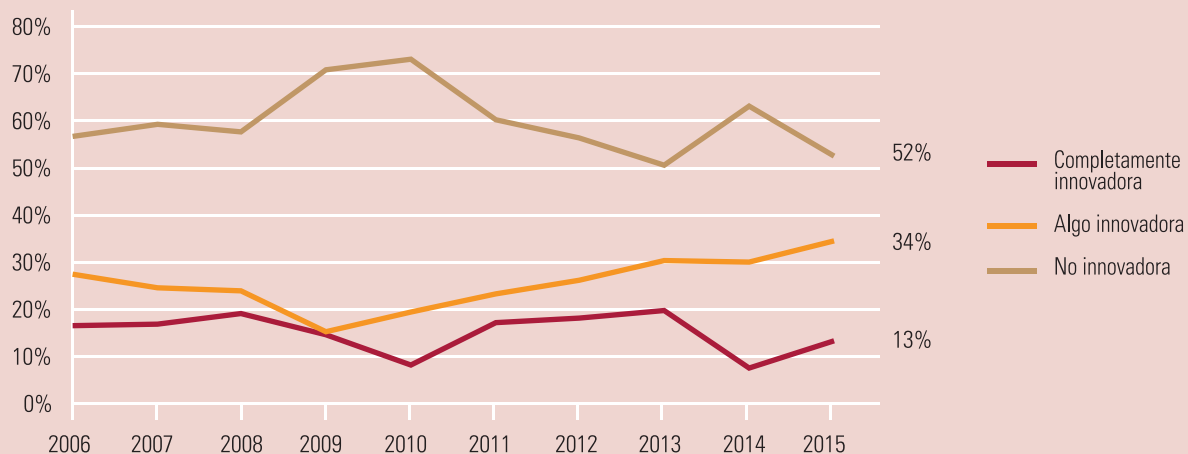


Gráfico 22. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2015

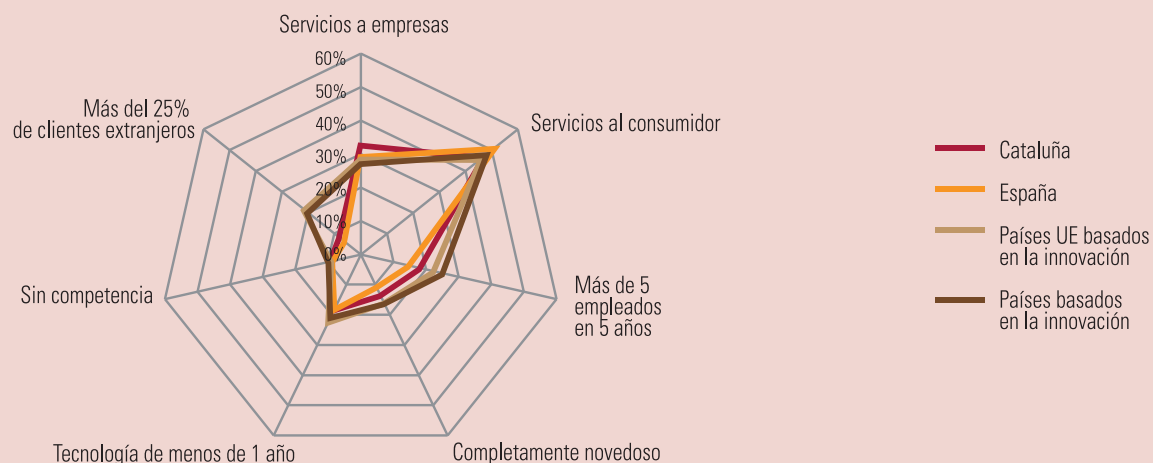


Gráfico 23. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media del resto de Cataluña en 2015 respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) en 2015

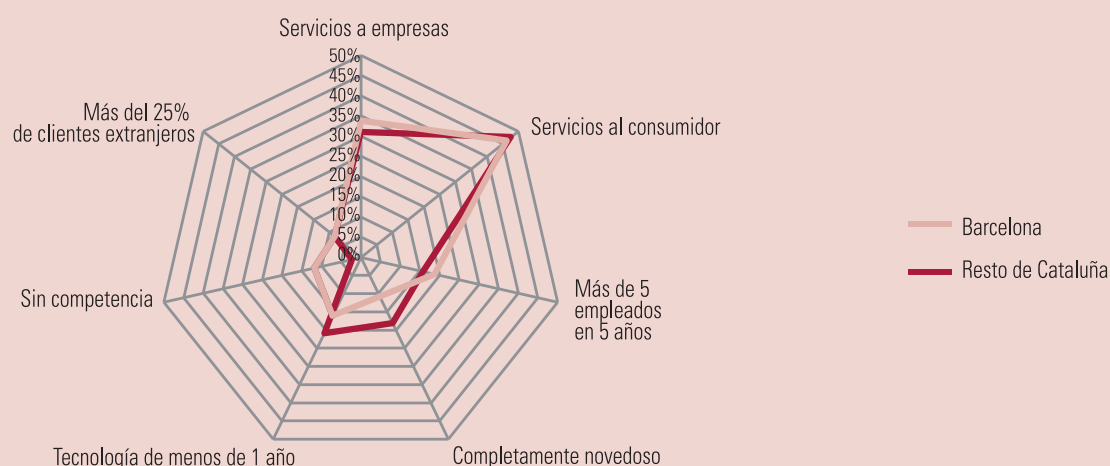


Gráfico 24. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2015 ofrecían un producto nuevo para todos los clientes, que usaban tecnologías con menos de un año de antigüedad y que no tenían competencia

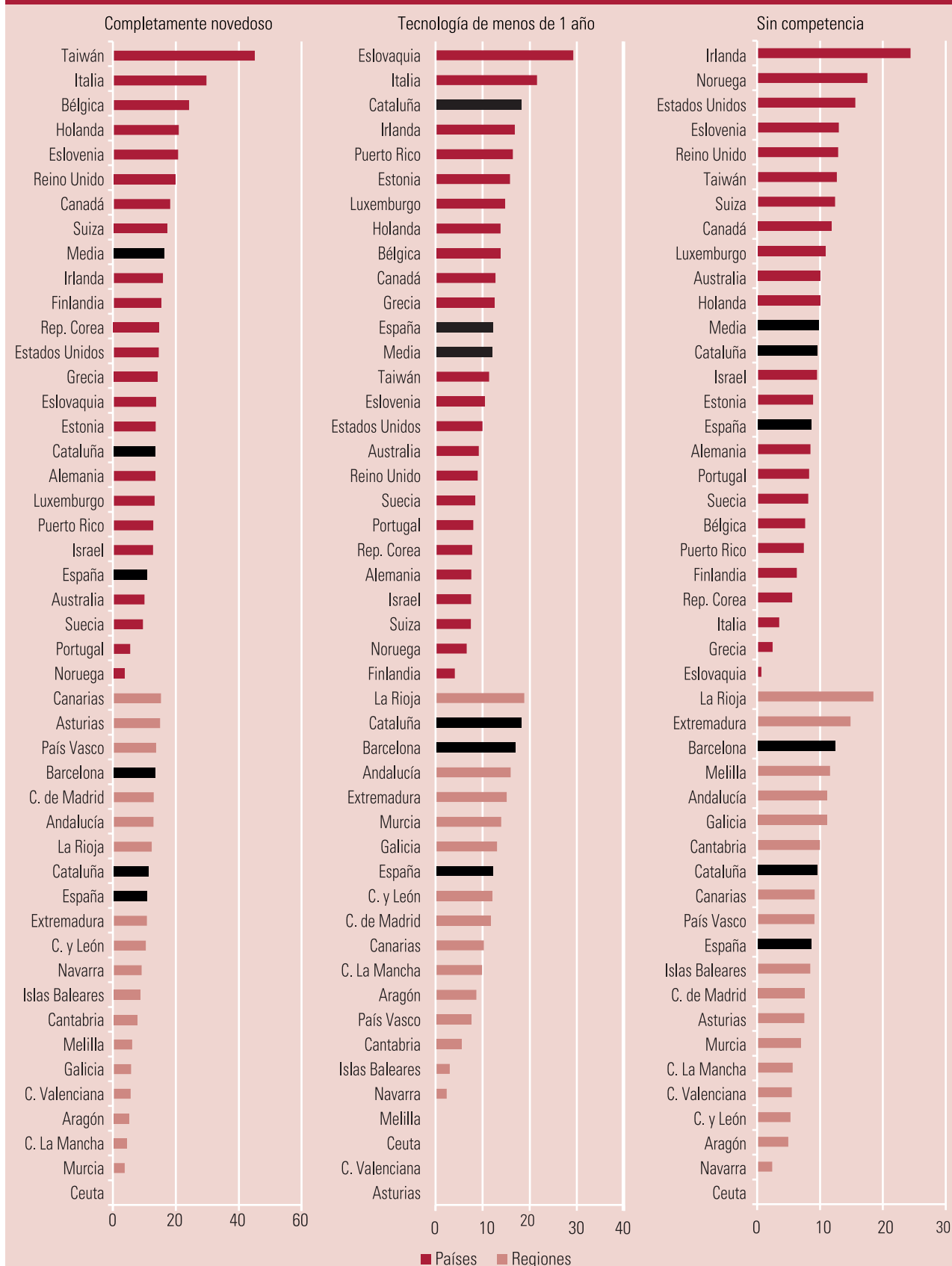
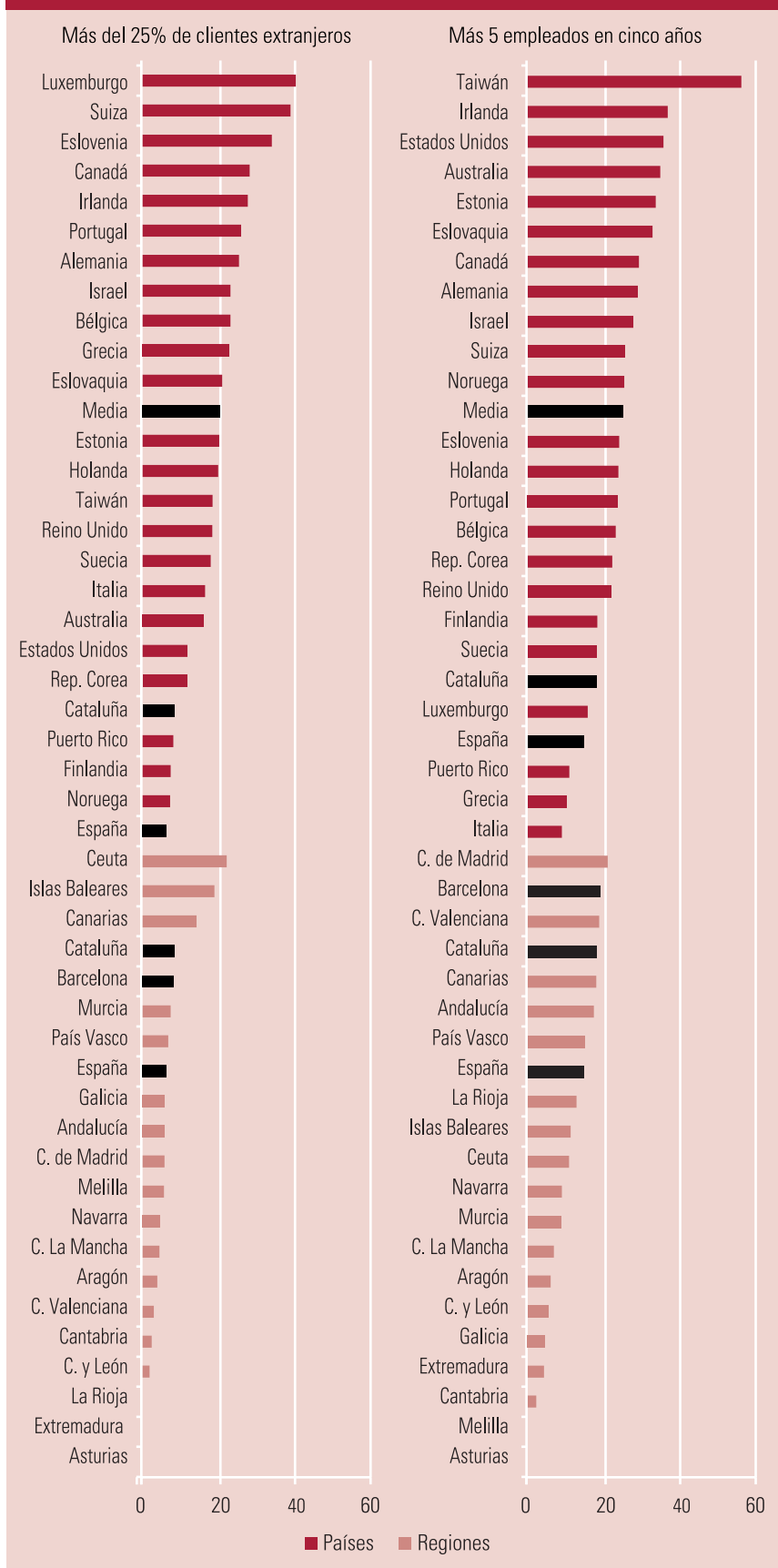


Gráfico 25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2015 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años



Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

Respecto al perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor, en 2015 la **media** de los **emprendedores potenciales** es de **38 años** y la de los **nacientes, nuevos y en fase inicial** de **39 años**, mientras que los consolidados tienen 48 años y los que abandonan 53 años. Estos valores medios son superiores a los observados en el 2014, sobre todo en el caso de los potenciales (aumento de tres años) y de los abandonos (incremento de seis años).

Al clasificar a los emprendedores en dos grupos de edades se aprecia que la **TEA** de los **emprendedores jóvenes** (18-34 años) ha bajado en 2015 con respecto al año anterior (de 9,3% a **7,4%**). No obstante, este valor continúa siendo superior a la TEA de los emprendedores maduros (35-64 años), la cual decrece poco (de 6,7% a 6,0%) (gráfico 26). La TEA de los jóvenes es superior a la del resto de España, pero inferior a la de la Europa (8,7%) y de los países con economías basadas en la innovación (9,3%) (gráfico 27).

Si comparamos las percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en estos dos grupos de edad, el porcentaje de jóvenes que declaran que perciben oportunidades en el entorno, así como los que consideran que emprender genera buen estatus social y económico, es superior al de los maduros. En cambio, la proporción de éstos últimos que tienen miedo al fracaso es menor que la de los jóvenes.

Por otra parte, la participación de las mujeres emprendedoras ha aumentado en 2015. La **TEA** de los **hombres** es del **6,4%** y las de las **mujeres** se sitúa ya en el **6,2%**. Así, pues, las grandes diferencias observadas en la última década en la TEA por género se reducen al mínimo en este año. En España la TEA de las mujeres continúa siendo claramente inferior a la de los hombres (5,0% frente a 6,4%). Además, la **TEA femenina catalana** (6,2%) y la de Barcelona (5,7%) se mantienen, al igual que en los últimos años, **por encima de la de los países de la UE (5,3%)**, aunque están un poco por debajo de la TEA femenina del conjunto de países basados en la innovación (6,3%) (gráfico 28).

También cabe señalar que la propensión a emprender (índice **TEA**) continúa siendo mayor en las personas con un **nivel de educación superior**. En 2015 se alcanza el **máximo histórico** de la serie 2004-2015 con un valor del 24,4%. Este valor supera ampliamente al de España (14%) así como al de Europa (11%) y al de los países con economías basadas en la innovación (12%). Adicionalmente, los resultados muestran que los emprendedores nuevos y consolidados tienen unos niveles de formación superiores a los emprendedores potenciales y nacientes.

En cuanto al nivel de renta del emprendedor, en 2015 se produce un aumento de la TEA en el tercio superior de renta (más de 30.000€ anuales), pasando del 8,2% al 12,1%, junto a una caída de la TEA de los otros dos tramos, del 8,2% al 6,3% en el tercio medio (20.000-30.000€) y del 8,6% al 4,4% en el tercio inferior (0-20.000€).

Respecto a la situación laboral previa a la involucración en actividades emprendedoras, el peso de los emprendedores en fase inicial que estaban previamente desempleados, tras pasar del 2,1% en 2009 al 6,3% en 2013, ha disminuido en los dos últimos años y en 2015 baja hasta el 2,7%.

Gráfico 26. Evolución de la TEA según edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2015

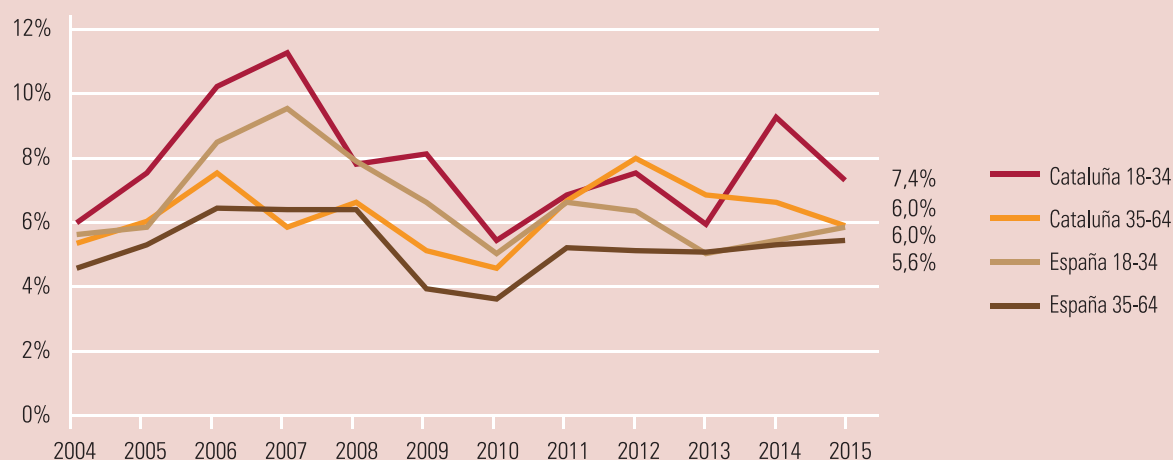


Gráfico 27. Evolución índice TEA de jóvenes (18-34 años) en Cataluña España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2015

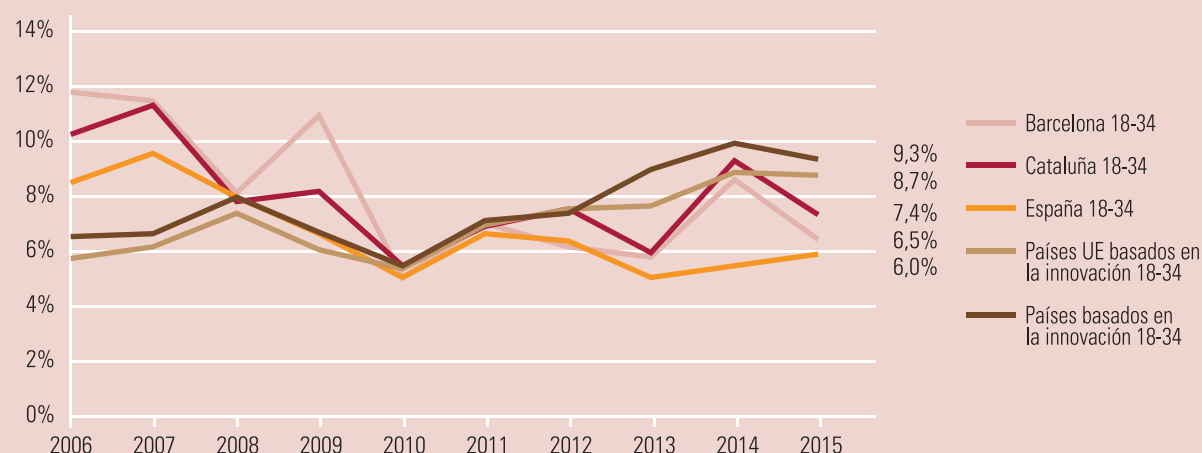
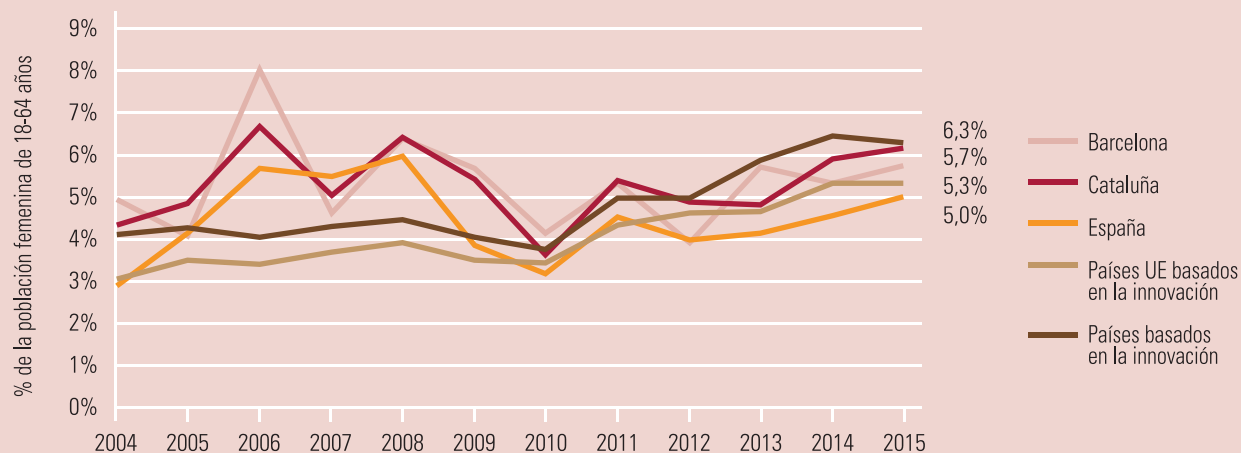


Gráfico 28. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación i todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2015



Entorno emprendedor e implicaciones

El contexto económico en el que se desarrolla la actividad emprendedora todavía padece los desequilibrios generados durante la etapa de crecimiento previa a la crisis y los efectos de ésta. No obstante, después de cuatro años de tasas negativas de evolución del PIB, 2015 ha sido el segundo año en el que ha crecido (3,3%); así como las exportaciones, que crecieron un 6,1% (incremento superior al de España, 4,3%, y al de la media de la zona euro, 4,2%) y alcanzaron su máximo histórico (63.839 millones de euros), compensando la débil demanda interna.

Para los expertos encuestados las condiciones del entorno para emprender aún siguen siendo poco favorables, como denota que han valorado la mayoría de las variables (9 de 12) con menos de un 5 (escala Likert de 1 a 9). Consideran que, al igual que en 2014, se dispone de una **buena infraestructura física y de servicios** (5,87), así como **de infraestructura comercial y profesional** (5,10). También valoran positivamente los **programas públicos** (5,22). **La parte a mejorar**, como en años anteriores, siguen siendo las políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (3,29), la educación y **formación emprendedora** en la etapa escolar (3,37) y la **financiación** para emprendedores (3,50). Respecto a Europa, se tienen oportunidades de mejora en la mayoría de factores (gráfico 29).

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2015 coinciden con los de 2014: acceso a la financiación (77%), políticas públicas (57%) y capacidad emprendedora (43%). El tema de la financiación es recurrente durante los últimos años, ocupando siempre de forma destacada el primer lugar entre los obstáculos a la actividad emprendedora. No obstante, en Cataluña su incidencia ha disminuido 12 pp respecto al 2014, aunque todavía es 34 puntos superior a Europa (43%).

En cuanto a los apoyos, los más valorados son: los programas públicos (43%), la educación y formación (29%), el ciclo económico (23%), la situación del mercado laboral (23%) y la capacidad emprendedora (23%). Destacable que, mientras en Europa las políticas públicas han sido el segundo factor de apoyo en valoración (27%), tanto en Cataluña (3%) como en España (15%) han obtenido puntuaciones muy inferiores. Todo lo contrario sucede con los programas públicos, cuya responsabilidad suele ser de ámbito autonómico y local. En Cataluña este ha sido el factor de apoyo que ha obtenido una puntuación mayor (43%), 15 puntos por encima de Europa (28%) y 28 de España (15%).

Las recomendaciones que realizan los expertos para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son similares a las del pasado año: políticas públicas (69%), apoyo financiero (51%), educación y formación (40%) y programas públicos (28%); que coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de los expertos de Europa. Se debe actuar sobre la valoración social de la actividad emprendedora, empezando por la etapa escolar, y sobre la percepción y generación de oportunidades para emprender, por ejemplo a través de programas que desarrollen las competencias innovadoras (proactividad, flexibilidad, creatividad, etc.), así como los idiomas. También remarcan la necesidad de intensificar la formación en gestión empresarial para emprendedores.

De nuevo los expertos inciden en la **necesidad** de mayor **calidad de las iniciativas** emprendedoras y **de mayor tamaño de las empresas**, claves para el cambio y regeneración del tejido productivo, así como para la creación de empleo.

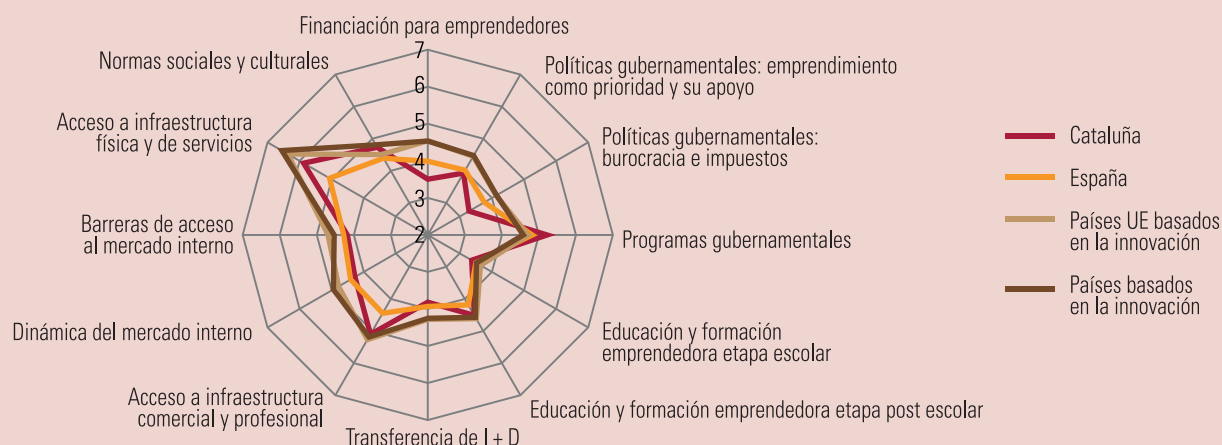
Respecto a la calidad, es fundamental que el **emprendedor** esté **capacitado** y que la **motivación** sea por **oportunidad**. En la sociedad del conocimiento las personas mejor preparadas para crear y hacer crecer empresas basadas en las nuevas tecnologías y, por tanto, de alto valor añadido, capaces de ir cambiando nuestro

modelo productivo, de competir a nivel internacional y susceptibles de crear empleo con salarios altos, son las que están técnicamente capacitadas, suficientemente motivadas y crean la empresa para aprovechar una oportunidad. Por ello es necesario seguir fomentado la **cultura innovadora y emprendedora** (incidir en la mejora de la valoración social de la función empresarial, en especial en la opinión de que emprender otorga estatus social y económico), puesto que se innova mejor a través de personas emprendedoras.

Ya se señalaban el año pasado los dos grandes retos de la economía del país: ganar competitividad (para poder incrementar las exportaciones) y aumentar el ritmo de creación de empleo, a lo que puede ayudar de forma significativa el tamaño de las empresas. Y Cataluña, así como España, tiene un porcentaje, en comparación de otros países europeos, excesivamente alto de microempresa y un sector industrial que no ha dejado de reducirse (del 34% en 2006 al 16% en 2015) en favor de los servicios. Por estos motivos, uno de los objetivos de las políticas y programas gubernamentales debería ser el **crecimiento de las empresas**, especialmente de sectores industriales de alto componente estratégico y que tengan un efecto tractor para otros. En esta línea y como el **intraemprendedor** suele ser uno de los principales motores del crecimiento orgánico de las empresas y la tasa catalana es una tercera parte de la europea, se subraya la necesidad de intensificar los programas que lo refuercen.

Tras reconocer el relevante papel desempeñado por organismos y entidades, generalmente públicos y de ámbito local, en el fomento y soporte de la iniciativa emprendedora, se ha señalado que hay una excesiva atomización y dispersión. Si el tamaño es relevante para las empresas, también lo es para este tipo de organizaciones. Necesitan tener el tamaño crítico necesario para poder prestar soporte y servicios de alto valor añadido.

Gráfico 29. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2015



Anexo 1. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona 2015

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2014	2015	Cambio %
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	34,8%	35,8%	2,9%
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	22,7%	27,8%	22,5%
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	51,2%	46,8%	-8,5%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	44,5%	40,6%	-8,8%
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	73,4%	75,1%	2,3%
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	10,2%	7,1%	-30,5%
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,7%	1,0%	-43,8%
Ha actuado como inversor informal o como <i>Business Angel</i>	4,3%	4,1%	-5,6%
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras entre 0 y 3,5 años	2014	2015	Cambio %
TEA Total (nacientes + nuevos)	7,3%	6,1%	-15,9%
TEA Emprendedores nacientes	4,3%	2,6%	-39,0%
TEA Emprendedores nuevos	3,1%	3,6%	16,4%
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,3%	5,7%	7,4%
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	9,2%	6,6%	-28,9%
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2014	2015	Cambio %
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	26,5%	19,1%	-25,6%
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	69,8%	75,6%	11,8%
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	3,7%	1,1%	-70,4%
TEA del sector extractivo o primario	2,0%	2,2%	13,2%
TEA del sector transformador	14,1%	17,8%	25,7%
TEA del sector de servicios a empresas	34,9%	33,4%	-4,5%
TEA del sector orientado al consumo	49,0%	46,6%	-4,8%
TEA sin empleados	70,7%	45,0%	-36,4%
TEA de 1-5 empleados	22,4%	48,3%	116,0%
TEA de 6-19 empleados	5,2%	6,7%	29,5%
TEA de 20 y más empleados	1,7%	0,0%	-100,0%
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	7,4%	11,1%	50,0%
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	12,1%	12,3%	1,3%
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	10,2%	16,7%	63,5%
TEA iniciativas que exportan más del 25%	11,0%	8,1%	-26,9%
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	10,6%	18,9%	78,3%

Anexo 2. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña 2015

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2014	2015	Cambio %
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	37,2%	35,7%	-4,2%
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	22,6%	26,5%	17,5%
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	51,9%	46,6%	-10,1%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	45,0%	41,2%	-8,5%
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	73,0%	75,3%	3,1%
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	9,7%	7,5%	-23,0%
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,5%	1,0%	-32,6%
Ha actuado como inversor informal o como <i>Business Angel</i>	4,2%	4,4%	6,3%
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras entre 0 y 3.5 años	2014	2015	Cambio %
TEA Total (nacientes + nuevos)	7,5%	6,4%	-14,9%
TEA Emprendedores nacientes	4,4%	2,7%	-38,1%
TEA Emprendedores nuevos	3,2%	3,7%	17,1%
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	5,9%	6,2%	3,9%
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	9,1%	6,7%	-26,8%
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2014	2015	Cambio %
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	27,6%	17,9%	-34,9%
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	68,4%	80,5%	17,7%
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	4,0%	1,6%	-61,4%
TEA del sector extractivo o primario	3,5%	3,9%	11,5%
TEA del sector transformador	14,2%	16,4%	15,1%
TEA del sector de servicios a empresas	31,1%	32,8%	5,5%
TEA del sector orientado al consumo	51,1%	46,8%	-8,3%
TEA sin empleados	70,5%	46,4%	-34,2%
TEA de 1-5 empleados	23,8%	47,6%	100,1%
TEA de 6-19 empleados	4,5%	4,8%	5,8%
TEA de 20 y más empleados	1,1%	1,2%	4,8%
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	7,5%	13,3%	77,5%
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	11,9%	9,4%	-20,8%
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	9,2%	18,0%	94,8%
TEA iniciativas que exportan más del 25%	13,0%	8,2%	-37,1%
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	11,5%	18,0%	53,9%
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2014	2015	Cambio %
EEA	2,1%	1,5%	-29,5%
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 5)	2014	2015	Cambio %
Financiación para emprendedores	2,1	2,1	1,0%
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,5	2,4	-4,4%
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,3	2,0	-11,0%
Programas gubernamentales	3,1	3,2	2,1%
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,0	2,0	-2,1%
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,7	2,7	-0,4%
Transferencia de I + D	2,5	2,3	-8,7%
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,2	3,1	-3,7%
Dinámica del mercado interno	2,5	2,5	-2,4%
Barreras de acceso al mercado interno	2,4	2,5	2,8%
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,7	3,6	-3,3%
Normas sociales y culturales	2,7	2,8	3,3%

