

# Global Entrepreneurship Monitor Informe ejecutivo Cataluña 2017-2018



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  
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.

Global  
Entrepreneurship  
Monitor

**Informe ejecutivo  
Cataluña  
2017-2018**



## CONTENIDO

<b>1. Presentación y resumen ejecutivo</b>	<b>4</b>
1.1. El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor): alcance y metodología	4
1.1.1. Ámbito geográfico	4
1.1.2. Bases de datos y fuentes de información	6
1.1.3. Esquema conceptual del proyecto GEM. Relación entre las principales variables	7
1.2. Resumen ejecutivo	11
1.3 Cuadro de mando integral	18
<b>2. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana</b>	<b>22</b>
2.1. Valoración social de la actividad emprendedora	23
2.2. Percepción de oportunidades de la población catalana y de sus aptitudes para emprender	29
2.3. La intención de emprender	35
2.4. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas sobre los valores, percepciones y aptitudes para emprender	36
<b>3. Actividad y dinámica emprendedora</b>	<b>41</b>
3.1. Indicadores del proceso emprendedor	41
3.2. Dinámica de la actividad emprendedora	49
3.3. Actividad intraemprendedora	54
3.4. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas de la actividad emprendedora	56
<b>4. Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña</b>	<b>60</b>
4.1. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad	60
4.2. Nivel de formación del emprendedor	68
4.3. Características de las empresas en fase inicial: calidad del emprendimiento	72
4.3.1. Sector de actividad	72
4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años	75
4.3.3. Orientación innovadora de productos	82
4.3.4. Orientación innovadora de procesos y tecnologías	83
4.3.5. Competencia percibida	85
4.3.6. Orientación internacional	86
4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente	89
4.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por comunidades autónomas de las características de la actividad emprendedora	90
<b>5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor</b>	<b>96</b>
5.1. Distribución por edad	96
5.2. Distribución por género	102
5.3. Distribución por nivel de renta	107
5.4. Distribución por situación laboral	109
<b>6. El entorno emprendedor</b>	<b>112</b>
6.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	112
6.2. <i>Benchmarking</i> internacional sobre las condiciones del entorno para emprender en Cataluña	114
6.3. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña	116
<b>Bibliografía</b>	<b>121</b>
<b>Listado de tablas, figuras y gráficos</b>	<b>123</b>
<b>Listado de tablas</b>	<b>123</b>
<b>Listado de figuras</b>	<b>123</b>
<b>Listado de gráficos</b>	<b>123</b>
<b>Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2017</b>	<b>130</b>

## 1. 1. Presentación y resumen ejecutivo

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

El proyecto GEM fue iniciado en 1997 por un grupo de académicos del Babson College y la London Business School como observatorio internacional para el estudio del fenómeno de la creación de empresas en distintos contextos y realidades nacionales. El primer informe a nivel global que se publicó fue el de 1999 con la participación de diez países, con el objetivo de analizar el fenómeno emprendedor y proporcionando datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con la creación de empresas. A partir de éste, cada año se han emitido informes a nivel mundial y de cada país participante en los que se analizan las fases del proceso emprendedor; las características, motivaciones y ambiciones de los emprendedores; las actitudes de la sociedad hacia esta función y, finalmente, la calidad de los entornos a los que se enfrentan en cada país aquellos que se proponen poner en marcha una nueva actividad empresarial. El último informe publicado a nivel global es el *Global Entrepreneurship Monitor 2017/18* en el que han participado 54 países, que representan el 67,8% de la población mundial y el 86% de la renta.

Antes de describir con mayor detalle el ámbito geográfico de este proyecto, quisiéramos resaltar la relevancia de su objeto de estudio. Los economistas, salvo excepciones, han tendido a infravalorar la función del empresario, considerando la dinámica empresarial, es decir, la existencia de empresarios, la creación de nuevas empresas y su posterior desarrollo, como una variable dependiente de factores económicos, tales como la disponibilidad de capital, mano de obra, tecnología o de la dimensión del mercado. Por el contrario, sociólogos, psicólogos, junto con algunos economistas (Schumpeter, Cole, Cochran,...) han considerado al empresario como uno de los motores básicos de la economía de un país.

La creación de empresas es la savia del sistema de economía de mercado y uno de los principales motores de desarrollo económico y social de un país (Audretsch y Fritsch, 2002; Acs, Armington y Zhang, 2007), tanto por su influencia sobre el crecimiento económico como en la generación de puestos de trabajo (Storey y Greene, 2010) y, consecuentemente (Lundström *et al.*, 2014), clave para lograr una economía competitiva y sostenible, garante del bienestar social.

El proceso de asignación y reasignación de recursos, así como la vitalidad del sistema económico, depende, en buena medida, de que desaparezcan del mercado las empresas ineficaces, por una parte, y de la creación de nuevas empresas, por otra. Una estructura económica equilibrada y sana presupone el proceso de entrada y salida de empresas en el mercado.

#### 1.1.1 Ámbito geográfico

En la actualidad, el proyecto GEM es el estudio de referencia internacional en el campo de la actividad emprendedora. Tal como hemos dicho, en la última edición (GEM 2017-2018) han participado 54 países, cuyo detalle es el que se indica en la tabla 1.1.

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2017-2018 agrupados por nivel de desarrollo económico

Economías basadas en los factores productivos	Economías basadas en la eficiencia	Economías basadas en la innovación
India	Arabia Saudita	Alemania
Kazajistán	Argentina	Australia
Madagascar	Bosnia-Herzegovina	Canadá
Vietnam	Brasil	Corea
	Bulgaria	Chipre
	Chile	Emiratos Árabes
	China	Eslovenia
	Colombia	España
	Croacia	Estados Unidos
	Ecuador	Estonia
	Egipto	Francia
	Eslovaquia	Grecia
	Guatemala	Irlanda
	Indonesia	Israel
	Irán	Italia
	Líbano	Japón
	Letonia	Luxemburgo
	Malasia	Países Bajos
	Marruecos	Puerto Rico
	México	Qatar
	Panamá	Reino Unido
	Perú	Suecia
	Polonia	Suiza
	Sudáfrica	Taiwan
	Tailandia	
	Uruguay	

Fuente: GEM 2017 / 2018 Global Report (GERA, 2018).

Uno de los principales puntos fuertes del proyecto GEM es el hecho de permitir comparar la actividad emprendedora de diferentes países. No obstante, debido a la diversidad de características de los entornos estudiados, es recomendable clasificar los países participantes en varios grupos. Por este motivo, los 54 países que este año integran el proyecto a nivel global, se han clasificado en tres categorías siguiendo la tipología del *World Economic Forum* basada en un trabajo de Porter (Porter *et al.*, 2002):

- a. *Factor-driven*: economías basadas en sus factores productivos, en las que predominan las actividades agrícolas y extractivas y con una mano de obra poco formada y especializada.
- b. *Efficiency-driven*: economías en las que han aumentado los niveles de producción y bienestar gracias al desarrollo de actividades industriales intensivas en capital que basan su competitividad en economías de escala.
- c. *Innovation-driven*: economías basadas en la innovación, son intensivas en conocimiento y el sector predominante es el de los servicios.

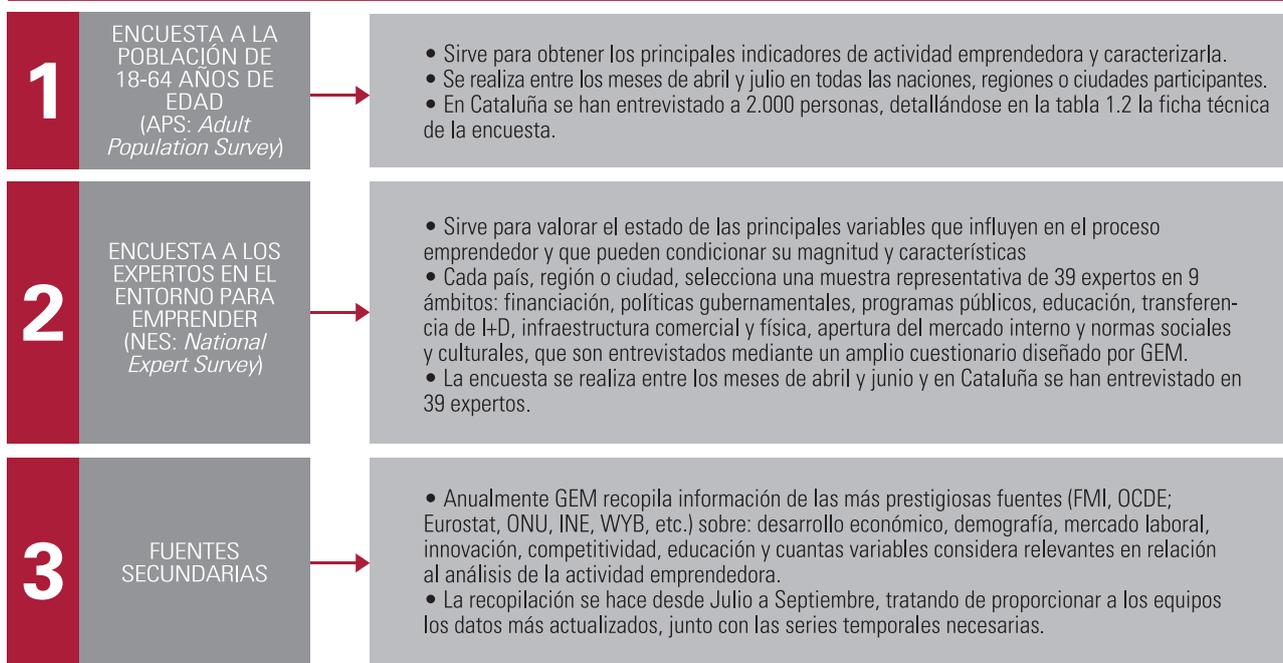
En la tabla 1.1 figuran los países que participan en el proyecto GEM de este año clasificados en estas tres categorías. España se incorporó al proyecto en el 2000 y Cataluña en el 2003. En la actualidad, en el ciclo 2017, han participado todas las comunidades autónomas de España. La Asociación RED GEM España con más de 130 investigadores, 19 universidades y más de 90 instituciones constituye un potente recurso por su capacidad de estudio, diagnóstico e investigación sobre la actividad emprendedora.

### 1.1.2 Bases de datos y fuentes de información

En este observatorio anual todos los países (y CCAA) participantes operan bajo un mismo modelo teórico, una metodología común y una homogeneización en los procedimientos de obtención y tratamiento de los datos. Esto es lo que hace posible la comparación de las características del proceso emprendedor de diferentes ámbitos geográficos.

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

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



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

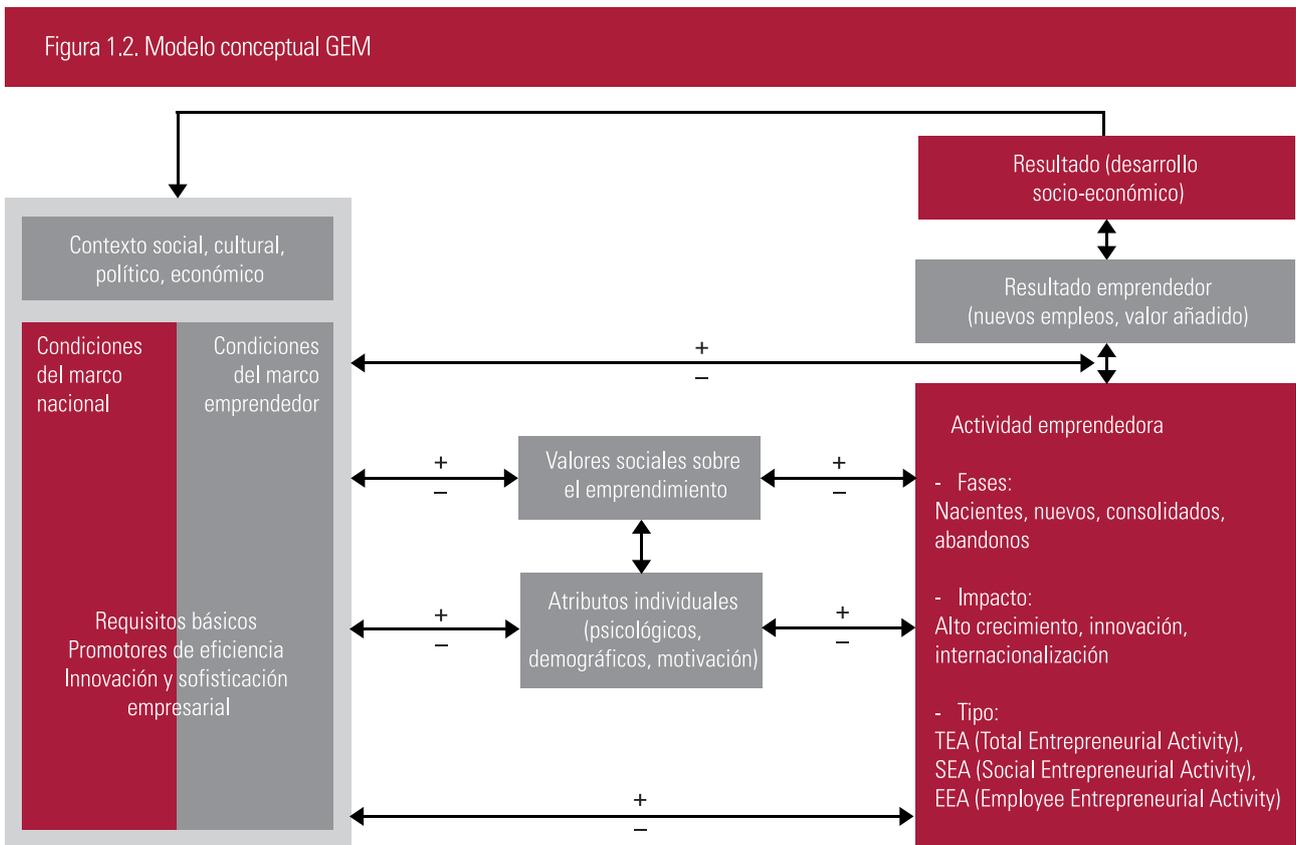
Tabla 1.2. Ficha técnica de la encuesta a la población adulta catalana

Universo:	Población residente en Cataluña de 18 a 64 años
Población objetivo:	4.629.525 individuos
Muestra:	2.000 individuos
Margen de confianza:	95,0%
Error muestral:	±2,19% para el conjunto de la muestra
Varianza:	Máxima indeterminación (p=q=50%)
Período realización de encuestas:	Junio-Julio de 2017
Trabajo de campo, grabación y creación bases de datos:	Instituto Opinometre
Distribución de la muestra:	
Género:	Hombre: 1.001 y Mujer: 999
Ámbito:	Urbano: 1.797 y Rural: 203
Edad:	18-24: 202; 25-34: 372; 35-44: 539; 45-54: 490; 55-64: 397
Provincia:	Barcelona: 1.473; Girona: 201; Lleida: 115; Tarragona: 211

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

Según el proyecto GEM, la actividad emprendedora no es un acto aislado de un individuo independiente del contexto social sino que está íntimamente entroncada con éste. En este sentido, se considera que la misma es consecuencia de la interacción entre la percepción que el emprendedor tiene sobre las oportunidades que le ofrece el entorno y sobre las propias capacidades, habilidades y motivaciones para emprender, por un lado, y las condiciones del entorno en que ésta se desarrolla, por otro. Obviamente, el resultado de esta actividad empresarial será, a su vez, un importante condicionante del desarrollo socioeconómico del país.

El modelo conceptual en el que se basa el proyecto GEM de este año puede verse en la figura 1.2.



Fuente: GEM 2017 / 2018 Global Report (GERA, 2018).

El primer elemento que figura en este esquema conceptual y de interrelaciones es el “contexto social, cultural, político y económico” del país, el cual entronca directamente con la clasificación de las economías que se ha hecho en el apartado 1.1.1. Los elementos que integran este contexto pueden verse en la tabla 1.3. La información relativa a cada país para cada uno de estos elementos proviene de las dos fuentes de información que se han descrito en el apartado anterior: encuesta a los expertos y fuentes secundarias.

Tabla 1.3. Contexto social, cultural, político y económico y fase de desarrollo económico

	Otras fuentes de información	Encuesta GEM a Expertos (NES)
Fases de desarrollo económico	Condiciones del marco nacional, basadas en los pilares de competitividad del <i>World Economic Forum</i> para perfilar las fases de desarrollo económico	<i>Condiciones del marco emprendedor</i>
Requisitos básicos – claves para las economías basadas en los factores productivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instituciones</li> <li>- Infraestructura</li> <li>- Estabilidad macroeconómica</li> <li>- Sanidad y educación primaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financiación empresarial</li> <li>- Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia; impuestos y burocracia</li> <li>- Programas públicos de iniciativa emprendedora</li> <li>- Educación emprendedora en la etapa escolar, post-escolar y formación empresarial</li> <li>- Transferencia de I+D</li> <li>- Apertura y dinámica del mercado interno</li> <li>- Infraestructura física</li> <li>- Infraestructura comercial y legal</li> <li>- Normas sociales y culturales</li> </ul> 
Promotores de eficiencia – claves para las economías basadas en la eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Educación superior y formación</li> <li>- Eficiencia del mercado de bienes</li> <li>- Eficiencia del mercado laboral</li> <li>- Sofisticación del mercado financiero</li> <li>- Adaptación tecnológica</li> <li>- Tamaño del mercado</li> </ul>	
Factores de innovación y sofisticación empresarial – claves para las economías basadas en la innovación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sofisticación empresarial</li> <li>- Innovación</li> </ul>	

Fuente: GEM 2015 / 2016 Global Report (Kelley, Singer, Herrington y GERA, 2016) y GEM 2017 / 2018 Global Report (GERA, 2018).

El contexto socioeconómico del país, tanto en términos de crecimiento económico como de empleo, condiciona los resultados de la actividad emprendedora. Este contexto influye también en la valoración y percepción que la sociedad tiene de la función empresarial y en la valoración y percepción que los emprendedores potenciales tienen sobre la existencia o no de oportunidades para emprender y sobre la propia valía (capacidad y motivación) para poner en marcha una nueva empresa. En consecuencia, el contexto socioeconómico del país será un factor clave para explicar tanto la propensión a iniciar nuevas actividades empresariales, por una parte, como para explicar los resultados de éstas, por otra.

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

En la metodología GEM los indicadores básicos sobre percepción de la sociedad respecto de la función empresarial son:

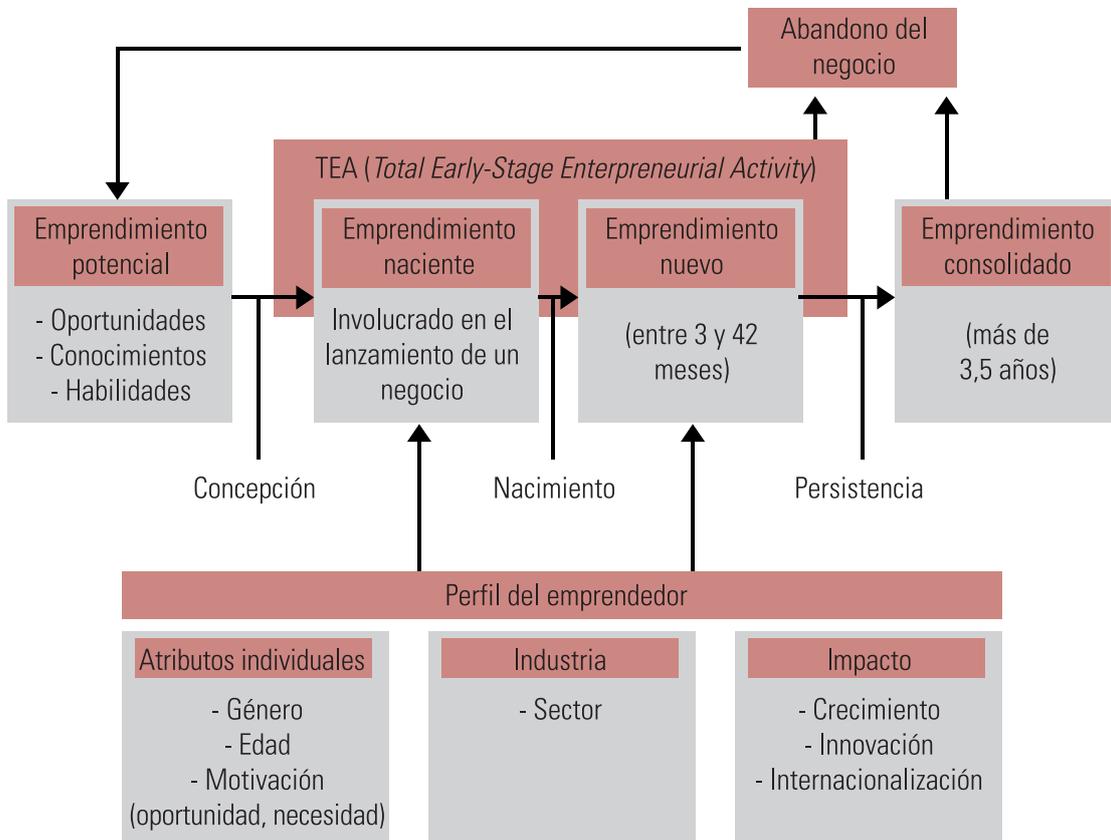
- a. La percepción que la sociedad tiene sobre el estatus social y económico que tienen los emprendedores con éxito.
- b. El grado en que la actividad empresarial es considerada por la sociedad una buena opción profesional y, finalmente,
- c. La atención y valoración que los medios de comunicación prestan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

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

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

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

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



Fuente: GEM 2017 / 2018 Global Report (GERA, 2018).

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

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

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

En el *GEM 2017-2018 Global Report* se incorpora por primera vez un nuevo indicador, *Entrepreneurship Spirit Index: GESI*, construido a partir de un análisis de componentes principales aplicado a las respuestas dadas por los entrevistados a las tres cuestiones siguientes: si conoce a alguien que haya iniciado un negocio en el último año; si en su país o CCAA percibe buenas oportunidades para emprender; y si considera que dispone de las capacidades y habilidades necesarias para ser empresario. El próximo año se prevé incorporar dicho indicador en los distintos informes nacionales.

El proyecto GEM permite también estudiar las características demográficas del fundador (edad y género), el sector de actividad de la empresa creada, la tipología de la motivación del empresario y, relacionada con ésta y con el contexto socioeconómico del país, las características que en opinión del fundador tiene el proyecto empresarial en cuanto a crecimiento, innovación e internacionalización de la nueva empresa y, en suma, sobre la calidad del emprendimiento (figura 1.3).

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

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

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

El informe GEM Cataluña 2017-2018, el decimoquinto de la serie, brinda al lector la oportunidad de conocer la actividad emprendedora catalana de forma rigurosa, contrastada y comparativa. Asimismo, esperamos que sirva de punto de partida para otros análisis y reflexiones de interés, tanto por parte de los encargados de

formular las políticas y programas vinculados a la iniciativa emprendedora, como de todos aquellos a quienes interese investigar y profundizar en este tema.

## 1.2 Resumen ejecutivo

### Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población catalana

La valoración social del emprendimiento y la percepción del individuo sobre las oportunidades en el entorno y sobre sus propias aptitudes son factores determinantes de la intención de emprender y de la eventual creación de una empresa.

Los resultados del proyecto GEM en Cataluña en el año 2017 muestran que el porcentaje de la población adulta que opina que emprender otorga estatus social y económico disminuye dos puntos porcentuales con respecto al año anterior y se sitúa en el 47% del total. En España este porcentaje es un punto superior (48%). Al igual que en los últimos años, se mantiene un diferencial considerable con los países basados en la innovación en los que el porcentaje alcanza un 70%.

No obstante, la percepción que la sociedad catalana tiene del hecho que iniciar un negocio o ser emprendedor es una buena opción profesional está a la par de la de los países más avanzados. Así, en el año 2017 el porcentaje se sitúa en el 57%, el mismo que en dichos países, mientras que en España es del 54%. Además, la opinión de la población sobre la difusión de noticias positivas sobre el emprendimiento en los medios de comunicación alcanza en Cataluña el 60%, un porcentaje similar a la media de los países basados en la innovación (62%) y superior a la media española (51%).

Por otra parte, en 2017 se observa un resultado positivo con respecto a la percepción de oportunidades para emprender: el porcentaje de personas que en Cataluña percibe buenas oportunidades es del 37%, lo que supone un crecimiento de siete puntos porcentuales respecto del año anterior. Este indicador también ha ido mejorando en España en los últimos años y actualmente se sitúa en el 32%. El diferencial de Cataluña con los países más avanzados se reduce y en 2017 es de siete puntos porcentuales por debajo de la UE y seis puntos por debajo del conjunto de países basados en la innovación. En cualquier caso, la evolución sobre la percepción de oportunidades que se ha producido en los últimos cinco años es positiva y pone de manifiesto que una proporción creciente de la población catalana detecta buenas oportunidades de negocio susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas.

En cuanto a los conocimientos y habilidades necesarios para emprender, los resultados del último año indican que un 47% de la población adulta catalana declara que los posee. En España este porcentaje es del 45%. Ambos porcentajes son algo superiores a la media de los países basados en la innovación (43%). Esta percepción relativamente elevada de posesión de conocimientos y habilidades facilita que haya más empresarios potenciales y que den el paso para crear una empresa propia, si bien puede afectar a la viabilidad a largo plazo de la nueva empresa si es fruto de un exceso de optimismo.

En el proyecto GEM también se considera que el miedo al fracaso puede afectar a la decisión de crear una empresa. En el año 2017 un 40% de los entrevistados en Cataluña manifiesta que este factor es un obstáculo para emprender, tres puntos por debajo de España, la UE y resto de países basados en la innovación (43%). Este indicador ha ido disminuyendo progresivamente en los últimos años en Cataluña.

El conocimiento de otras personas que han creado su propia empresa es igualmente un factor relevante a la hora de plantearse la creación de una empresa. Esta variable alcanza en 2017 valores muy similares en Cata-

luña (34%), España (33%), UE (33%) y países basados en la innovación (35%). En los últimos años se observa una convergencia de los valores de este indicador en los distintos contextos geográficos.

La interacción de los factores descritos hasta aquí (principalmente la valoración social de la actividad emprendedora y la percepción de oportunidades y aptitudes personales) determina en buena medida la intención de emprender. Esta variable de emprendimiento potencial considera el porcentaje de la población que en un determinado período manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años. Los resultados del proyecto GEM en 2017 indican que dicho porcentaje en Cataluña está en el 6,7%, medio punto porcentual más que el año anterior. En España la intención de emprender está en el 2017 a un nivel muy parecido (6,8%). En cambio, la proporción de emprendedores potenciales en la UE y en los países basados en la innovación está claramente por encima (12,9% y 18,1%, respectivamente).

En términos generales, se puede afirmar que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional y, además, en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial. Ahora bien, Cataluña queda por debajo de la UE y del conjunto de países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Este es uno de los aspectos donde hay que centrar la atención para lograr unos niveles de percepción homologables a los de nuestro entorno. El segundo aspecto a destacar es la recuperación sostenida en los últimos años de la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa, si bien su nivel queda todavía cerca de seis puntos por debajo de los países basados en la innovación. Estas dos cuestiones son las que explicarían el diferencial existente en la intención de emprender.

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. La diferencia más relevante es la que se observa en la percepción de buenas oportunidades, que está cinco puntos por encima en Barcelona. En cambio, el resto de Cataluña está siete puntos porcentuales por encima de la demarcación de Barcelona en la opinión sobre si emprender genera buen estatus social y económico.

### **Actividad y dinámica emprendedora**

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

El índice TEA revela que en 2017 el 8,03% de la población adulta catalana de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Por demarcaciones, la TEA de Barcelona es de 8,45%, Tarragona de 7,61%, Lleida de 6,94% y Girona de 6,01%.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 1,04 puntos respecto a la de 2016, aumento remarcable en un contexto europeo de ligero descenso (-0,23 pp). El resultado es que la TEA catalana es 1,76 puntos superior a la española (6,19%) y casi dos décimas superior a la europea (7,86%), aunque todavía menor que la de los países basados en la innovación (9,20%). Dicho incremento ha sido resultado tanto del aumento de los emprendedores nacientes (+0,92) como de los nuevos (+0,13). Precisamente el mayor cambio se ha producido en los nacientes, que en 2017 se han recuperado a 3,3%. Mientras que los emprendedores nuevos catalanes han alcanzado los mayores valores de la serie histórica (4,8%), que, además, son superiores a los de España (3,5%), Europa (3,1%), países basados en la innovación (3,8%) y Estados Unidos (4,6%). En Barcelona, incluso, han sido superiores: 5,0%

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 9,1% de la población adulta de Cataluña, disminuyendo 1,5 pp respecto al año anterior (10,6%). No obstante, continúan con un valor superior a España (7,0%), Europa (6,7%) y países basados en la innovación (6,8%)

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,9%) ha sido similar a 2016 (1,8%), igual a la de España (1,9%) e inferior a la de Europa (2,9%) y a la de países basados en la innovación (3,6%). Si se desglosa el tipo de abandono, la venta o traspaso fue 0,65% y el cierre 1,24%.

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*, *start ups*). La EEA en Cataluña ha sido de 2,2%, con una disminución de un punto respecto a 2016. Sigue siendo superior a la de España (1,4%), pero inferior a la de Europa (5,4%).

Precisamente si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa, se detecta un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es similar (0,1pp mayor la catalana, 8,0% vs 7,9%), la media de Europa casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (12,9% vs 6,7%) y nacientes (4,8% vs 3,3%); es dos tercios en emprendedores nuevos (3,1% vs 4,8%) y consolidados (6,7% vs 9,1%) y casi la duplica en abandonos (2,9% vs 1,9%) y más que duplica en intraemprendedores (5,4% vs 2,2%). Valores que reflejan comportamientos y estructuras empresariales muy diferentes.

### **Perfil del emprendedor y características de la actividad emprendedora en Cataluña**

En los dos primeros apartados del capítulo cuarto se estudian dos de las características que definen el perfil del emprendedor: la motivación que ha determinado la decisión de iniciar un nuevo proyecto empresarial, por una parte, y su nivel de formación, por otra. Se ha optado por incluir en este capítulo el análisis de la motivación y de la formación porque en la mayor parte de las investigaciones, artículos y libros sobre este tema se concluye que éstos son los principales factores determinantes de las características del proyecto empresarial, de su éxito y de su calidad, aspectos que se estudian también en este capítulo en sus apartados tercero y cuarto.

En cuanto a la motivación para emprender, para crear una empresa propia, los resultados de 2017 confirman el cambio de tendencia que se inició en 2015 de reforzamiento de la motivación por oportunidad. En el último año, el porcentaje de población adulta catalana que fue identificada como emprendedor en fase inicial (TEA) fue del 8% con el siguiente desglose: un 4,6% motivado por oportunidad, un 2% por necesidad, un 1,3% por una combinación de ambas y un 0,1% por otros motivos. La motivación por oportunidad ha pasado en este ejercicio del 3,4% al 4,6%, con lo cual dobla prácticamente el valor de 2013. Los indicadores de motivación por oportunidad de Cataluña y Barcelona son 1,6 puntos porcentuales superiores a los de España y, prácticamente, alcanzan los niveles de los países basados en la innovación. La motivación por necesidad aumenta ligeramente (+0,2 puntos) y su nivel es análogo al de España, aunque sigue siendo superior al de los demás países basados en la innovación. Ambos indicadores se resumen en la ratio emprendimiento por oportunidad sobre emprendimiento por necesidad. En los peores años de la crisis (2011-2014) la ratio Oportunidad/Necesidad disminuye fuertemente. En el 2015 se recuperan los valores del 2007 y en el 2017 se consolida esta recuperación. En el último ejercicio el valor de esta ratio es en la muestra catalana 0,8 puntos superior a España y 0,1 puntos inferior al resto de países basados en la innovación. En resumen, en los últimos años se consolida un importante aumento del peso de la motivación por oportunidad, que se mantiene por encima de España y ligeramente por debajo del resto de países basados en la innovación. Previsiblemente ello debería redundar a corto plazo en una mejora de la calidad del emprendimiento.

Para estudiar el nivel de formación de los emprendedores en fase inicial (TEA) nos basaremos en este resumen en un único indicador de síntesis: el porcentaje de emprendedores en fase inicial que tienen estudios post-secundarios, es decir, formación profesional de segundo grado, Grado universitario o Postgrado (Máster). En Cataluña se observa a partir de 2015 una clara disminución de este indicador. La proporción de titulados superiores pasa en esta muestra del 55,5% al 45,6%, quedando en el último ejercicio a 4 puntos de España y entre 10 y 20 puntos por debajo de los países basados en la innovación. La confirmación de esta tendencia sería preocupante, ya que indicaría que la recuperación económica no atrae a los más formados hacia la función empresarial, con todo lo que ello supone de merma potencial de la calidad del emprendimiento. Esperemos a ver si los datos de los próximos años confirman esta tendencia o la dejan en una mera distorsión muestral.

Una vez analizadas las dos características del perfil del emprendedor que se supone tienen mayor incidencia sobre la calidad del emprendimiento, vamos a estudiar ésta. Para ello resumimos a continuación los resultados del análisis realizado en el apartado 4.3. de este capítulo.

En lo que respecta al sector de actividad, en 2017 un poco más de la mitad de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) se enmarca en los servicios orientados al consumidor (51,3%) y poco menos de un tercio guarda relación con la prestación de servicios a empresas (29,2%). Las actividades transformadoras (como la industria manufacturera) representan un 17,6% de las nuevas empresas, mientras que las extractivas sólo alcanzan el 1,9%. En este último año ha aumentado la creación de empresas en el sector transformador (+8 puntos porcentuales), con lo que su nivel relativo queda a menos de tres puntos de los países basados en la innovación. Ello es relevante ya que las empresas industriales suelen, en general, tener mayor potencial de crecimiento, de innovación y de internacionalización. En los próximos ejercicios veremos si se confirma este cambio de tendencia. En contraposición, y en cierta forma como compensación de esta tendencia, disminuye el peso en 2017 de las empresas recién creadas del sector de servicios a las empresas, manteniéndose, no obstante, por encima de España y a dos puntos por debajo de los países de la UE. Finalmente, observamos en 2017 una disminución del porcentaje que representa el sector de servicios al consumidor, el cual, con valores parecidos a los de España, queda aún diez puntos por encima del peso que las empresas recién creadas de este sector tienen en el resto de países europeos basados en la innovación. Ello es relevante, por cuanto es normalmente en este sector de actividad donde se acumulan las empresas con menor inversión, potencial de crecimiento e internacionalización.

En relación a las variables dimensión y crecimiento, se observa que en 2017 disminuye el tamaño medio estimado de las empresas catalanas nuevas, pasando de 2,64 empleados a 2,26. Ello se debe a que las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 51% al 58% y, por el contrario, las de 1 a 5 trabajadores de 40% a 34%. El tamaño inicial o actual de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio y los resultados del último año apuntan una cierta reversión de la mejora que se había observado desde 2015. Veremos en próximas ediciones si ello se confirma o es meramente un cambio puntual. La variable tamaño es muy relevante, ya que supone un indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores, es un elemento que condiciona su supervivencia y consolidación.

El proyecto GEM incluye también algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años. Si bien estas estimaciones continúan dando un nivel de tamaño medio esperado relativamente bajo, en 2017 mejoran notoriamente las expectativas: las empresas sin empleados se prevé que disminuyan cuatro puntos y las que esperan tener más de 20 empleados dentro de cinco años aumentan más de tres puntos. La dimensión media esperada pasa en 2017 de 3,36 empleados a 4,69. Esta mejora de expectativas es coherente con el cambio de ciclo económico.

Para facilitar las comparaciones internacionales en lo relativo a la dimensión de las empresas en fase inicial hemos incorporado cuatro indicadores cuyos resultados pasamos a analizar brevemente. En 2017, la propor-

ción de emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador ha aumentado en Cataluña 4,5 puntos porcentuales. No obstante, el diferencial existente con los países basados en la innovación sigue siendo muy elevado: 13,1 puntos porcentuales. El segundo indicador se refiere a la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores. En relación al mismo, los resultados de 2017 son análogos al anterior: si bien se observa en Cataluña un aumento de 4,2 puntos (y queda más de 3 puntos por encima de España), su nivel sigue siendo muy inferior al de los demás países basados en la innovación: el porcentaje de empresas catalanas de reciente creación que prevén tener más de cinco trabajadores es del 14,9% y en los países basados en la innovación del 20,9% (UE) y 26,2% (todos). Para Estados Unidos esta media es del 39,7%.

En lo que respecta a la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores, se observa también una importante mejora en 2017 (+3 puntos), pero su nivel queda aún muy por debajo de los otros países basados en la innovación: 4,9% en Cataluña, versus 11,5% para los países basados en la innovación y 18% para USA. Finalmente, en lo que respecta a las perspectivas de crecimiento, la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50%, en 2017 es en Cataluña del 6,2%, mientras que en los países basados en la innovación es del 17,1%.

En 2017 revierte ligeramente en Cataluña el deterioro que en el indicador del grado de novedad de los productos y servicios ofertados por las nuevas empresas se produjo en 2016. Seguimos, no obstante, en niveles claramente inferiores a los de los primeros años de la serie histórica y, también, por debajo de España (-2 puntos) y resto de países basados en la innovación (-18 puntos).

En relación al "uso de tecnologías de cinco años o menos de antigüedad", en 2017 el indicador relativo a los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña ha mejorado más de 10 puntos porcentuales. Ello y la tendencia general al aumento de esta serie histórica, determina que se haya pasado de un diferencial con respecto a los países basados en la innovación de casi 15 puntos en los primeros años de la serie a los menos de cinco puntos actuales.

En 2017 se mantiene en el 40% la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado. En los últimos años la percepción de poca competencia es en los países basados en la innovación superior a Cataluña y España, debido probablemente a que, como hemos visto antes, se considera que allí disponen de unos productos más innovadores.

Finalmente, a pesar de su exigüidad, en 2017 el porcentaje de nuevas empresas con una elevada orientación internacional (entre el 75 y el 100% de sus ventas se hace a clientes extranjeros) ha pasado del 1,5% al 5,5%. Los emprendedores en fase inicial con una proporción de ventas a clientes extranjeros entre el 25 y el 75% son un 5,6% y los que tienen entre un 1% y un 25% representan un 11,6%. Los que no exportan siguen cerca del 80%. En este mismo año, la intensidad exportadora de las nuevas empresas catalanas pasa del 5,5% al 9,1%. A pesar de este aumento, quedan aún 12,4 puntos porcentuales por debajo de los países basados en la innovación.

### **Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor**

En el estudio del proceso emprendedor es importante identificar y analizar el perfil de las personas involucradas en las diferentes etapas de dicho proceso. Los resultados del proyecto GEM en Cataluña indican que la edad media de los emprendedores en 2017 es similar a la de los años anteriores. En concreto, la edad promedio de los potenciales y nuevos se sitúa en los 39 años, la de los nacientes en los 40 años, mientras que la de los consolidados es de 50 años.

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

Al analizar qué segmento de edad la población es más propensa a emprender, se observa que el tramo de 35-44 años es el que tiene una TEA superior (12%). De hecho, en 2017 se produce un gran aumento de cuatro puntos porcentuales en este tramo de edad. El segundo grupo más propenso a emprender es el de 25-34 años (10%). Con una TEA inferior están los grupos de 45-54 (7%), 18-24 (5%) y 55-64 (3%).

Si clasificamos a los emprendedores catalanes en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años), se puede observar que la TEA de los jóvenes y la de los maduros se han igualado en 2017 (8,1%) como consecuencia del incremento en la TEA de éstos últimos y del descenso en la TEA de los jóvenes. En España la TEA de los jóvenes está por debajo (7,3%), mientras que en la UE (9,6%) y el resto de países con economías basadas en la innovación (10,3%), está por encima.

Por otra parte, los jóvenes tienden a mostrar una percepción más positiva del entorno y del emprendimiento. Así, los porcentajes de jóvenes emprendedores que declaran que emprender es una buena opción profesional y genera buen estatus social y económico, así como que conocen a otros emprendedores, son superiores a los de los emprendedores maduros. Por su parte, el porcentaje de estos últimos que indica que tienen miedo al fracaso es menor que el de los jóvenes.

En cuanto a la distribución por género, los resultados del proyecto GEM en el año 2017 indican que existe una participación muy similar en el caso de los potenciales (51% de hombres frente a 49% de mujeres) y de nacientes (52% a 48%); hay porcentajes claramente superiores de hombres en los que están en fase inicial (56% a 44%) y, especialmente, en fase de consolidación (63% a 32%). En los abandonos se invierte la situación, ya que hay un porcentaje superior de mujeres en esta situación (60% a 40%).

La TEA de los hombres en 2017 es del 8,9% y la de las mujeres se sitúa en el 7,1%. Es interesante observar que la TEA masculina continúa creciendo desde 2015, después del descenso que tuvo en años anteriores, así como el hecho de que la TEA femenina aumenta un poco más de un punto porcentual, tras unos años de mantenerse alrededor del 6%. En España aumentan también la TEA de mujeres y hombres y ésta última continúa siendo superior a la de las mujeres (6,8% frente a 5,6%).

En cuanto al nivel de renta, en 2017 se mantiene un valor superior de la TEA del grupo de emprendedores en el tercio superior de renta (más de 30.000€ anuales) al de la TEA de los otros dos tercios. De hecho, la TEA de los que están en el tercio superior aumenta del 11,4% al 12,8%, mientras que ha disminuido 2,1 puntos en el tercio medio (20.001 a 30.000€), situándose en el 7,5%, y ha aumentado en 3,6 puntos en el tercio inferior (0 a 10.000€), alcanzando un 7,1%.

Respecto a la situación laboral previa a la involucración en actividades emprendedoras, la TEA de los que anteriormente eran empleados a tiempo completo o parcial se sitúa en 2017 en uno de los niveles más altos de los últimos años (10,8%). Por otra parte, hay un aumento de poco más de medio punto de la TEA de los previamente desempleados, situándose en el 2,7%, si bien está en un nivel mucho más bajo que durante la crisis (el máximo se alcanzó en 2013 con un 6,3%).

## El entorno emprendedor

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (53,3 puntos), similar a la de 2016 (53,6), es superior a la de España (49,27), pero inferior tanto a la de Europa (56,50) como a la de los países GEM basados en la innovación (56,83).

Al igual que los dos últimos años, 9 de las 12 variables valoradas han obtenido puntuaciones inferiores a 5 (escala Likert de 1 a 9), lo que parece indicar que las condiciones del entorno siguen siendo poco favorables. No obstante, para contextualizar los datos anteriores, cabe señalar que en Europa, a pesar de obtener una valoración global superior, 10 de las 12 variables también han sido valoradas por debajo del 5; y en España, 11 de las 12.

Las tres con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son las mismas que en los dos últimos años: existencia y acceso a infraestructura física y de servicios (6,21); existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional (5,50); y programas públicos (5,42), la mayoría de los cuales son de ámbito local y autonómico. Mientras que las que han recibido una puntuación menor son: la educación y formación emprendedora en la etapa escolar (3,36); las políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (3,50); dinámica del mercado interno (3,86) y las políticas públicas: emprendimiento como prioridad y su apoyo (3,89). La financiación para emprendedores ha sido la que más ha mejorado respecto al año anterior (+0,31 puntos), lo que le ha permitido salir de los últimos puestos que ocupaba durante los pasados años.

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

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2017 coinciden con los de los últimos años: políticas públicas (53%), apoyo financiero (50%) y capacidad emprendedora (39%).

Por primera vez en los últimos años la financiación no ocupa el primer lugar entre los obstáculos a la actividad emprendedora. Su incidencia ha ido disminuyendo, desde el 93% en 2012 hasta el 50% en actualidad. Las políticas públicas son en 2017 el principal obstáculo. Los expertos remarcan la *discontinuidad en las políticas públicas*, con *falta de apoyo a sectores estratégicos*, que enlaza con la recomendación del pasado año sobre la importancia de mantener una política industrial a largo plazo y que los resultados del Pacto Nacional por la Industria tuvieran una dotación presupuestaria relevante, que situaran la industria y la innovación en el centro del modelo de crecimiento. Otros aspectos destacados son: *dificultades administrativas y burocráticas; trámites y permisos para el inicio actividad económica; dificultad de las pymes para acceder a compra pública*; no hay ventajas fiscales relevantes para las nuevas empresas, así como un escaso apoyo a su crecimiento: *falta de apoyo fiscal a los family office y business angels que invierten en compañías tecnológicas; y a los pequeños inversores de empresas que cotizan en mercados alternativos bursátiles, para empresas en expansión*.

De nuevo, por tercer año consecutivo, los programas públicos han sido el factor de apoyo con una puntuación superior (38%). Le siguen: educación y formación (35%); apoyo financiero (32%); clima económico (27%) y capacidad emprendedora (24%) y transferencia de I+D (19%). La percepción de mejora del clima económico en este último año, a pesar de la inestabilidad política en Cataluña, ha sido el factor que más ha aumentado respecto al año anterior. No obstante, algunos expertos señalan que *todavía perduran los efectos de la crisis sobre los empresarios y la empresa catalana*.

En las preguntas abiertas el principal factor impulsor de la actividad emprendedora citado por los expertos es la consolidación de un potente ecosistema emprendedor en torno a Barcelona, que posibilita la creación de

*start ups*, la atracción de talento y de centros de desarrollo e innovación de grandes multinacionales. Precisamente en el 2017 Barcelona se ha consolidado como el primer *hub* de negocios digitales del sur de Europa; la tercera ciudad europea preferida por los emprendedores para crear sus nuevas empresas; la cuarta ciudad europea donde más se invierte en *start ups* y la quinta en número de *start ups* (Atómico, 2017). La llegada del Mobile (2006) y la creación del 4YFN (2014) han contribuido a que el 70% de las *start ups* en Cataluña tengan vinculación con las TIC. Es también destacable la creación de la asociación *Barcelona Tech City* (2013) y la puesta en marcha del edificio *Pier 01* (2016) en Palau de Mar. Pero no solo el Mobile World Congress y el 4YFN son eventos relevantes, conviene mencionar: Smart City Word Congress, IOT Solutions World Congress, SIL, eDelivery,...u otros como Sonar (Sonar+D) o Primavera Sound, que también contribuyen a la atracción y retención de talento. Y también eventos de ámbito más local, como Biz Barcelona o iFest.

Los elementos clave de este ecosistema son: administración e instituciones de soporte (Barcelona Activa, Acció, Enisa, ICF,...); empresas y organizaciones radicadas en Barcelona, así como los corporates que trabajan sistemáticamente con *start ups* (Agbar, Fluidra, Seat, Banco de Sabadell, Ogilvy, Telefónica...); firmas de capital riesgo y *business angels*; incubadoras y aceleradoras (Incubio, Seedrocket, Conector, Antai Venture Builder...); talento de universidades, centros de investigación, centros tecnológicos y escuelas de negocio; startups, nuevas empresas y centros de desarrollo e innovación global de grandes multinacionales (HP, Nestlé, Roche, Asics o King). Por ejemplo, el *Pier 01* cuenta con centros de innovación de grandes empresas como el de Gas Natural Fenosa, el *Metropolis:Lab* de Seat o el *Payment Innovation Hub* de Caixabank, Samsung y Visa.

Las principales recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, del ecosistema emprendedor catalán, son las mismas que los últimos años: políticas públicas (60%), apoyo financiero (46%), programas de instituciones públicas (40%) y educación y formación (34%). Y coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (58%), educación y formación (42%), apoyo financiero (39%) y programas públicos (18%).

Y acabaremos, como en años anteriores, remarcando la necesidad de mayor calidad de las iniciativas emprendedoras y de mayor tamaño de las empresas, claves para la regeneración del tejido empresarial y mejora de la productividad. Respecto a la calidad, es fundamental que el emprendedor esté capacitado y que la motivación sea por oportunidad. En la mejora de la productividad tiene un papel relevante el tamaño y el sector, por lo que uno de los objetivos de las políticas y programas públicos debería ser el crecimiento de las empresas, especialmente de sectores de alto componente estratégico y que tengan un efecto tractor para otros, como pueden ser los que forman el ecosistema del negocio digital y tecnológico presentes en Barcelona. Algunos de los sectores emergentes a potenciar son ciencias de la vida (biotecnología), energías limpias, *retail*, *media*, turismo, *fintech*, deportes, *smart cities* (*IoT*, movilidad urbana) o subsectores de la tecnología digital como salud, juego o *blockchain*.

### 1.3. Cuadro de mando integral

Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña, 2017

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2016	2017	Cambio pp
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	34,2%	34,3%	0,1
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	30,0%	37,5%	7,5
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	50,8%	47,2%	-3,6
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	41,3%	39,9%	-1,4
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	70,8%	72,9%	2,1
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,2%	6,7%	0,5
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	1,8%	1,9%	0,1
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angel</i>	3,4%	3,6%	0,2
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad de entre 0 y 3.5 años	2016	2017	Cambio pp
TEA Total (nacientes + nuevos)	7,0%	8,0%	1,0
TEA Emprendedores nacientes	2,3%	3,3%	1,0
TEA Emprendedores nuevos	4,6%	4,8%	0,2
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,0%	7,1%	1,1
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	7,9%	8,9%	1,0
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2016	2017	Cambio pp
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	25,1%	24,9%	-0,2
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	48,6%	57,5%	8,9
TEA por otro motivo (mixto y otros motivos) <sup>1</sup>	26,3%	17,6%	-8,7
TEA del sector extractivo o primario	1,5%	1,9%	0,4
TEA del sector transformador	9,8%	17,6%	7,8
TEA del sector de servicios a empresas	34,6%	29,2%	-5,4
TEA del sector orientado al consumo	54,1%	51,3%	-2,8
TEA sin empleados	51,1%	58,5%	7,4
TEA de 1-5 empleados	40,4%	34,1%	-6,3
TEA de 6-19 empleados	6,4%	5,5%	-0,9
TEA de 20 y más empleados	2,1%	1,8%	-0,3
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	8,6%	12,5%	3,9
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	5,7%	10,7%	4,9
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	5,0%	8,2%	3,2
TEA iniciativas que exportan más del 25%	6,0%	11,1%	5,1
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	10,7%	14,9%	4,2
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraemprendedoras en los últimos 3 años	2016	2017	Cambio pp
EEA	3,2%	2,2%	-1,0
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2016	2017	Cambio pp
Financiación para emprendedores	3,9	4,2	0,3
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,8	3,9	0,1
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3,9	3,5	-0,4
Programas gubernamentales	5,2	5,4	0,2
Educación y formación emprendedora etapa escolar	3,3	3,4	0,1
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	4,7	4,5	-0,2
Transferencia de I + D	4,1	4,1	0,0
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,5	5,5	0,0
Dinámica del mercado interno	4,2	3,9	-0,3
Barreras de acceso al mercado interno	4,0	3,9	-0,1
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6,2	6,2	0,0
Normas sociales y culturales	4,8	5,0	0,2

<sup>1</sup> A diferencia de otros años, en el Informe GEM Cataluña 2017-2018 se ha optado porque el mixto (oportunidad y necesidad) no se sume a oportunidad e incorporarlo a otros motivos en los cuadros de Cataluña, España y Barcelona.

Tabla 1.5 Cuadro de Mando Integral GEM España, 2017

Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2016	2017	Cambio pp
Percibe modelos de referencia (conoce personas que han emprendido)	35,6%	33,0%	-2,6
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	25,6%	31,9%	6,3
Posee habilidades, conocimientos y experiencias requeridas para emprender	46,7%	44,8%	-1,9
Percibe el miedo al fracaso cómo un obstáculo al momento de emprender	45,0%	43,6%	-1,4
Considera de la mayoría de población española preferiría tener el mismo nivel de vida	70,3%	71,4%	1,1
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,1%	6,8%	0,7
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,6%	1,9%	0,3
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angel</i>	3,2%	3,1%	-0,1
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad de entre 0 y 3.5 años	2016	2017	Cambio pp
TEA Total (nacientes + nuevos)	5,2%	6,2%	1,0
TEA Emprendedores nacientes	2,3%	2,8%	0,5
TEA Emprendedores nuevos	2,9%	3,5%	0,6
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,7%	5,6%	0,9
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	5,8%	6,8%	1,0
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2016	2017	Cambio pp
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	30,2%	32,5%	2,3
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	48,6%	48,2%	-0,4
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	21,2%	19,3%	-1,9
TEA del sector extractivo o primario	4,1%	3,5%	-0,6
TEA del sector transformador	16,2%	17,3%	1,1
TEA del sector de servicios a empresas	25,1%	27,0%	1,9
TEA del sector orientado al consumo	54,6%	52,2%	-2,4
TEA sin empleados	52,4%	59,2%	6,8
TEA de 1-5 empleados	38,0%	34,6%	-3,4
TEA de 6-19 empleados	6,5%	3,5%	-3,0
TEA de 20 y más empleados	3,2%	2,7%	-0,5
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	12,5%	13,4%	0,9
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	10,6%	10,5%	-0,1
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	11,9%	11,9%	0,0
TEA iniciativas que exportan más del 25%	10,5%	8,8%	-1,7
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	14,2%	11,6%	-2,6
EEA: Porcentaje de la población de 18-64 años que desarrolló/lideró iniciativas intraempreedoras en los últimos 3 años	2016	2017	Cambio pp
EEA	2,7%	1,4%	-1,3
Valoración de los expertos sobre las condiciones del ecosistema emprendedor español (Escala Likert: 1 a 9)	2016	2017	Cambio pp
Financiación para emprendedores	4,0	4,1	0,1
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3,0	3,7	0,7
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	3,2	2,9	-0,3
Programas gubernamentales	5,1	4,9	-0,2
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2,7	2,9	0,2
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	3,5	4,7	1,2
Transferencia de I + D	4,4	3,7	-0,7
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	5,4	4,8	-0,6
Dinámica del mercado interno	4,5	4,0	-0,5
Barreras de acceso al mercado interno	4,6	3,7	-0,9
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	5,7	5,9	0,2
Normas sociales y culturales	4,5	3,8	-0,7

Tabla 1.6. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona, 2017

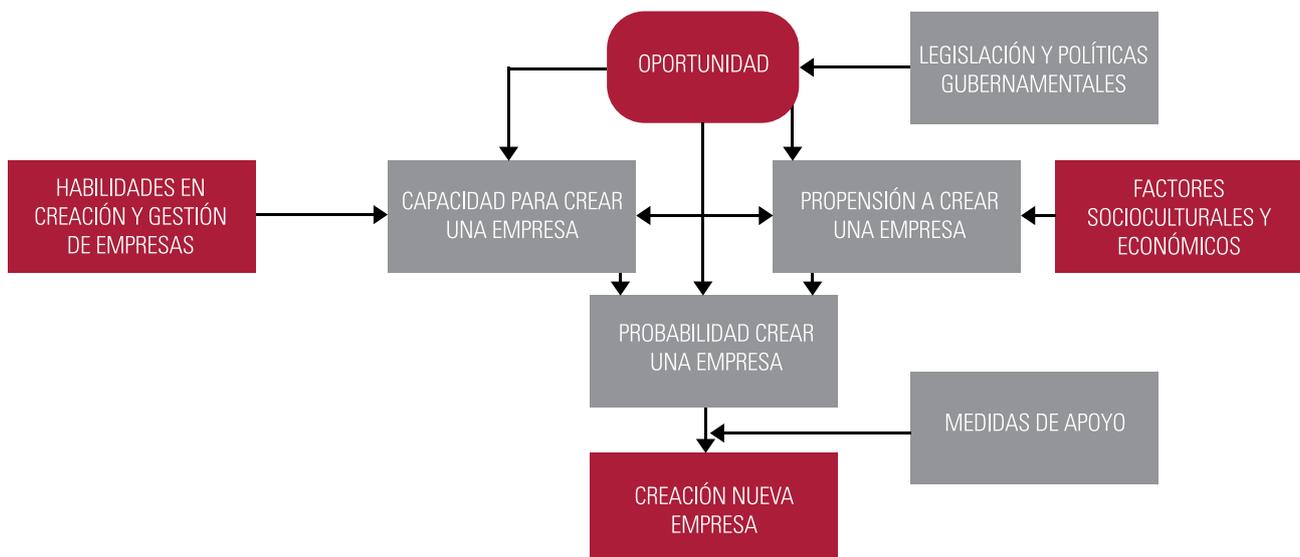
Percepciones de la población de 18-64 años entrevistada sobre los valores, las actitudes, las habilidades, experiencias e intenciones emprendedoras	2016	2017	Cambio pp
Percibe modelos de referencia (conoce a emprendedores)	33,5%	33,4%	-0,1
Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses	30,4%	38,8%	8,4
Reconoce en sí mismo habilidades y conocimientos requeridos para emprender	51,5%	47,2%	-4,3
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	41,0%	40,4%	-0,6
Considera que la mayoría de población preferiría tener el mismo nivel de vida	71,2%	72,2%	1,0
Ha manifestado su intención de emprender en los próximos tres años	6,5%	6,2%	-0,3
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla	2,0%	1,8%	-0,2
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angel</i>	3,1%	3,6%	0,5
TEA: Porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de una antigüedad de entre 0 y 3.5 años	2016	2017	Cambio pp
TEA Total (nacientes + nuevos)	7,0%	8,5%	1,5
TEA Emprendedores nacientes	2,3%	3,5%	1,2
TEA Emprendedores nuevos	4,8%	5,0%	0,2
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	6,2%	7,4%	1,2
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	7,8%	9,5%	1,7
Distribución de la TEA, tomada como 100%	2016	2017	Cambio pp
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	27,2%	26,6%	-0,6
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	48,6%	56,5%	7,9
TEA por otro motivo (mixto y otros motivos)	24,2%	16,9%	-7,3
TEA del sector extractivo o primario	1,0%	1,6%	0,6
TEA del sector transformador	12,3%	18,8%	6,5
TEA del sector de servicios a empresas	32,7%	30,4%	-2,3
TEA del sector orientado al consumo	54,0%	49,3%	-4,7
TEA sin empleados	47,3%	57,1%	9,8
TEA de 1-5 empleados	43,0%	38,3%	-4,7
TEA de 6-19 empleados	6,9%	3,4%	-3,5
TEA de 20 y más empleados	2,8%	1,1%	-1,7
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	8,8%	11,3%	2,5
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	7,8%	9,8%	2,0
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	6,8%	7,3%	0,5
TEA iniciativas que exportan más del 25%	7,3%	8,0%	0,7
TEA iniciativas con expectativa de más 5 empleados en 5 años	12,5%	12,8%	0,3

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

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

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

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



El proyecto GEM propone unos factores condicionantes similares a los mencionados. En el capítulo anterior se vio que la intención y, posteriormente, la decisión de crear una empresa propia, dependen del contexto social, cultural, político y económico (figuras 1.2 y 1.3). Este contexto, junto con otros aspectos, influye tanto en la valoración que una determinada sociedad hace del emprendimiento como en la percepción que tiene el emprendedor potencial de posibles oportunidades y de su propia capacidad para crear la empresa. Estas dos cuestiones, que son centrales para explicar la evolución en el tiempo y las diferencias entre países y regiones relativas a la intensidad en que se manifiesta la intención de emprender, en primera instancia, y la realidad emprendedora, en último término, son las que a continuación analizaremos en relación a Cataluña.

En este análisis compararemos los datos de Cataluña con los de otros entornos. Como se ha visto en el capítulo anterior, los clasificaremos en grupos que reflejen los diferentes estadios de desarrollo económico: economías basadas en los factores de producción, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Cataluña y España se sitúan en esta última categoría junto con la mayoría de los países europeos, países norteamericanos y algunos países del este asiático. En adelante, cuando se comparen los datos de Cataluña con los de la UE se compararán precisamente con el conjunto de países de la UE que son considerados "economías basadas en la innovación".

## 2.1. Valoración social de la actividad emprendedora

En el proyecto GEM las fuentes de datos para conocer la orientación de la sociedad respecto de la función empresarial son la encuesta a la población adulta y la encuesta a los expertos (ver apartado 1.1.2). En este apartado nos basaremos exclusivamente en la información proveniente de la primera fuente. En el último capítulo de este informe se ampliará el análisis que aquí se hace sobre la valoración social del emprendimiento a partir de los resultados de la encuesta a los expertos.

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

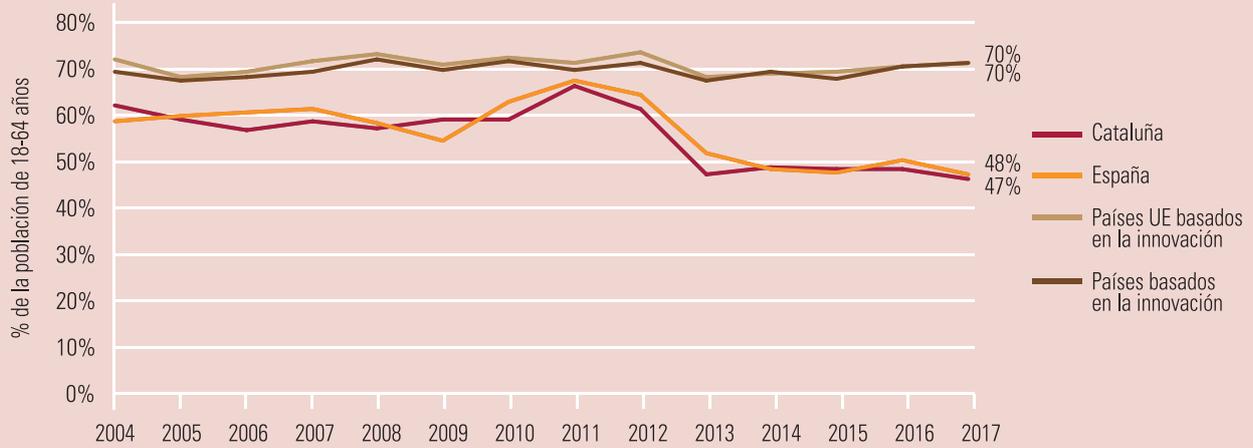
- a. En qué grado en una determinada sociedad el éxito de un nuevo negocio supone mejorar el prestigio y reconocimiento social del emprendedor, así como su estatus económico.
- b. En qué grado se considera que poner en marcha un negocio es una opción profesional atractiva.
- c. En qué grado en los medios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

En primer lugar, en el proyecto GEM se pregunta a la población adulta si el éxito de un nuevo negocio está asociado a un alto nivel de estatus social y económico para el emprendedor. Precisamente, el prestigio y el reconocimiento social vinculado a la iniciativa emprendedora suele actuar también como un factor de motivación relevante a la hora de valorar la oportunidad y los costes de convertirse en empresario.

Los resultados de la encuesta a la población adulta catalana muestran que en 2017 un 47% de los encuestados considera que emprender otorga estatus social y económico (gráfico 2.1). Este porcentaje es muy similar en España (48%), pero está claramente por debajo de la media alcanzada en los países más avanzados (70%). De hecho, en todo el período contemplado (2004-2017) la media de respuestas afirmativas en Cataluña y España a la pregunta de si emprender otorga estatus social y económico estuvo hasta el 2010 unos diez puntos por debajo de la media observada en los países más avanzados, aumentó en 2011 pero disminuyó fuertemente hasta 2013 y, a partir de entonces y hasta la actualidad, esta diferencia se ha situado en los veinte puntos porcentuales.

Así pues, un resultado evidente del proyecto GEM es que la valoración social de la función empresarial es muy inferior a la que se da en los países más avanzados de la UE y en el conjunto de países basados en la innovación. Hay varias posibles causas que pueden explicar este resultado. Por ejemplo, las noticias negativas, especialmente de corrupción, que se asocian bastante indiscriminadamente a empresarios, directivos y políticos o bien los efectos de la crisis que hicieron que muchas empresas se vieran abocadas al concurso de acreedores, terminando la mayoría en procesos de liquidación, con el desprestigio que esto supone. Desde nuestro punto de vista, no obstante, la principal causa del diferencial observado es, probablemente, el distinto tipo de empresas que se crean en unos y otros países. El hecho de que una buena parte de las empresas creadas en Cataluña y en España lo sean por necesidad (es decir, debido a la imposibilidad de encontrar otra ocupación) hace que las empresas creadas sean más una forma de autoempleo, generalmente con escasas aspiraciones de crecimiento. En cambio, en los países basados en la innovación la motivación para crear una empresa es, en términos relativos, con mayor frecuencia la de explotar una oportunidad de negocio, lo que hace que las empresas tengan un mayor potencial de crecimiento y que, en consecuencia, la función empresarial tenga una mejor valoración. En cualquier caso, la baja valoración social de la función empresarial es un punto débil importante al que habría que prestar la atención y los medios necesarios para cambiar de signo su evolución.

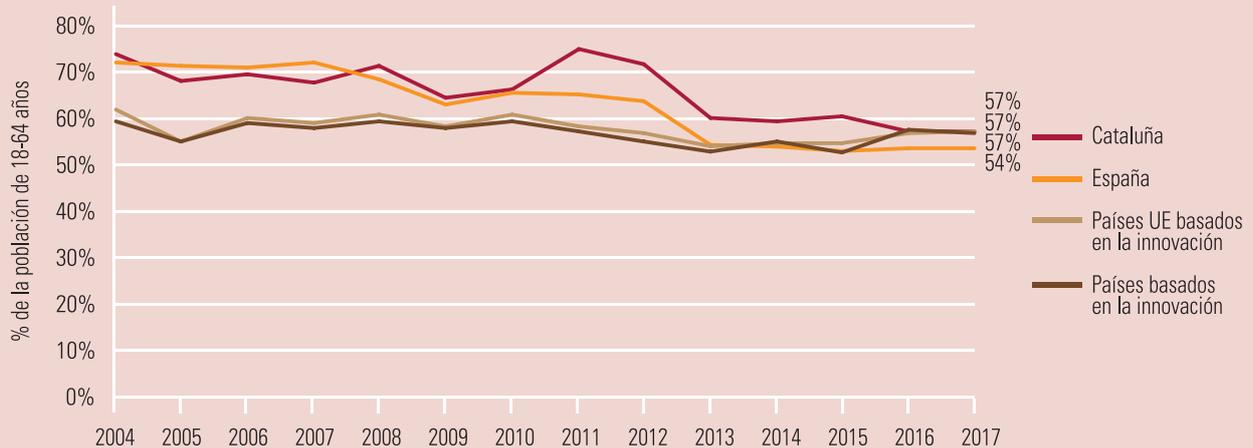
Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



En segundo lugar, se analiza la percepción que la sociedad tiene del hecho que iniciar un negocio o ser emprendedor es una buena opción profesional. En Cataluña, las respuestas afirmativas a esta cuestión en 2017 se han mantenido estables con respecto al año anterior en un porcentaje del 57% (gráfico 2.2). Ello significa que continúa estando tres puntos porcentuales por encima de la media española, la cual también es prácticamente la misma que en 2016 (54%). A diferencia del indicador anterior, aquí se observa que la opinión de la población catalana sobre el hecho de que emprender es una buena opción profesional está al mismo nivel que en los países basados en la innovación (alrededor del 57%).

Si se observa la tendencia a lo largo del tiempo de este indicador, se aprecia una tendencia a la disminución del porcentaje tanto en Cataluña como en España. En 2004 el porcentaje de la población adulta catalana que consideraba que emprender era una buena opción profesional estaba en el 73%. En 2011 alcanzó el máximo de la serie, situándose en un 75%. Desde entonces ha mostrado una tendencia decreciente hasta llegar al 57% de los últimos dos años. El hecho de que emprender tienda a ser menos valorado que hace unos años como una buena opción profesional podría explicarse por el hecho de que, como consecuencia de la crisis económica, actualmente se perciba que desarrollar con éxito una iniciativa emprendedora no es una tarea fácil y entraña riesgos, y, por otra parte, se prefiera un trabajo por cuenta ajena, un ingreso con menor riesgo.

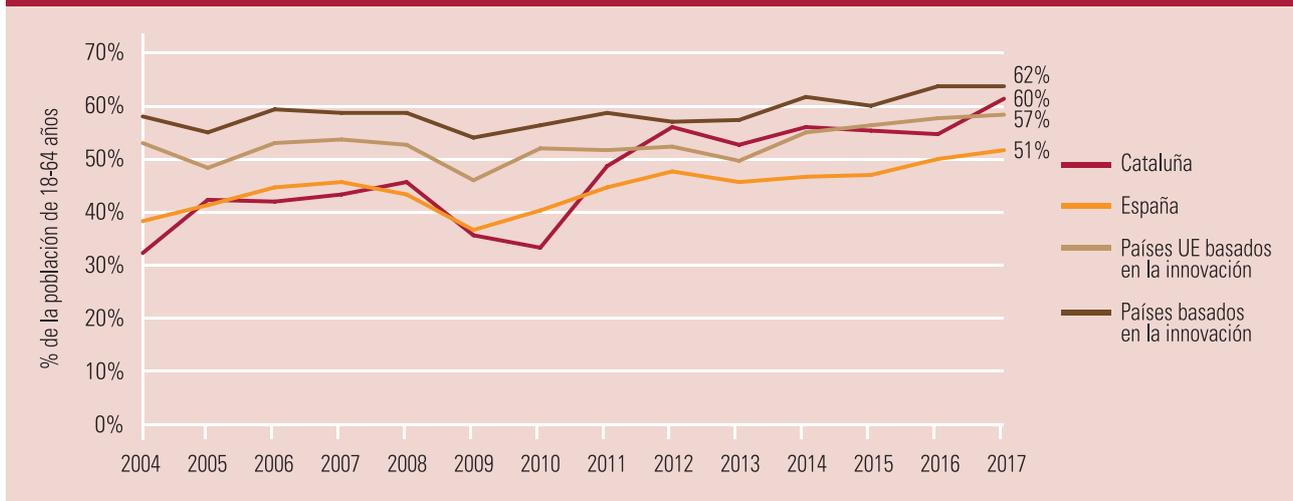
Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



En tercer lugar, para el análisis de la percepción social del emprendimiento se considera un indicador relacionado con los medios de comunicación. Esto es así porque su papel como mecanismo de difusión de la actividad emprendedora es relevante, especialmente si aparecen noticias sobre negocios y/o empresarios exitosos. En el año 2017 las respuestas afirmativas a la cuestión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación se sitúan en el 60% en Cataluña, lo que significa un incremento de seis puntos porcentuales respecto a 2016. Este aumento sitúa este porcentaje casi tres puntos porcentuales por encima de la media de los países de la UE basados en la innovación (57%) y nueve puntos por encima de la media española (51%) (gráfico 2.3).

Los resultados sobre este indicador en Cataluña a lo largo del tiempo nos indican que esta opinión sobre la difusión del emprendimiento en los medios de comunicación ha pasado del 34,1% en 2010 al actual 60%. 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 el Biz Barcelona puede haber influido en esta mejora. Fruto de la sensibilización y formación que se realiza en diferentes ámbitos sobre emprendimiento (incluido también el social y el que adopta la forma de cooperativa), la población detecta la presencia en los medios de comunicación de estas noticias con más intensidad que antes.

Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



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

En Cataluña este indicador muestra una mejora en 2017 con respecto al año anterior, después del descenso en 2015 (gráfico 2.4). Así, el apoyo nulo se reduce del 14,7% al 13,6%, el nivel bajo desciende ligeramente del 31,1% al 29,8%, mientras que el apoyo medio crece del 33,3% al 34,5% y el nivel alto aumenta del 20,9% al 22,1%. Con una mayor perspectiva temporal mayor, se observa que se mantiene el orden de los últimos cinco años en el cual el apoyo medio está por encima del nivel bajo, éste supera al apoyo alto y finalmente se sitúa el nivel nulo.

Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña, durante el período 2004-2017

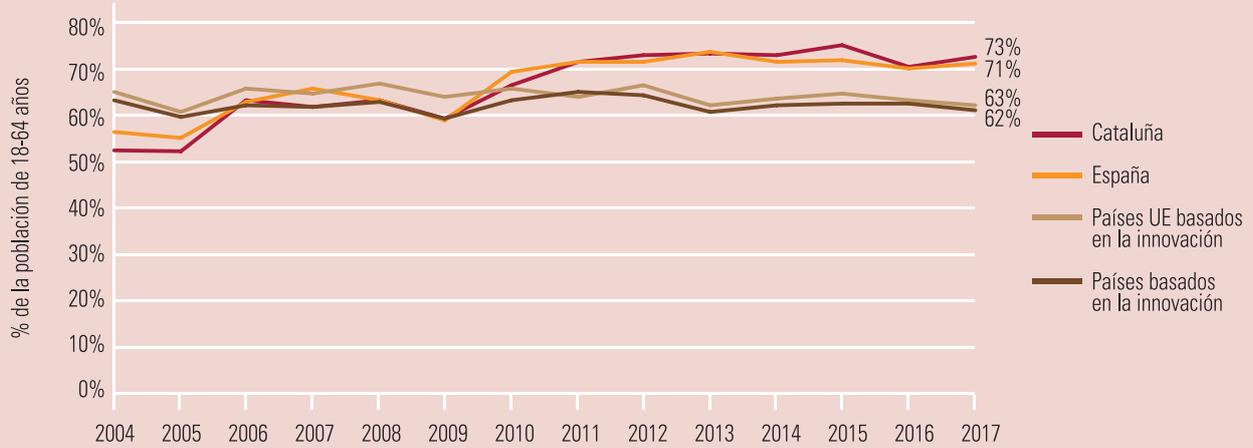


El cuarto y último indicador que se contempla en este apartado para medir la orientación de la sociedad hacia el emprendimiento se corresponde con la pregunta que se hace a los encuestados sobre si les gustaría que todo el mundo tuviera un nivel de vida similar o "equidad en los estándares de vida". Este factor es importante porque la intención de emprender también está condicionada por la percepción sobre la demanda social de equidad en los estándares de distribución de la renta o del nivel de vida en la sociedad. Con frecuencia, en vez de utilizar directamente este indicador, se utiliza su complementario (100 menos el % de los que prefieren igualdad de los estándares de vida) como un estimador del espíritu competitivo de la población. En el proyecto GEM se parte de la hipótesis de que este espíritu competitivo se considera deseable en un emprendedor y que las personas más competitivas desean en mayor proporción que su nivel de vida dependa de su propio desempeño.

Después del descenso observado en este indicador en Cataluña en el año 2016, en 2017 se ha producido un aumento de dos puntos porcentuales, pasando del 70,8% al 72,9% (gráfico 2.5). En España este aumento es similar (de 70,3% a 71,4%). En los países basados en la innovación se produce un ligero descenso y el valor medio se sitúa en el 61.5% en el 2017. El diferencial entre Cataluña y estos países basados en la innovación es, por tanto, de once puntos porcentuales. El diferencial con España es de nueve puntos.

Desde 2004 hasta 2009 el indicador estaba un poco por debajo de la media de los países más avanzados. A partir de 2010 y hasta la actualidad se ha situado por encima con diferenciales considerables, tanto en Cataluña como en España. De hecho, se observa una evolución al alza desde el año 2009 hasta la actualidad, excepto por un descenso en 2016. Estos resultados sugieren un mayor deseo de equidad en los estándares de vida. Los factores que probablemente puedan explicar esta tendencia son diversos, como el incremento de la desigualdad, la disminución del ingreso disponible o la amenaza de desempleo que suponen un riesgo para las familias de encontrarse en situación de pobreza.

Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



Hasta aquí se han examinado los resultados de los indicadores sobre la valoración social del emprendimiento. A continuación se analizan los valores que alcanzan los tres primeros indicadores en cada uno de los grupos de individuos que se pueden distinguir según su grado de involucración en la actividad emprendedora (gráficos 2.6, 2.7 y 2.8):

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

En cuanto a la pregunta sobre si emprender da estatus social y económico, en 2017 los potenciales se sitúan bastante por encima de los otros dos grupos. En concreto, un 55% de los potenciales responden afirmativamente a la pregunta, por un 47% tanto de los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) como de los no involucrados (gráfico 2.6). La evolución de los tres grupos es bastante parecida a lo largo de la serie, si bien desde 2011 los potenciales alcanzan una valoración igual o superior a los otros dos grupos. Este resultado es lógico precisamente por el hecho de que estas personas son los que declaran tener intención de crear un negocio en los próximos años.

En relación al segundo aspecto (emprender es una buena opción profesional) se puede observar que en el año 2017 los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) superan por primera vez en la serie a los potenciales, aunque la diferencia es pequeña: el 60,9% frente al 59,1% (gráfico 2.7). De hecho, las opiniones más favorables de los emprendedores potenciales con respecto a los otros dos grupos han ido disminuyendo desde 2014. El porcentaje de potenciales que responden afirmativamente se mantiene prácticamente igual que en el año anterior y continúa en el 56%.

Finalmente, en relación a la presencia del emprendimiento en los medios de comunicación, se aprecia un crecimiento en los tres grupos. Si los comparamos, vemos que los emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) están dos puntos por encima de los potenciales y siete puntos por encima de los no involucrados

(gráfico 2.8). Así, las respuestas afirmativas de los involucrados alcanzan un 66%, los potenciales un 64% y los no involucrados el 59%. A lo largo del tiempo se puede observar que los potenciales estuvieron por encima del resto desde 2004 hasta 2011, y de nuevo en 2013, pero en 2012 y a partir de 2014 en adelante son los involucrados quienes alcanzan una proporción superior.

En general, considerando los tres indicadores sobre la valoración social del emprendimiento, se puede afirmar que las diferencias en las valoraciones de los emprendedores potenciales y los actuales (en fase inicial o consolidada) son siempre superiores a las de los no involucrados. Esta percepción más positiva sobre el emprendimiento puede estar obviamente favorecida por el hecho de que tiene intención de crear una empresa o bien ya la han fundado.

Gráfico 2.6. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017



Gráfico 2.7. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

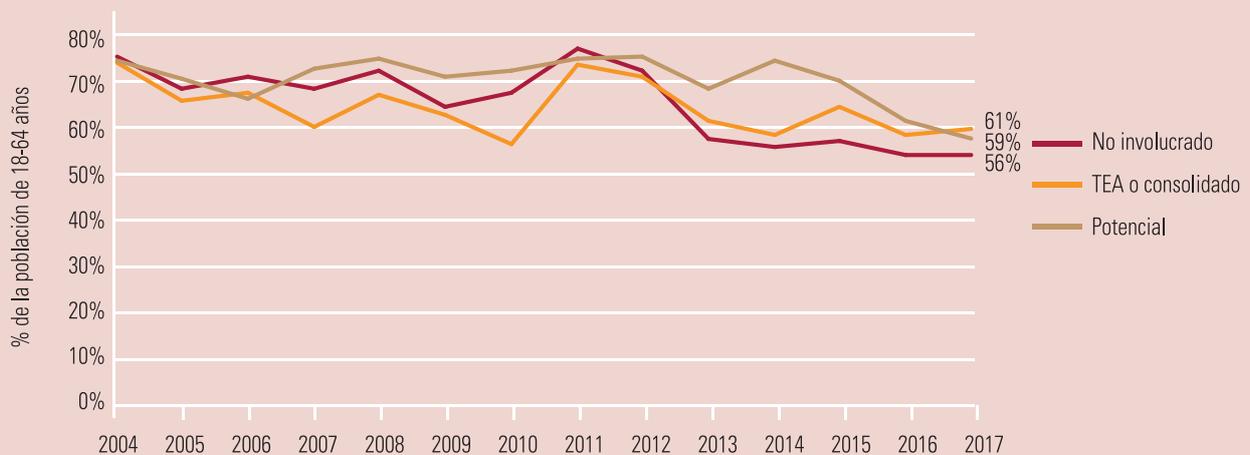


Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017



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

En el apartado anterior se ha analizado la actitud de la sociedad hacia la función empresarial. En este apartado se estudian las percepciones individuales que suelen ser determinantes a la hora de plantearse la decisión de crear una empresa propia. En el proyecto GEM se contemplan las siguientes variables:

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

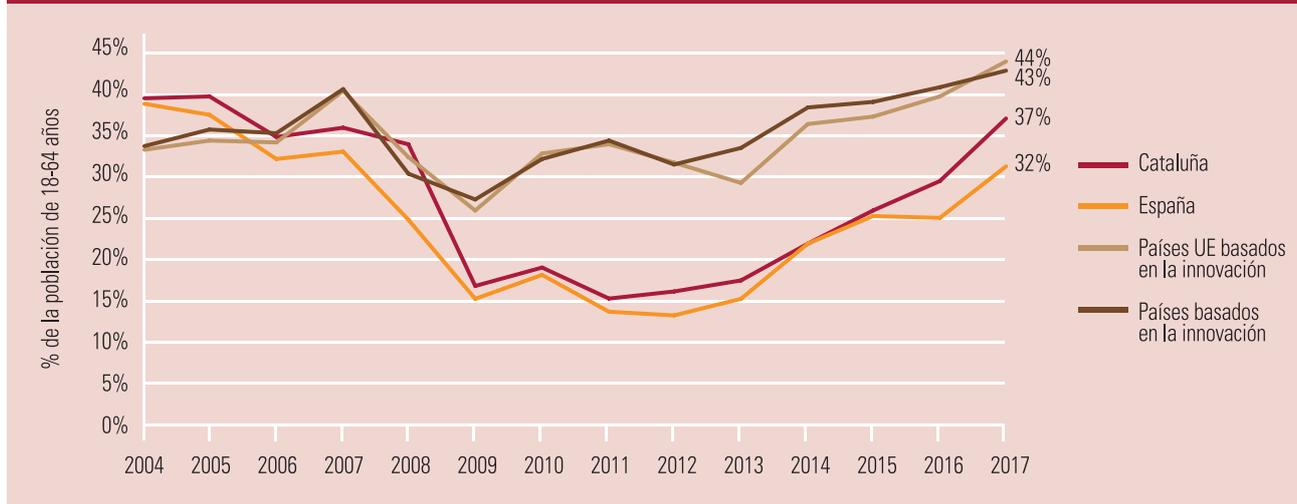
Según el modelo conceptual del proyecto GEM estos elementos condicionan y determinan la intención de iniciar o no un proyecto empresarial. Al igual que en el apartado anterior, el análisis que sigue se basa en las respuestas que a estas cuestiones han dado las personas que integran las muestras de cada país en las respectivas encuestas a la población adulta.

El principal punto de partida del proceso emprendedor es la identificación de oportunidades. Los resultados indican que el porcentaje de personas de 18 a 64 años que en Cataluña en 2017 percibe buenas oportunidades para emprender en los seis meses siguientes es del 37,5% (gráfico 2.9). Este resultado supone un crecimiento considerable de siete puntos porcentuales respecto del 2016 y mantiene la tendencia creciente que se observa en esta variable desde el año 2012, después del gran descenso de 2008 y 2009 y de tocar fondo en 2011. Este indicador también ha ido mejorando en los últimos años en España a pesar de un freno en 2016. En 2017 se sitúa en el 31,9%. Por tanto, en el último ejercicio está algo más de cinco puntos por debajo de Cataluña.

Al comparar con Europa y los países más avanzados, se observa que existe un diferencial que se está reduciendo en estos últimos años. Así, en 2017 el porcentaje de respuestas afirmativas en Cataluña está siete puntos porcentuales por debajo de la UE y seis puntos por debajo del conjunto de países basados en la innovación. El descenso fue tan profundo durante los años más duros de la crisis que este indicador sigue por debajo de estos países basados en la innovación. A pesar de todo, la tendencia creciente, que también se aprecia en estos países avanzados, no tiene un aumento tan pronunciado como en Cataluña.

En conclusión, la evolución sobre la percepción de oportunidades que se ha producido en los últimos cuatro años es muy positiva y pone de manifiesto que un porcentaje creciente de la población catalana detecta buenas oportunidades de negocio susceptibles de ser explotadas mediante la creación de nuevas empresas.

Gráfico 2.9. 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 2004-2017



Un factor relevante para aprovechar la oportunidad de emprender en el momento adecuado es la percepción de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarios para ello, vinculadas a las actividades de gestión empresarial. En este sentido, si bien las actitudes y motivaciones del emprendedor son relevantes de cara al crecimiento de la empresa, su nivel de habilidades directivas, parece que todavía lo son más. Las investigaciones en diversos países ponen de manifiesto que el crecimiento de las empresas recién creadas depende en gran medida de las habilidades directivas del empresario, tanto de las que tenía antes de crear su empresa como las que haya podido adquirir a través de su experiencia en la dirección de la nueva empresa (Capelleras *et al.*, 2018; Colombo y Grilli, 2010).

Sin embargo, la posesión real y efectiva de los conocimientos y aptitudes necesarios para tener éxito en la actividad emprendedora no es lo mismo que la percepción que uno tiene de estar en posesión de estos conocimientos y habilidades (auto-eficacia). La mera creencia de estar en disposición de conocimientos y habilidades no necesariamente influirá en los resultados finales, pero sí que puede ser determinante a la hora de decidir o no iniciar un proyecto empresarial, ya que contribuye a reducir las barreras individuales al emprendimiento o, dicho en otros términos, reduce el miedo a emprender.

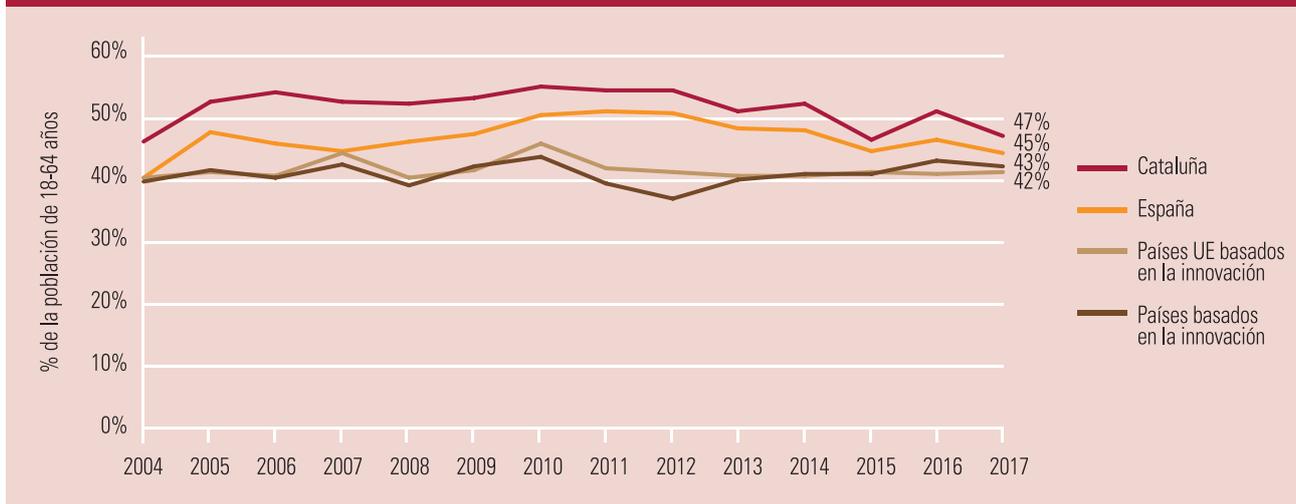
Los resultados del GEM en Cataluña en 2017 indican que el 47,2% de la población adulta entrevistada declara considerar que tiene las habilidades y capacidades necesarias para emprender y desarrollar un negocio (gráfico 2.10). En España este porcentaje es inferior en poco más de dos puntos, con un porcentaje del 44,8. La media en los países basados en la innovación y de la UE esta unos cuatro puntos por debajo (en ambos casos se sitúan en el 43%).

De hecho, a lo largo del período 2004-2017 Cataluña ha estado por encima de los valores de España y Europa. El sistema educativo, la capacitación laboral y otras actividades formativas han podido tener su efecto en estos resultados relativos a la elevada percepción de auto-eficacia. No obstante, según apuntan algunos autores, aún es posible mejorar la imbricación de las competencias transversales relacionadas con el espíritu emprendedor en los diferentes niveles educativos para que la formación en habilidades y conocimientos emprendedores surtan el efecto deseado en la sociedad (Batista *et al.*, 2015).

En esta línea, es interesante remarcar que, cuando en las distintas ediciones del proyecto GEM Cataluña se ha preguntado a los expertos por la interpretación de estos resultados (ya en 2003, primer año de participación en el GEM, sorprendió que el valor obtenido por Cataluña, 53,3%, fuera superior al del resto de países europeos participantes en el estudio), la mayoría siempre ha indicado que son percepciones fruto de una elevada autoestima y que no responden necesariamente al nivel real de habilidades que son necesarios para emprender con éxito.

Además, aunque una elevada percepción de posesión de conocimientos y habilidades es positiva en cuanto que facilita que haya más empresarios potenciales y que éstos den el paso para crear una empresa propia, puede tener ciertos efectos negativos sobre la viabilidad a largo plazo de la nueva empresa en la medida que haya una sobrevaloración o un exceso de optimismo. Las personas que sobrevaloran sus capacidades y conocimientos son menos propensas al aprendizaje, a la formación o bien a complementar sus equipos para hacer frente a las carencias o debilidades de su proyecto empresarial y, en último término, a profesionalizar su gestión.

Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



El tercer indicador de carácter perceptual que puede afectar a la decisión de crear una empresa es el miedo al fracaso. Esta variable puede ser un freno debido a la poca separación, por lo menos en muchos países europeos, entre riesgo personal y riesgo del negocio y que, en caso de que éste vaya mal, el emprendedor puede quedar estigmatizado. Este estigma suele estar más arraigado en países en los que el emprendimiento no forma parte de la cultura social. Ello hace que se eviten situaciones de riesgo y se prefiera seguir en una zona de confort.

Los resultados en el año 2017 indican que un 39,9% de los entrevistados en Cataluña manifiesta que el miedo a fracasar es un obstáculo para emprender. Este porcentaje es muy similar al de los dos últimos años, lo cual mantiene a Cataluña tres puntos por debajo de la media española así como la media de la UE y de los países basados en la innovación (todos ellos en un 43%).

En general, los resultados actuales son positivos para Cataluña. Si bien se mantiene una cierta convergencia en este indicador, observada ya desde el año 2013, hay que destacar que en España este indicador sobre el miedo al fracaso siempre ha sido superior que en Cataluña (período 2004-2016). Mientras que en los años anteriores a la crisis era cinco puntos porcentuales superior a los países avanzados y en los primeros años de la crisis llegó a ser superior en diez puntos, actualmente (y por tercer año consecutivo) el miedo a fracasar es menor en Cataluña que en el resto de países.

Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



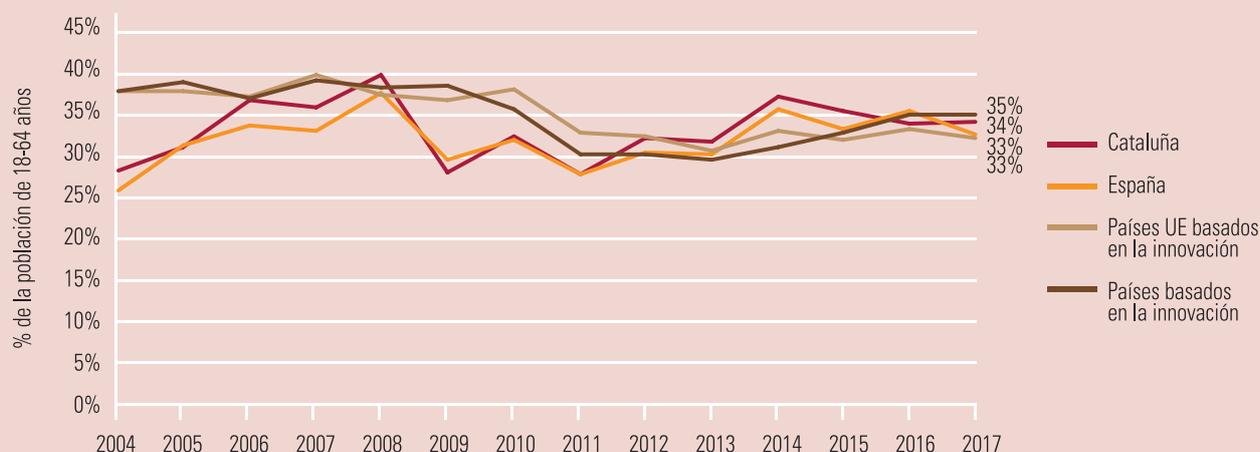
Por último, un cuarto elemento relevante a la hora de plantearse la creación de una empresa es el conocimiento que una persona tiene de emprendedores que han creado su propia empresa. Por una parte, el conocimiento de ejemplos reales y cercanos a uno mismo pueden constituir modelos de referencia y ayudar a plantearse un ¿por qué no yo? Por otra parte, una de las formas de adquirir conocimientos es el aprendizaje a través de lo experimentado por otros. Por tanto, se produce un aprendizaje empresarial mediante la experiencia indirecta o el conocimiento y la observación del comportamiento de otros emprendedores que, generalmente, será más intenso cuanto más próximos sean (Mole y Capelleras, 2017).

Desde la perspectiva de un empresario potencial, el conocimiento de otros empresarios incrementa su capital relacional que le puede permitir aprender y conseguir recursos en el interior de sus redes. Así, la existencia en la red social de personas que hayan creado y/o gestionen su propia empresa puede influir sobre la deseabilidad y la credibilidad de la opción de convertirse en empresario. De ahí la importancia de los modelos de referencia, de las historias de éxito, del marketing de testimonio.

Los resultados de la encuesta del GEM a la población adulta en 2017 muestran que este indicador alcanza valores muy similares en Cataluña (34%), España (33%), UE (33%) y países basados en la innovación (35%). De hecho, en los últimos años se observa una convergencia en estos valores, si bien desde 2013 hasta 2015 la existencia de estos modelos de referencia era ligeramente superior en Cataluña. En todos los entornos considerados las variaciones respecto al anterior ejercicio son mínimas.

En cualquier caso, es importante continuar cuidando este aspecto en la medida de lo posible, por ejemplo a través del desarrollo de actividades y redes sociales que visualicen el fenómeno del emprendimiento y el marketing de testimonio. Esto es así porque la existencia de modelos de referencia suele ser uno de los factores que más refuerza las percepciones de las personas en lo relativo a la creación de empresas. Generalmente, cuando alguien próximo al círculo social propio ha tenido éxito en un negocio, se percibe como más verosímil que uno también lo pueda lograr.

Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



Para acabar este apartado y tal como se ha hecho en el anterior, se analizan las opiniones de la muestra catalana sobre los tres primeros aspectos analizados en este apartado, diferenciando entre los emprendedores potenciales, los que están en fase inicial (TEA) o consolidada y los no-involucrados (gráficos 2.13, 2.14 y 2.15).

Los resultados indican que la percepción de oportunidades varía mucho según si la persona está involucrada o no en el proceso emprendedor (gráfico 2.13). En el 2017 el 53% de los emprendedores en fase inicial (TEA) o consolidada y el 46% de los potenciales perciben que existen buenas oportunidades para emprender, mientras que esta proporción es del 34% en los no involucrados. En los tres grupos la tendencia es creciente desde el año 2012, excepto el último ejercicio en el caso de los potenciales. La evolución es especialmente positiva en el caso de los involucrados y, en particular, cabe destacar que los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados se sitúan en 2017 por encima de los niveles que existían antes de la crisis.

Con respecto a la percepción sobre los propios conocimientos y habilidades requeridas para emprenderla, la gran mayoría de emprendedores actuales (en fase inicial o consolidada) (el 84% del total) y potenciales (el 73%) cree que dispone de ellos, mientras que este porcentaje baja al 38% para los no involucrados (gráfico 2.14). En el caso de los empresarios en fase inicial (TEA) o consolidada la tendencia es bastante estable en los últimos años (porcentaje siempre por encima del 80%), mientras que oscila más en los potenciales, en los que se observa un descenso en 2015, un aumento en 2016 y de nuevo un descenso en 2017. En cualquier caso, el diferencial con respecto a los no involucrados continúa siendo elevado, lo que puede favorecer que buena parte de estos emprendedores potenciales materialicen su proyecto de crear una empresa propia en el futuro inmediato.

En cuanto al miedo al fracaso, son las personas que no están involucradas las que más temen ser estigmatizadas si un posible negocio fracasa, llegando a el 43% del total (gráfico 2.15). Éste es probablemente uno de los motivos por los que no se plantean la creación de una empresa propia. Sin embargo, desde una perspectiva temporal se aprecia que desde el año 2011, cuando este valor era del 52%, el descenso ha sido constante y paulatino, lo que se puede entender como una muestra del cambio de percepción sobre la situación económica. La percepción del miedo al fracaso entre los emprendedores potenciales es seis puntos porcentuales menos que en los no involucrados, situándose en 2017 en el 37%, tras aumentar casi siete puntos en comparación con 2016. Finalmente, los que muestran un porcentaje más bajo de temor al fracaso son los empresarios recientes y consolidados, con un 26% en el último ejercicio, al igual que en el anterior.

Gráfico 2.13. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017



Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

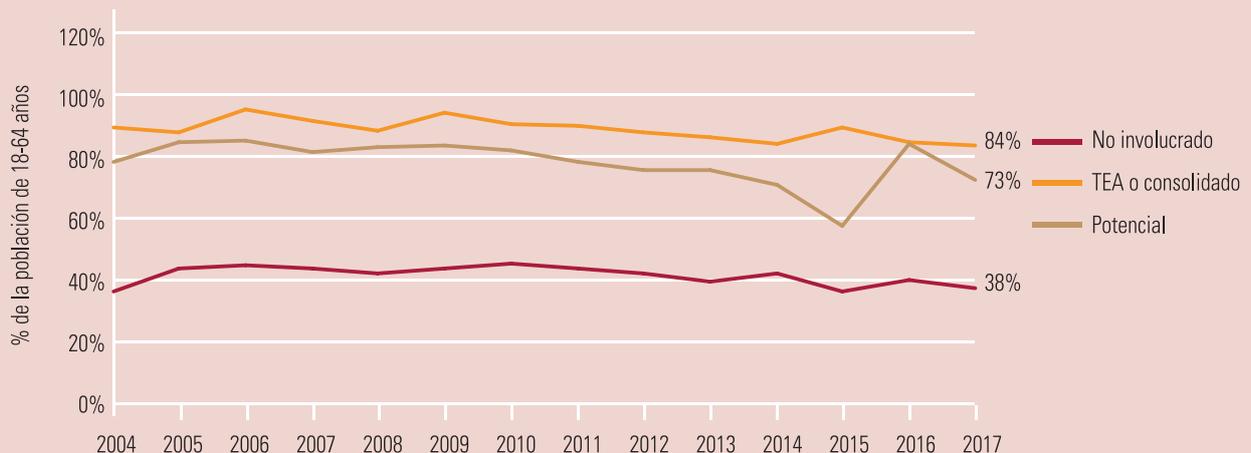
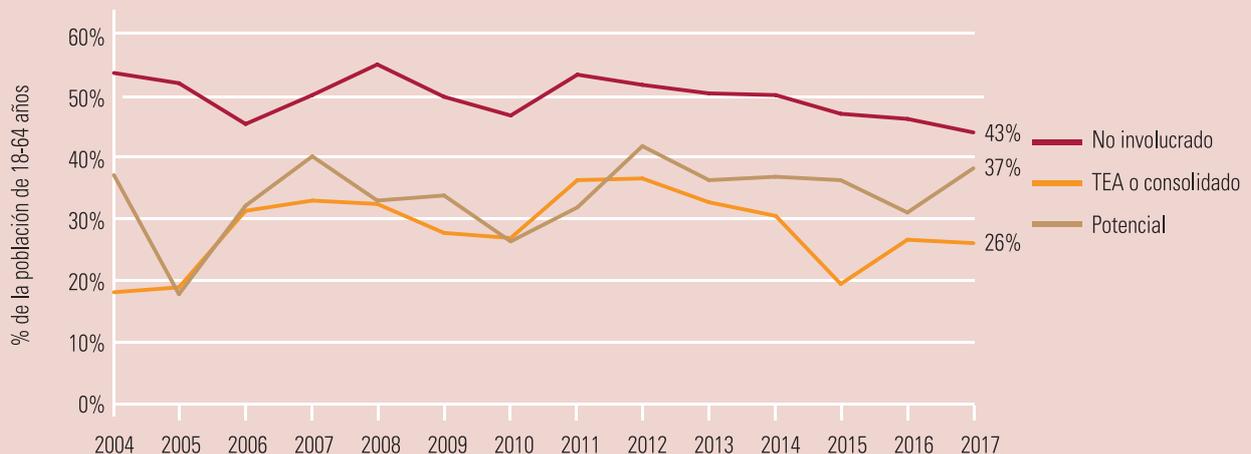


Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017



### 2.3. La intención de emprender

De acuerdo con el modelo conceptual del proyecto GEM (ver figuras 1.2. y 1.3. del capítulo anterior) la interacción de los dos elementos estudiados en este capítulo (la valoración social de la actividad emprendedora, y la valoración de oportunidades y aptitudes personales) determina en buena medida la intensidad con la que se manifiesta la intención de emprender en una sociedad. Aquella parte de la población que en un determinado momento manifiesta su intención de crear una empresa propia en los próximos años mide el emprendimiento potencial de esta sociedad. Una parte de estos emprendedores potenciales creará su propia empresa. El primer elemento, por tanto, del esquema conceptual de la figura 1.3 lo constituye el porcentaje de emprendedores potenciales o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado que tienen la intención de poner en marcha un nuevo negocio.

Los resultados del proyecto GEM permiten mostrar la evolución en el período 2004-2017 del porcentaje de los que se declararon emprendedores potenciales, según la definición anterior, en diversos contextos geográficos (gráfico 2.16). Tal como se puede ver, la evolución de Barcelona y Cataluña es muy similar si bien la primera suaviza ligeramente las tendencias. También es similar hasta cierto punto el perfil de Cataluña y España. Si bien a partir de 2010 y hasta 2015 la línea española queda más de un punto porcentual por debajo de la catalana, en 2017 el porcentaje es del 6,7% en Cataluña y del 6,8% en España. En Barcelona está en el 6,2%. Desde 2012 hasta 2016 se produjo un descenso continuado en este porcentaje en Barcelona y Cataluña, pero en 2017 se ha mantenido estable en Barcelona y ha aumentado ligeramente en Cataluña (medio punto porcentual).

En los países de la UE y sobre todo en el total de países basados en la innovación muestran unos niveles similares, aunque con ciertas oscilaciones, hasta 2010 y un apreciable aumento a partir de este punto. Esta es una evolución compatible con el patrón del ciclo y de las oportunidades de emprender. El diferencial entre Barcelona, Cataluña y España es grande con respecto a la UE (alrededor de seis puntos porcentuales) y muy elevado con el resto de de países basados en la innovación (entre once y doce puntos).

Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017



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

A modo de resumen, en este apartado se comparan las respuestas que a las principales cuestiones estudiadas en este capítulo se han dado en 2017 en los diferentes territorios que abarca el proyecto GEM. Así, a continuación, se presenta la comparación de Cataluña con España, con los países de la UE basados en la innovación y con el conjunto de países de economías avanzadas en los gráficos 2.17, 2.18 y 2.19. Finalmente, la tabla 2.1 y los gráficos 2.20 y 2.21 permiten comparar los valores en 2017 de Cataluña con cada uno de los países que integran el proyecto GEM.

En el gráfico 2.17 se presentan las percepciones, valores y aptitudes analizadas en los apartados anteriores, comparando los valores para 2017 de Cataluña con España, la UE y el conjunto de países avanzados. En cuanto a los condicionamientos socioculturales se observa que en Cataluña emprender se considera una buena opción profesional, y que en los medios de comunicación aparecen historias de éxito empresarial. Ahora bien, Cataluña queda por debajo de la UE y del conjunto de países avanzados en la percepción de que emprender genera un buen estatus social y económico. Este es uno de los aspectos donde hay que centrar la atención para lograr unos niveles de percepción homologables a los de nuestro entorno. El segundo aspecto a destacar es la recuperación sostenida en los últimos años de la percepción de buenas oportunidades para crear una empresa, si bien su nivel queda todavía cerca de seis puntos por debajo de los países basados en la innovación. Bajo nuestro punto de vista son básicamente estas dos cuestiones las que explicarían el diferencial existente en la intención de emprender.

En el gráfico 2.18 se puede ver que los perfiles de Barcelona y resto de Cataluña son muy parecidos. La diferencia más relevante es la que se observa en la opinión sobre si emprender genera buen estatus social y económico, donde el resto de Cataluña está siete puntos porcentuales por encima de la demarcación de Barcelona. En cambio, también se puede destacar que la percepción de buenas oportunidades está cinco puntos por encima en Barcelona.

En el gráfico 2.19 se presenta para Cataluña el resumen de resultados de las mismas variables de los apartados anteriores diferenciándolas según si la persona está involucrada o no en cualquiera de las fases del pro-

Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2017

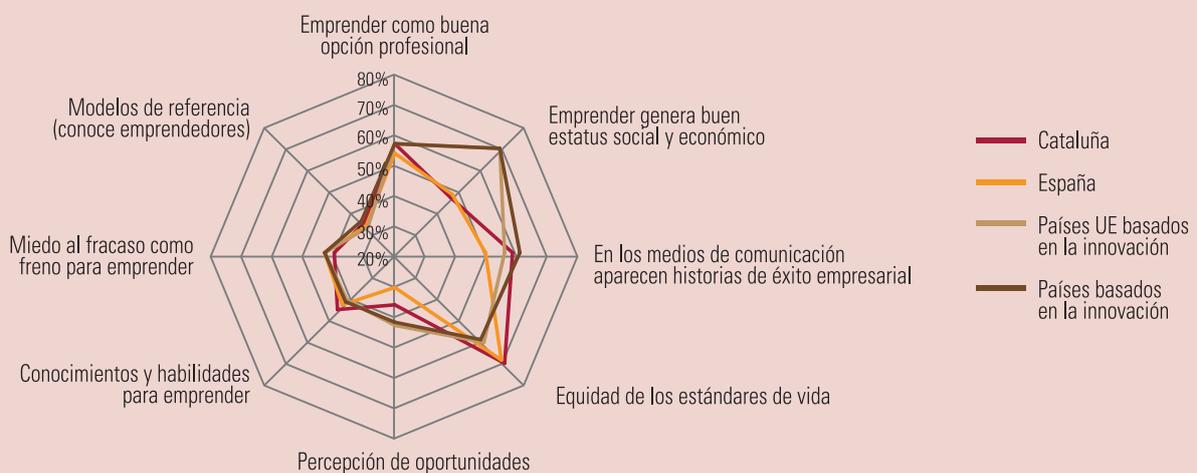


Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña, 2017

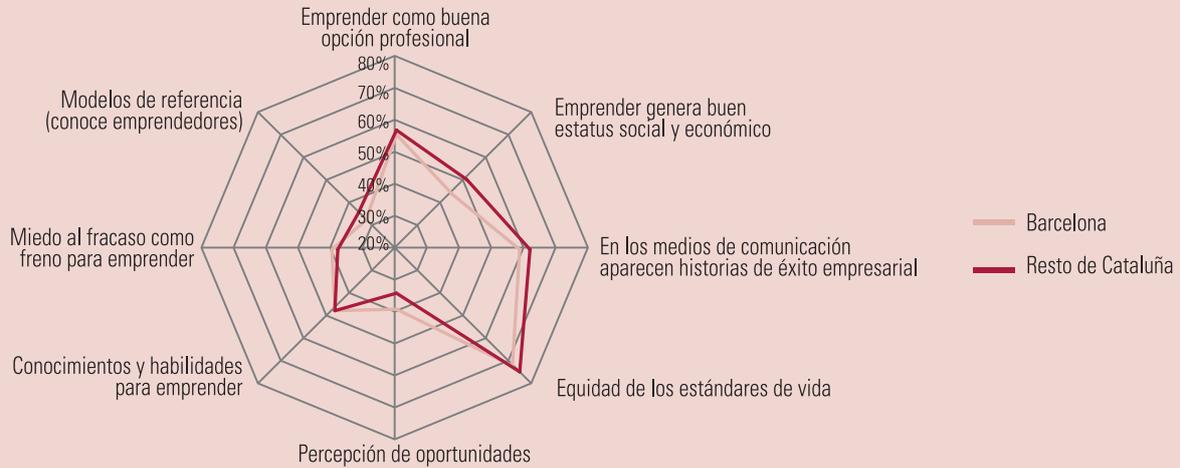
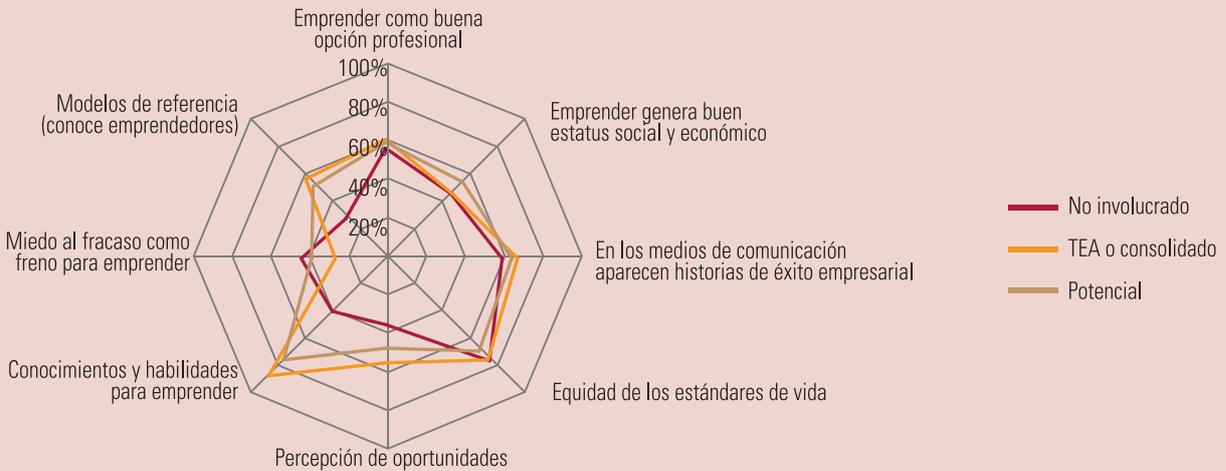


Gráfico 2.19. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes según que estén involucrados o no en cualquier fase del proceso emprendedor, 2017



ceso emprendedor. Las diferencias más importantes, como es previsible, hacen referencia a que las personas involucradas (emprendedores potenciales, TEA o consolidados) consideran en mayor proporción que los no involucrados que tienen los conocimientos y habilidades requeridas para emprender y que conocen a otros emprendedores.

En los gráficos 2.20 y 2.21 se aprecia que Barcelona y Cataluña están muy bien posicionadas en el ranking por comunidades en cuanto a la percepción de oportunidades y de habilidades para emprender, mientras que están por debajo de la media española en los modelos de referencia. A nivel internacional, Cataluña está bien situada en percepción de habilidades y tiene margen de mejora en la percepción de oportunidades y en los modelos de referencia. En la tabla 2.1 se corrobora que Cataluña está en una muy buena posición en comparación con la media española respecto a los valores, percepciones y aptitudes para emprender pero aún hay aspectos a mejorar respecto a las economías basadas en la innovación.

Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2017. Análisis por tipo de economía

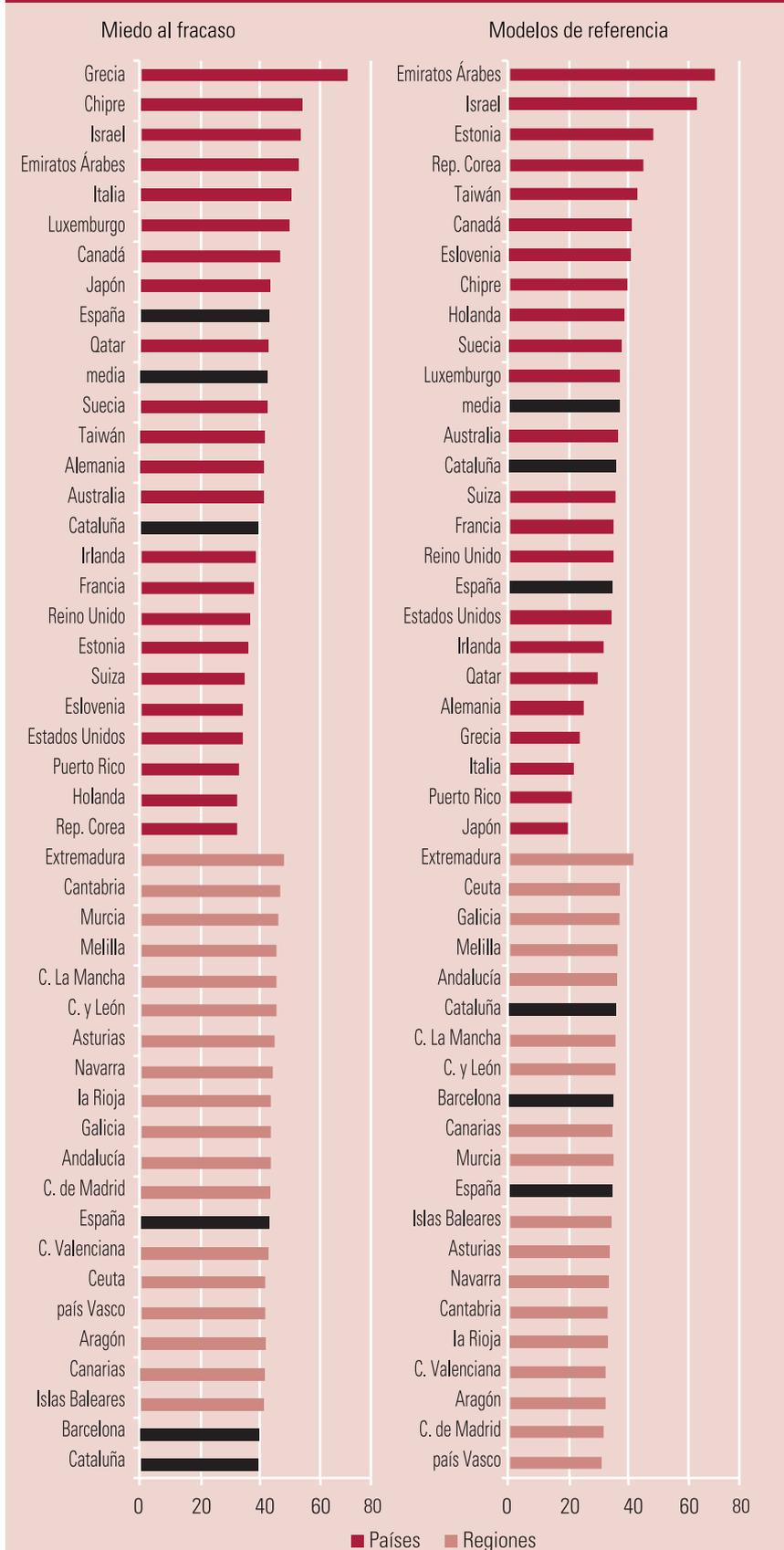
	Percepción de oportunidades	Conocimientos y habilidades para emprender	Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	Modelo de referencia	Equidad en los estándares de vida en la sociedad	Emprender como una buena opción profesional	Emprender brinda un estatus social y económico	Medios de comunicación y emprendimiento
<b>Media</b>	<b>39,9</b>	<b>54,0</b>	<b>31,4</b>	<b>47,5</b>	<b>71,3</b>	<b>65,4</b>	<b>71,4</b>	<b>49,0</b>
Economías basadas en los factores de producción	India	44,9	42,1	34,5	35,0	50,9	56,2	44,8
	Kazajistán	50,4	64,7	19,4	54,4	78,4	80,1	49,1
	Madagascar	24,4	55,4	40,2	53,1	84,5	83,6	53,3
<b>Media</b>	<b>43,8</b>	<b>53,5</b>	<b>39,1</b>	<b>45,4</b>	<b>63,6</b>	<b>65,7</b>	<b>66,3</b>	<b>60,1</b>
Economías basadas en la eficiencia	Arabia Saudita	79,5	71,8	37,3	73,6	60,6	69,2	66,9
	Argentina	29,7	43,1	42,4	31,6	65,2	60,4	47,3
	Bosnia-Herzegovina	13,4	35,5	34,5	36,2	82,3	62,7	65,6
	Brasil	46,4	55,9	43,5	48,9	-	-	-
	Bulgaria	19,5	38,4	44,0	39,1	64,7	54,3	68,0
	Chile	55,5	61,8	32,4	46,7	59,3	73,8	62,9
	China	35,2	27,2	40,7	50,1	51,8	66,4	74,6
	Colombia	52,4	68,5	28,1	43,8	48,5	68,4	75,3
	Croacia	33,6	50,8	37,1	37,5	77,5	62,2	47,7
	Ecuador	51,2	74,1	31,7	39,3	63,2	60,6	60,7
	Egipto	43,5	46,6	34,0	20,6	73,8	75,9	82,0
	Eslovaquia	25,8	48,4	45,8	34,3	70,7	47,5	60,0
	Guatemala	53,3	64,5	35,2	49,2	69,9	91,9	73,4
	Indonesia	47,7	57,3	50,0	74,1	67,8	70,0	80,9
	Irán	33,6	53,3	43,9	54,3	53,3	48,3	79,4
	Líbano	59,2	74,6	34,4	65,3	-	-	-
	Letonia	36,3	49,0	46,1	35,2	51,9	57,5	58,5
	Malasia	45,1	46,1	47,7	44,0	65,7	77,1	69,9
	Marruecos	37,7	49,6	51,9	55,0	72,5	75,8	63,3
	México	36,4	50,1	27,5	38,3	52,5	50,7	52,3
Panamá	48,9	57,6	23,0	59,4	51,0	60,2	67,5	
Perú	55,8	67,5	30,7	49,6	56,5	64,7	62,9	
Polonia	68,8	52,4	43,6	45,9	49,0	79,3	67,7	
Sudáfrica	43,2	39,9	36,2	32,9	64,3	69,4	74,9	
Tailandia	49,1	48,9	58,9	33,2	89,0	74,7	74,5	
Uruguay	36,9	57,5	37,0	41,9	65,2	54,9	51,9	
<b>Media</b>	<b>43,4</b>	<b>43,0</b>	<b>43,2</b>	<b>38,5</b>	<b>61,5</b>	<b>57,0</b>	<b>70,0</b>	<b>62,3</b>
Economías basadas en la innovación	Alemania	42,0	37,4	42,0	26,2	62,8	51,3	77,9
	Australia	51,4	49,3	41,8	37,2	79,0	53,9	68,9
	Canadá	60,2	55,6	47,2	44,9	74,8	65,6	74,0
	<b>Cataluña</b>	<b>37,5</b>	<b>47,2</b>	<b>39,9</b>	<b>34,3</b>	<b>72,9</b>	<b>57,2</b>	<b>47,1</b>
	Corea	35,3	45,7	32,6	48,0	67,1	47,2	68,6
	Chipre	51,0	46,3	54,8	39,5	51,9	66,2	61,5
	Emiratos	35,5	64,8	53,6	68,7	82,3	82,7	87,8
	Eslovenia	34,6	53,3	34,8	43,6	80,5	55,1	73,4
	<b>España</b>	<b>31,9</b>	<b>44,8</b>	<b>43,6</b>	<b>35,4</b>	<b>71,4</b>	<b>53,8</b>	<b>47,9</b>
	Estados Unidos	63,6	54,3	34,4	36,0	52,4	63,0	75,5
	Estonia	61,0	49,7	36,8	51,1	57,0	54,2	64,7
	Francia	34,1	36,3	38,3	38,0	53,0	59,1	74,2
	Grecia	13,7	43,4	70,2	26,3	61,3	63,4	66,5
	Irlanda	44,5	42,2	39,2	34,7	-	53,2	81,9
	Israel	58,3	44,1	54,7	61,7	41,0	65,2	86,1
	Italia	28,8	30,4	51,1	25,6	68,9	64,2	73,2
	Japón	7,4	10,8	44,0	23,0	43,0	24,3	52,0
	Luxemburgo	54,8	40,9	50,6	38,2	44,8	43,0	70,0
	Países Bajos	64,1	44,6	32,9	39,5	63,0	81,0	67,5
	Puerto Rico	28,0	46,6	33,4	23,1	55,6	22,6	52,3
Qatar	45,6	41,1	43,3	29,4	57,0	65,9	77,3	
Reino Unido	43,0	48,2	37,3	35,9	-	55,6	75,6	
Suecia	79,5	34,5	43,1	38,5	64,3	53,6	70,5	
Suiza	47,2	42,1	35,2	38,9	60,2	53,0	73,2	
Taiwán	26,6	25,9	42,2	41,7	-	71,1	60,1	

Fuente: GEM Global, APS 2017.

Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender, 2017



Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia, 2017



### 3. Actividad y dinámica emprendedora

#### 3.1. Indicadores del proceso emprendedor

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

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

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

Los gráficos 3.1 y 3.2 presentan los indicadores de las diferentes etapas del proceso emprendedor en Cataluña en 2017 según el proyecto GEM.

El índice TEA revela que en 2017 el 8,03% de la población adulta catalana de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Por demarcaciones (gráfico 3.3), la TEA de Barcelona es de 8,45%, Tarragona de 7,61%, Lleida de 6,94% y Girona de 6,01%.

El 59% de esa actividad corresponde a personas emprendedoras que son dueñas y gestoras de negocios nuevos (4,8% de la población adulta), mientras que el 41% restante corresponde a personas que todavía están tratando de poner en marcha un negocio naciente (3,3%). En consecuencia, la ratio entre el porcentaje de emprendedores nuevos y nacientes es de 1,5, lo que indica que por cada 10 personas emprendedoras en fase naciente identificadas en 2017 había unas 15 personas emprendedoras dueñas y gestoras de negocios nuevos.

La TEA de Cataluña se ha incrementado 1,04 puntos respecto a la de 2016, aumento remarcable en un contexto europeo de ligero descenso (-0,23 pp). El resultado es que la TEA catalana es 1,76 puntos superior a la

española (6,19%, gráfico 3.5) y casi dos décimas superior a la europea (7,86%, gráfico 3.6). Aunque todavía menor que la de los países basados en la innovación (9,20%, gráfico 3.7) o la de Estados Unidos (13,64%). Si considerable ha sido el incremento de la TEA en Cataluña, mayor lo ha sido en Barcelona, +1,45 pp respecto a 2016 (gráfico 3.4), alcanzando valores cercanos a los países GEM basados en la innovación.

El incremento de la TEA de Cataluña ha sido resultado tanto del aumento de los emprendedores nacientes (+0,92) como de los nuevos (+0,13). Precisamente el mayor cambio se ha producido en los nacientes, que en 2016 obtuvieron el valor mínimo de la década actual (2,3%) y que en 2017 se han recuperado a 3,3%. Mientras que los emprendedores nuevos catalanes han alcanzado los mayores valores de la serie histórica (4,8%), que, además, son superiores a los de España (3,5%), Europa (3,1%), países basados en la innovación (3,8%) y Estados Unidos (4,6%). En Barcelona, incluso, han sido superiores: 5,0%.

Los emprendedores consolidados (iniciativas empresariales de más de 3,5 años) representan el 9,1% de la población adulta de Cataluña (gráfico 3.15), disminuyendo 1,5 pp respecto al año anterior (10,6%). No obstante, continúan con un valor superior a España (7,0%), Europa (6,7%) y países basados en la innovación (6,8%).

La suma de las tasas de emprendedores potenciales, en fase inicial y consolidados (gráfico 3.8) representa la tasa de población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial (23,81%), cifra similar a la de 2016 (23,85%). La tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo, suma de los emprendedores en fase inicial más los consolidados, ha sido de 17,14% (17,61% en 2015).

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en los últimos 12 meses (1,9%) ha sido similar a 2016 (1,8%), igual a la de España (1,9%) e inferior a la de Europa (2,9%) y a la de países basados en la innovación (3,6%). Si se desglosa el tipo de abandono de la actividad (1,89%): la venta o traspaso es 0,65%, que ha aumentado 0,3 pp respecto a 2016; y el cierre 1,24%, que ha descendido 0,16 pp (gráfico 3.17). Mientras que la cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,65%) es mayor que la española (0,59%) e inferior que la de Europa (0,89%) y que la de los países basados en la innovación (1,33%).

De las personas que abandonan una actividad empresarial en Cataluña en los últimos 12 meses (gráfico 3.20), únicamente el 66% corresponden a cierres, cifra similar a la de España (69%), Europa (70%) y a la de países basados en la innovación (63%).

La principal razón de los abandonos ha sido que el negocio no era rentable (43,4%), con un peso menor que en 2016 (58,2%). La baja rentabilidad, como se apuntaba en otras ediciones, es consecuencia, fundamentalmente, de que son iniciativas que han sido lanzadas en mercados saturados, con excesiva competencia, y en las que la motivación por necesidad tenía mucho peso. La segunda en importancia han sido los problemas para obtener financiación (16,8%). Seguidas de otras que se atribuyen al abandono voluntario por parte del emprendedor: razones personales (13,2%), oportunidad para vender el negocio (6,7%) o que ha encontrado otro trabajo u oportunidad de negocio más atractiva (6,6%). Estas dos últimas pueden ser consideradas como salidas exitosas. El crecimiento de la economía y la mejora del mercado de trabajo han ocasionado que en estos últimos años estas razones hayan aumentado su incidencia.

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

Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo, 2017

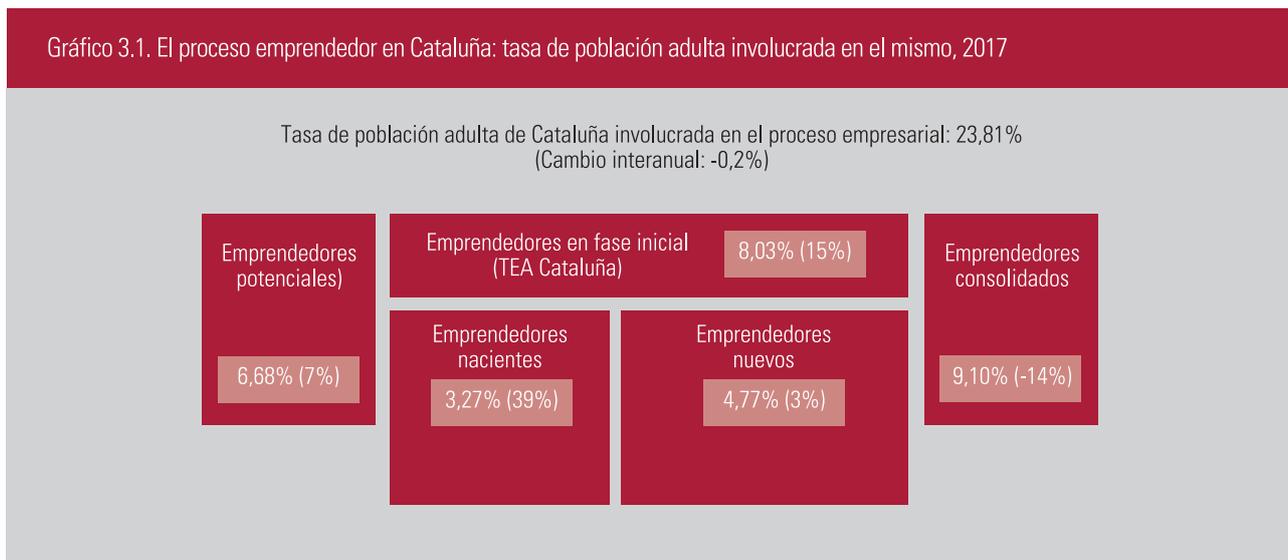


Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña, 2017



Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña, 2017

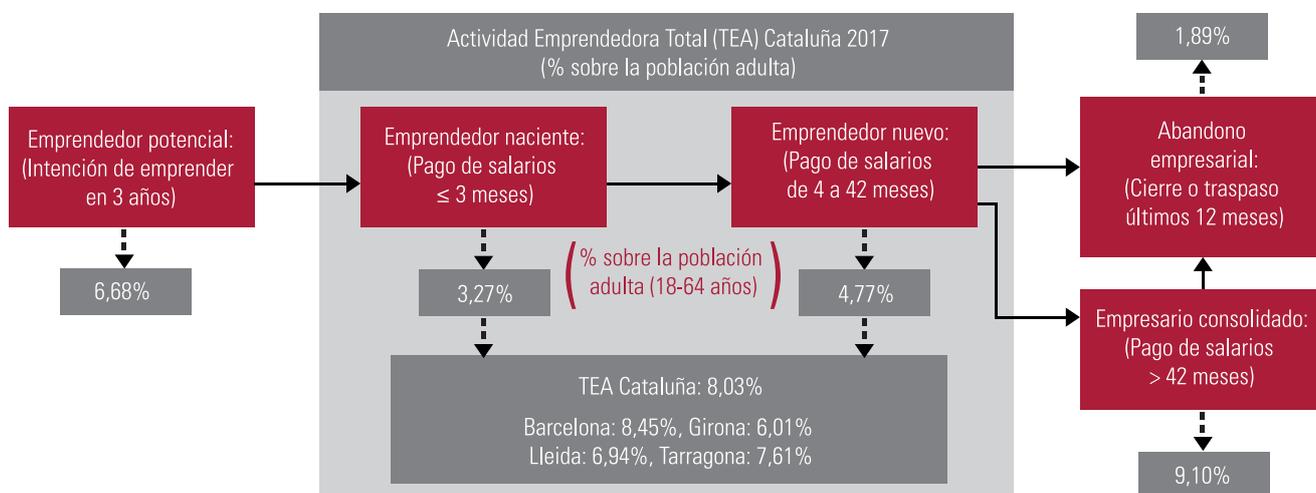


Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona, 2017

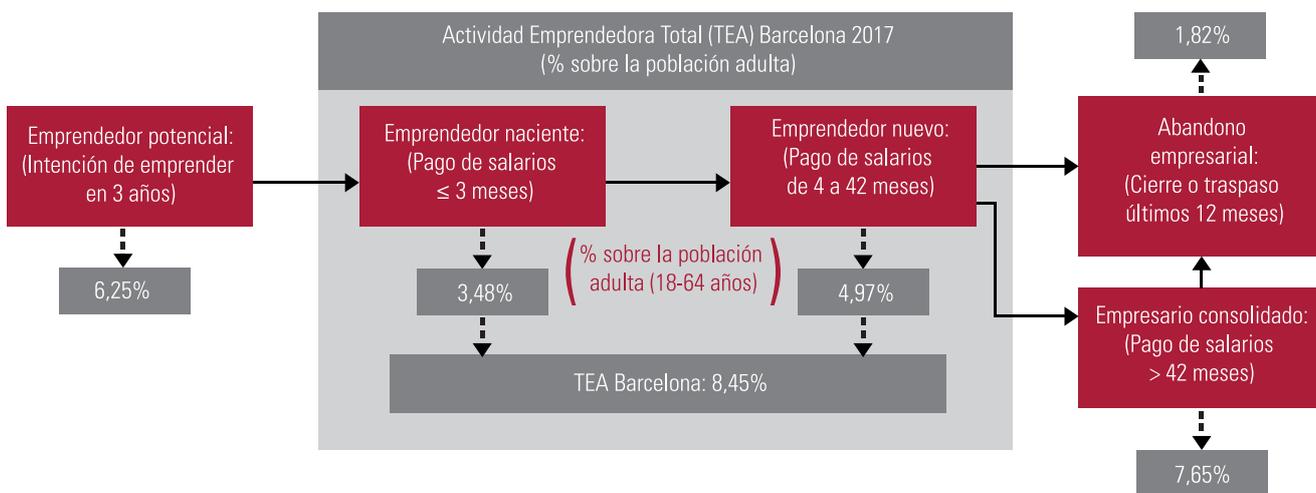


Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España, 2017<sup>2</sup>

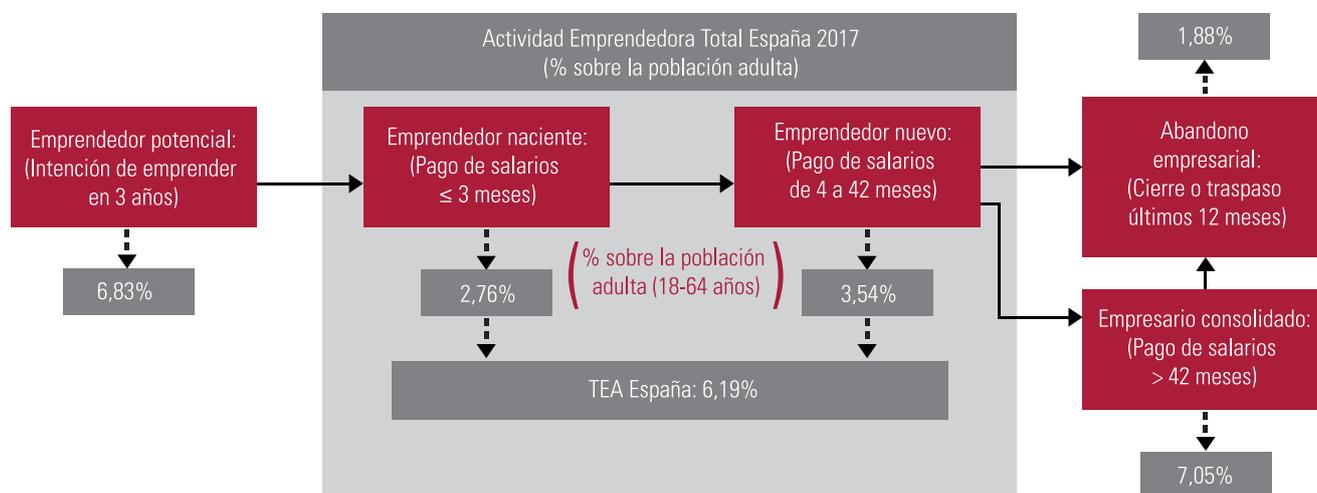
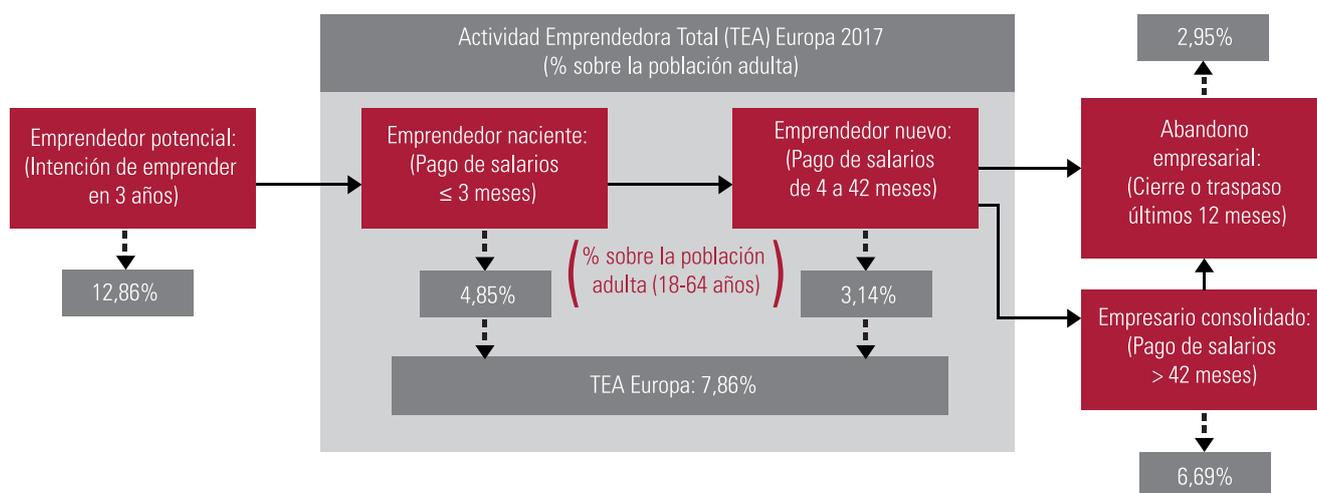


Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa basados en la innovación, 2017



<sup>2</sup> En los gráficos 3.5, 3.6 y 3.7 la suma de emprendedores nuevos + nacientes (España: 6,30%, Europa: 7,99% y países basados en la innovación 9,38%) no es exactamente igual que la TEA (España: 6,19%, Europa: 7,86% y países basados en la innovación: 9,20%), sino algo superior, debido a que algunas de las personas encuestadas han sido simultáneamente emprendedores nacientes y nuevos, pero a la hora de calcular la TEA solo están contabilizados como uno. Este hecho también provoca que en los gráficos 3.10, 3.11 y 3.12 la suma de emprendedores nacientes + total de empresarios no sea exactamente igual a la tasa de población adulta involucrada en el proceso empresarial activo.

Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM basados en la innovación, 2017

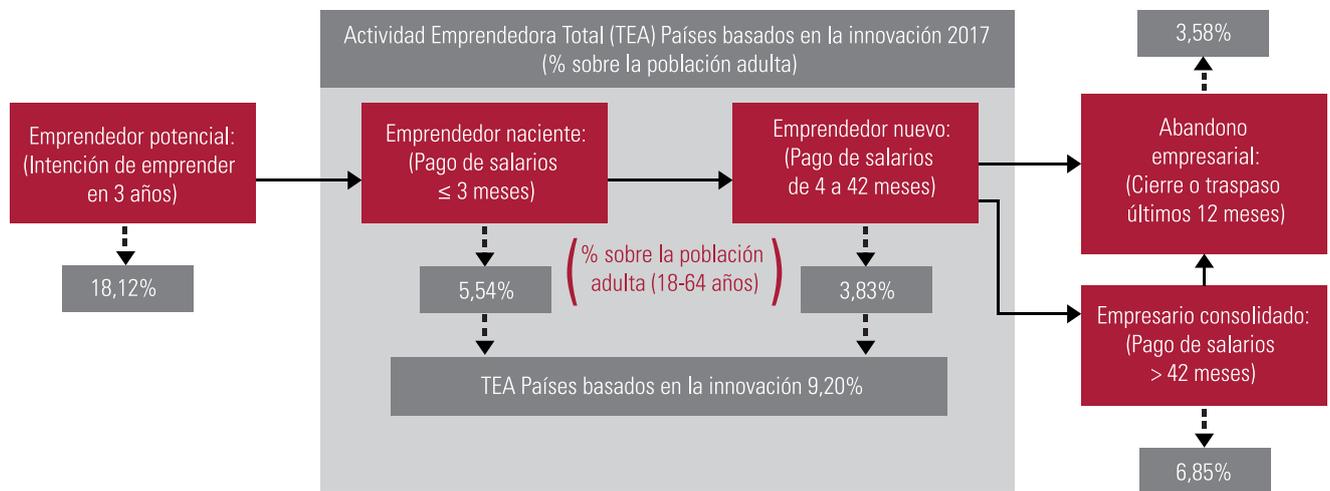


Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales, 2017

Tasa de población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial: 23,81%  
(Cambio interanual: -0,2%)

Emprendedores potenciales	Emprendedores en fase inicial (TEA Cataluña)		Emprendedores consolidados	Exempresarios, Abandonos:
6,68% (7%)	Emprendedores nacientes	Emprendedores nuevos	9,10% (-14%)	
	3,27% (39%)	4,77% (3%)		Por cierre:
				1,24% (-11%)
				Por traspaso:
				0,65% (84%)
	Total empresarios		13,87% (-9%)	
	Tasa de la población adulta de Cataluña involucrada en el proceso empresarial activo			17,14% (-3%)

Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales, 2017

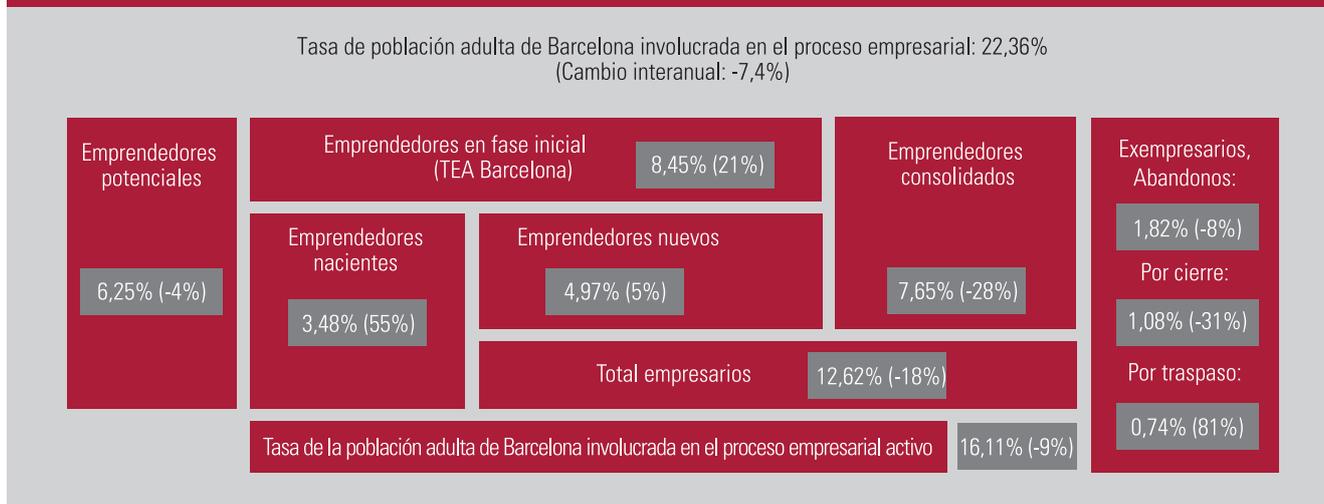


Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales, 2017



Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa basados en la innovación con variaciones interanuales, 2017

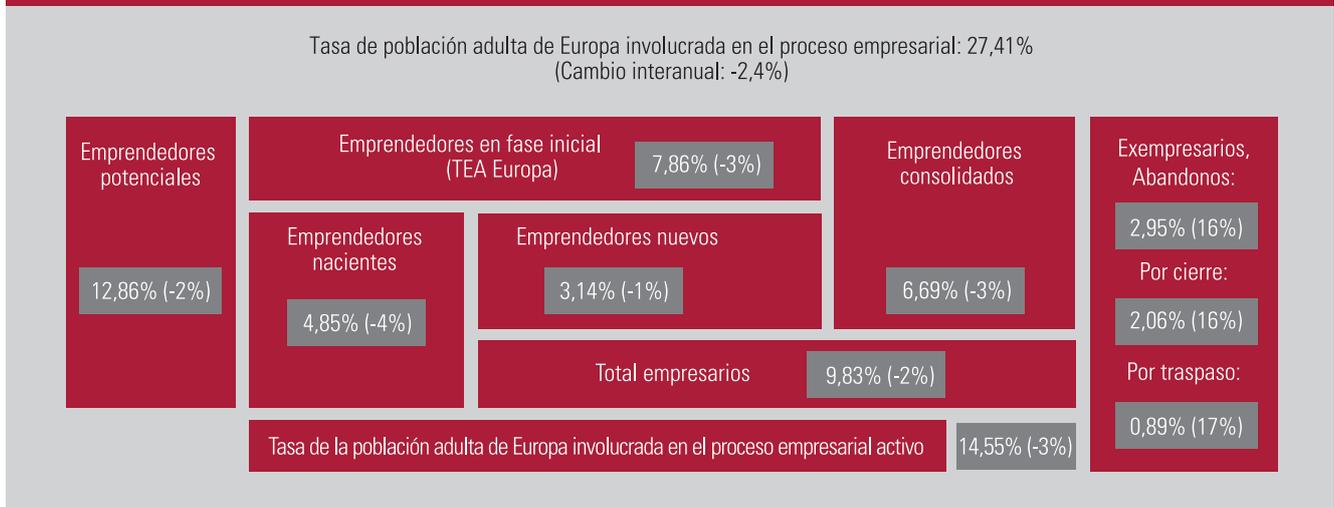
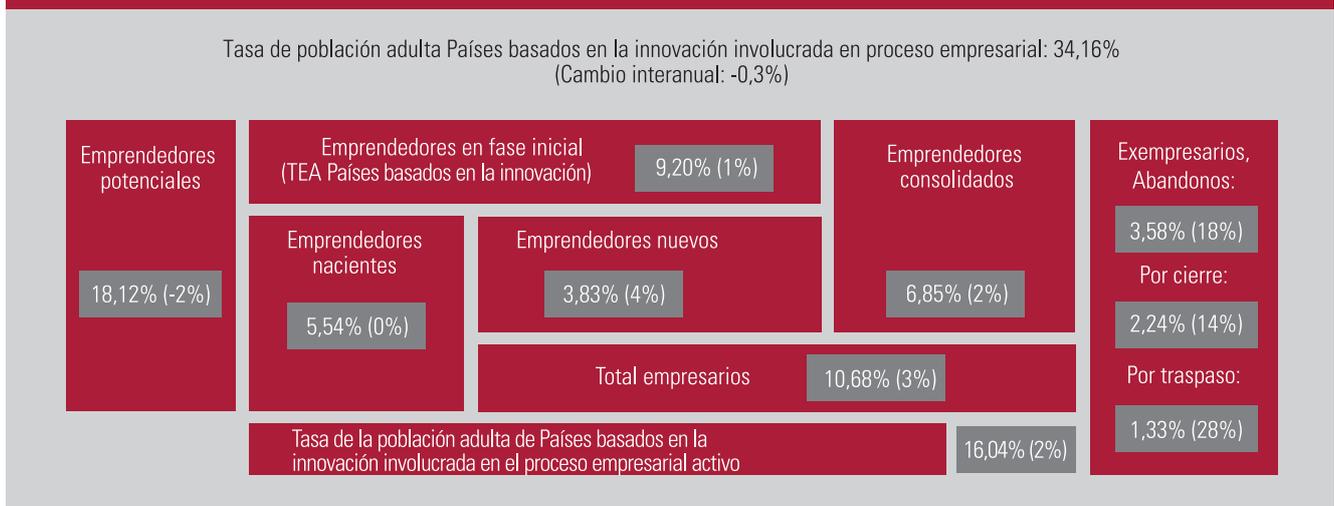


Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Países GEM basados innovación con variaciones interanuales, 2017



### 3.2. Dinámica de la actividad emprendedora

En este apartado se presentará y analizará la dinámica emprendedora en estos últimos catorce años (2004-2017) desglosando los resultados para Barcelona, Cataluña, España, países GEM de Europa con economías basadas en la innovación y países GEM basados en la innovación.

El gráfico 3.13 muestra como la TEA de Cataluña y Barcelona se ha mantenido siempre por encima de la de España. Durante la década actual la media de Cataluña ha sido de 7,2%, igual que la europea (7,2%), y ampliamente superior a la de España (5,6%). En 2017 la de Cataluña ha superado a la de España en 1,8 pp y a la de Europa en 0,2pp.

La TEA catalana, tras el descenso de 1,1 puntos en 2015, se ha recuperado 1,6 pp en los dos últimos años (0,6 en 2016 y 1,0 en 2017). En Barcelona esta recuperación ha sido mayor, de 2,3 puntos, dando lugar a una TEA de 8,5%, por encima de la europea (7,9%) y cercana a la de los países basados en la innovación (9,2%).

Este incremento de un punto de la TEA de Cataluña en 2017 es fruto tanto del aumento de los emprendedores nacientes (+0,92), que se han recuperado a 3,3%, como de los nuevos (+0,13 pp). Los emprendedores nuevos catalanes han alcanzado los mayores valores de la serie histórica (4,8%), superiores a los de España (3,5%), Europa (3,1%), países basados en la innovación (3,8%) e, incluso, Estados Unidos (4,6%).

Si recordamos la definición que el proyecto GEM realiza de los emprendedores nacientes (personas adultas implicadas en la puesta en marcha de una empresa durante los últimos 12 meses, en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo, y que han tenido hasta tres meses de actividad efectiva), tiene similitudes con la definición de start up que realiza Steve Blank en su libro *The Startup Owner's Manual*: "es una organización temporal en búsqueda de un modelo de negocio escalable y replicable"; o con la de Eric Ries en *El método Lean Startup*: "es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema". Por lo tanto, una start up deja de serlo en el momento que logra establecer un modelo de negocio sostenible, rentable y escalable. Son pocas las que lo logran, las que se convierten en empresas rentables y exitosas. Por ese motivo, es muy importante que el número de emprendedores nacientes sea elevado, que haya una potente cantera de futuras empresas exitosas. A pesar del incremento de los emprendedores nacientes en Cataluña durante 2017 y de situarse 0,5 pp por encima de España, la distancia es alta frente a los valores de Europa (4,8%) y de países basados en la innovación (5,5%). En Estados Unidos (9,4%), por ejemplo, son el triple que en Cataluña (3,3%). Por ello, sería conveniente poder recuperar las altas tasas del periodo 2011-2014, por encima del 4%

Estas distancias también se producían en emprendedores potenciales (gráfico 2.16): Cataluña, 6,6%; Europa, 12,9%; países basados en la innovación, 18,1%; o Estados Unidos, 19,0%. Ya se señalaba en el informe del año pasado que el número de emprendedores nacientes es coherente con la intención de emprender (emprendedores potenciales) que se ha producido en los últimos años, que, tal y como se ha indicado en el apartado 2.3, puede considerarse una corrección al comportamiento atípico de tuvo este indicador durante los peores años de la crisis (pasó del 4,3% en 2009 al 14,1% en 2012) y que ha vuelto en 2016 (6,2%) y 2017 (6,7%) a niveles parecidos a los previos a la crisis (la media de 2004-2008 fue de 6,38%). Los valores altos de emprendedores potenciales durante los años 2011-2014 tenían un elevado componente de motivación de emprender por necesidad, como se verá en el siguiente capítulo (gráficos 4.6 y 4.11). Por lo tanto, uno de los retos de Cataluña es incrementar tanto el número de emprendedores potenciales como de emprendedores nacientes, de personas que tienen la intención de emprender una iniciativa emprendedora en los próximos años y de personas que están implicadas en la puesta en marcha de una empresa, que han invertido tiempo y esfuerzo sobre todo en la búsqueda del modelo de negocio de su idea empresarial.

El porcentaje de emprendedores consolidados en Cataluña (9,1%) se ha mantenido casi siempre por encima de España, Europa y países GEM basados en la innovación, situándose estos últimos años en los niveles más altos, en torno al 10%, superando en 2017 (gráfico 3.15) en algo más de dos puntos porcentuales a España (7,0%), Europa (6,7%) y países GEM basados en la innovación (6,8%). La media de emprendedores consolidados en Cataluña durante los últimos diez años (2008-2017) ha sido casi 3 pp superior a la de Europa, 9,4% frente a 6,7%. Gran parte de la explicación está en el menor tamaño de nuestras empresas y de un tejido empresarial en el predomina el autónomo y la micropyme.

Desde el principio el proyecto GEM medía el fracaso emprendedor mediante la tasa de abandono de un negocio en los últimos 12 meses (dirigido por el emprendedor o autoempleado, aunque sea combinado con otro trabajo), desglosándose ésta desde 2007 entre los que cerraban y los que lo traspasaban. En el análisis longitudinal de estas variables se aprecia una mayor variabilidad en los valores de Cataluña que en los de España y, sobre todo, que en los de Europa. Generalmente en muchos de los indicadores los ciclos en Cataluña se acusan más que el resto de España, tanto en positivo como en negativo, a causa de la diferente estructura económica y del menor tamaño de la muestra. Esto es muy evidente en el gráfico 3.19, especialmente en los últimos 6 años.

El porcentaje de personas que abandonaron una actividad empresarial en el último año (1,9%) es muy inferior inferior a Europa (2,9%) y a la de países basados en la innovación (3,6%). La media de la serie histórica de Cataluña 2014-17 (1,6%) ha sido 1 pp inferior a la de los países basados en la innovación (2,6%). Desde 2012 al 2015 el porcentaje de personas que han abandonado no había dejado de disminuir, tendencia que se rompe desde 2016 con un incremento de 0,9 pp (gráfico 3.16) en estos dos últimos años, debido al aumento de 0.8 pp de los cierres (gráfico 3.17). A pesar de dicho aumento, en 2017 lo cierres en Barcelona (1,1%) y Cataluña (1,2%) son, prácticamente, la mitad que en Europa (2,1%)

La evolución de los cierres en Cataluña en el periodo 2007-2015 (gráfico 3.19) dibujaba una U invertida con el máximo en 2012, siendo el valor de 2015 (0,5%) similar al de 2007 (0,4%), año previo a la crisis, y volviendo en 2016 (1,4%) y 2017 (1,2%) a valores algo menos distantes de los europeos (2,1%). El gráfico 3.20 presenta el tanto por ciento de los abandonos que cierran el negocio, siendo en Cataluña (66%) similar a España (69%) y Europa (70%).

La cifra de ventas o traspasos de Cataluña (0,65%), aunque mayor que la española (0,59%), es muy inferior a la de Europa (0,89%) y a la de los países basados en la innovación (1,33%). Y no es un hecho puntual, como se puede apreciar en el gráfico 3.18. La media de los últimos 5 años en Cataluña es de 0,54%, mientras que la de Europa es de 0.81% y la de los países basados en la innovación, 1,05%, casi el doble que la catalana. Las razones pueden ser múltiples, desde que, debido a la baja calidad de dichas iniciativas, pocos están dispuestos a pagar por ellas; pero también a la dificultad que algunas personas encuentran para detectar oportunidades o para materializar la compra o traspaso. Para reducir la incidencia de esta barrera es destacable el programa Reempresa, un mercado de compraventa de pequeñas y medianas empresas en el que se plantea una nueva forma de emprender, sin tener que pasar por la fase de creación, comprando un negocio que, por diferentes motivos, alguien tiene la intención de cerrar aunque sea viable. En el periodo 2012-17 ha obtenido unos resultados de 3.174 reemprendedores, 1.867 cedentes de negocios, 619 casos de éxito y 2.291 puestos de trabajo salvados.

Ya se señalaba en pasados informes que, aunque desde un punto de vista social es deseable tener una tasa de cierre lo menor posible, desde un punto de vista económico la respuesta no es tan sencilla. Las tasas de cierre de Europa (2,1%) o de los países GEM basados en la innovación (2,2%), más altas que las de Cataluña (1,2%) y España (1,3%), también pueden ser expresión de regeneración del tejido empresarial. El abandono

puede ser porque el emprendedor ha encontrado una oportunidad de empleo más atractiva o porque ha vendido la empresa exitosamente y ello le permite, por ejemplo, lanzar o reinvertir en otra (de ahí la importancia del número de *exits*, ventas o desinversiones en rondas de financiación, sobre todo en la economía digital). Las iniciativas emprendedoras por necesidad han proliferado durante la última década, en muchos de los casos como forma de autoempleo; personas que se han visto abocadas por razones de supervivencia económica a convertirse en falsos autónomos o en TRADE (Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes), que, a menudo, devienen “empresarios” empujados por las estrategias de flexibilidad de sus empresas clientes y/o por el temor a perder una oportunidad laboral. Por un lado, han supuesto flexibilidad; pero, por otro, fragilidad de la estructura empresarial. Muchas son iniciativas de baja calidad empresarial, que operan en mercados maduros con alta rivalidad, pero que se mantienen a pesar de su escasa rentabilidad (9,1% de emprendedores consolidados en Cataluña frente a 6,7% en Europa). Estas pueden ser algunas de las explicaciones de la menor tasa de cierre en nuestro país y de la mayor tasa de personas involucradas en negocios consolidados.

Gráfico 3.13. 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 2004-2017

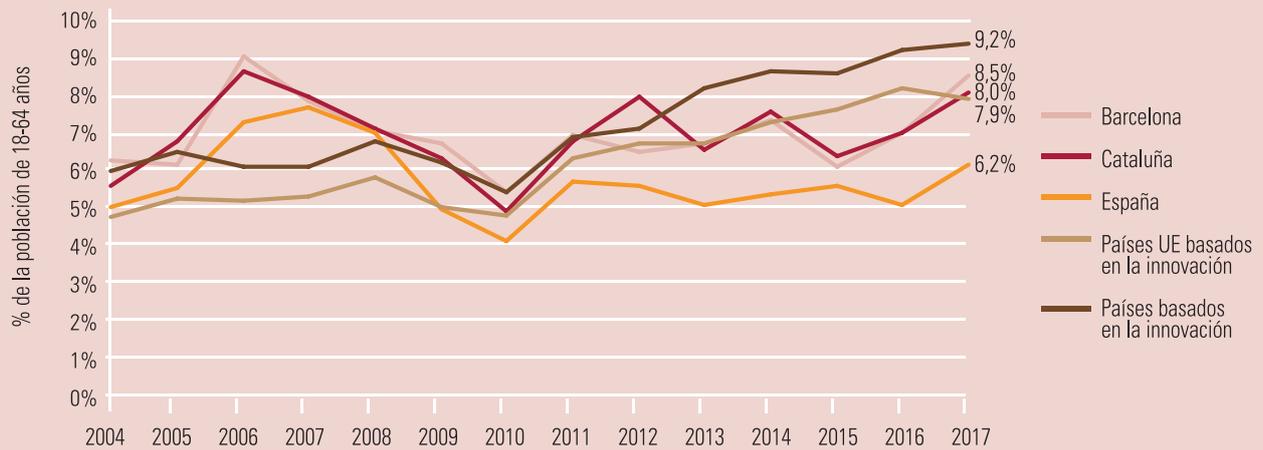


Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España, durante el periodo 2004-2017

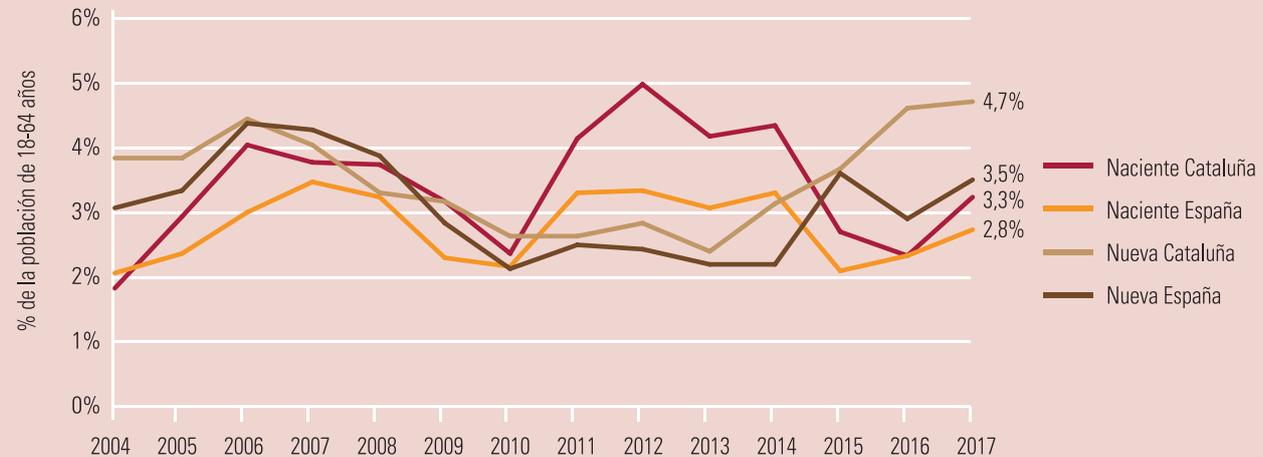


Gráfico 3.15. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2017

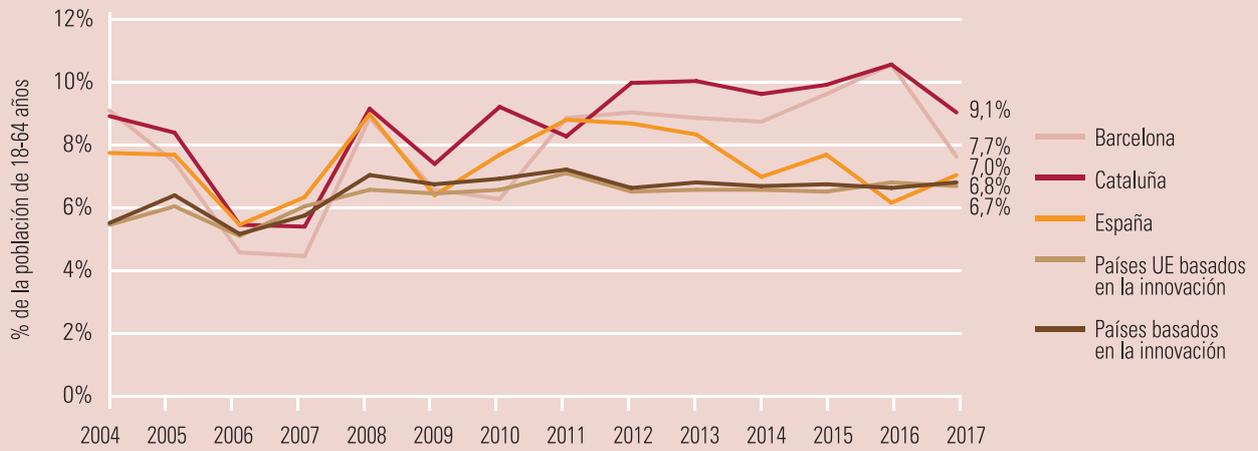


Gráfico 3.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2004-2017

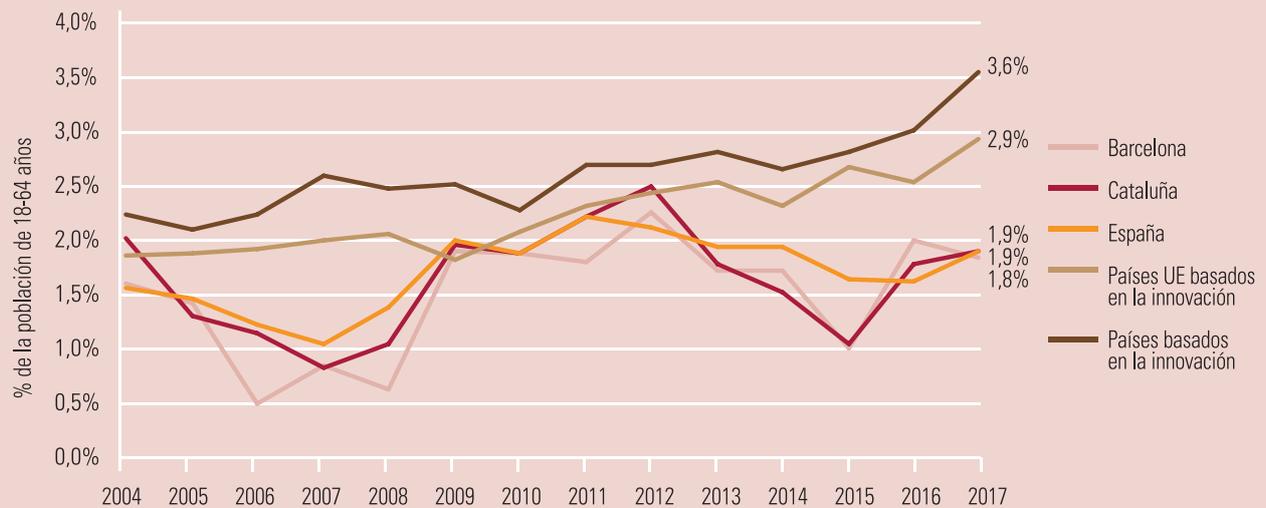


Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2017, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra



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

Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017

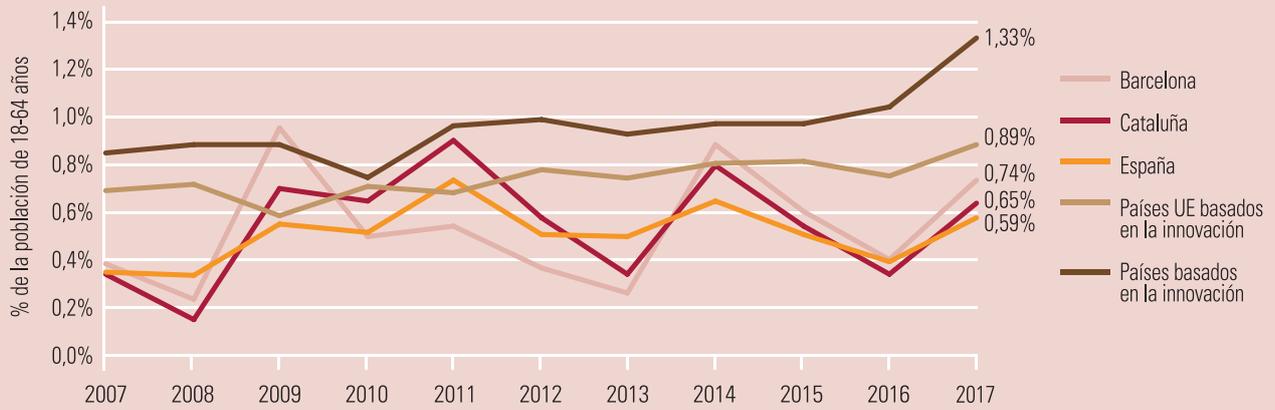


Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017

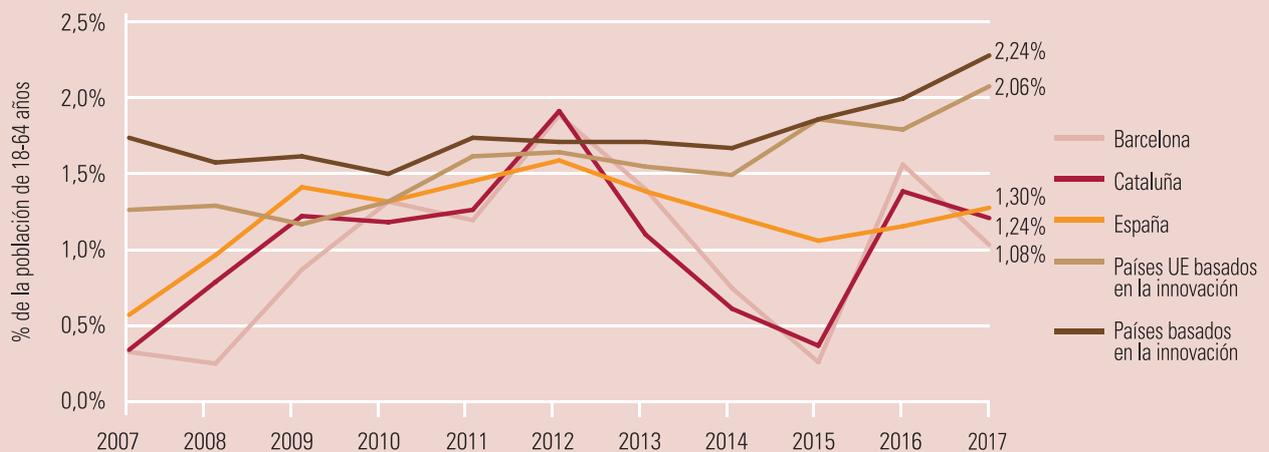
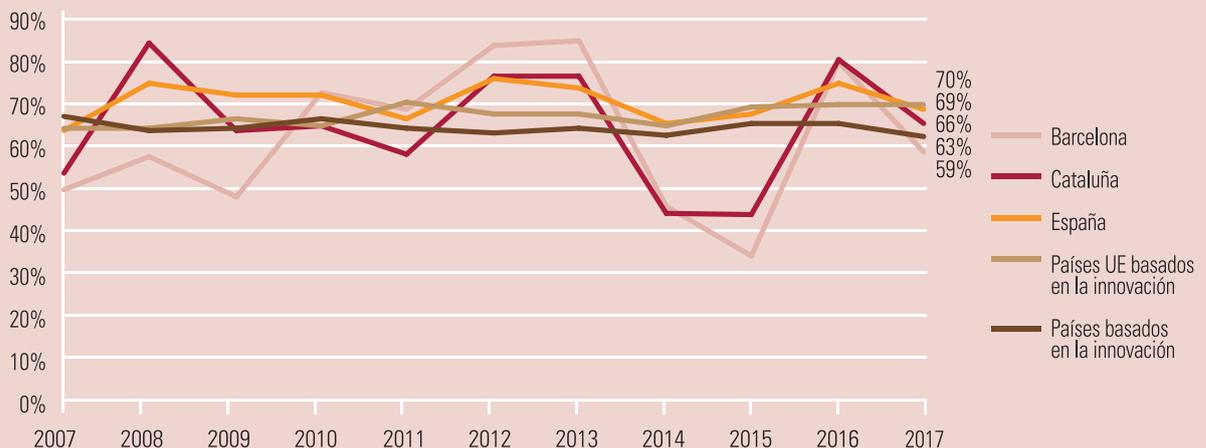


Gráfico 3.20. Evolución del % de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017



### 3.3. Actividad intraemprendedora

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

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

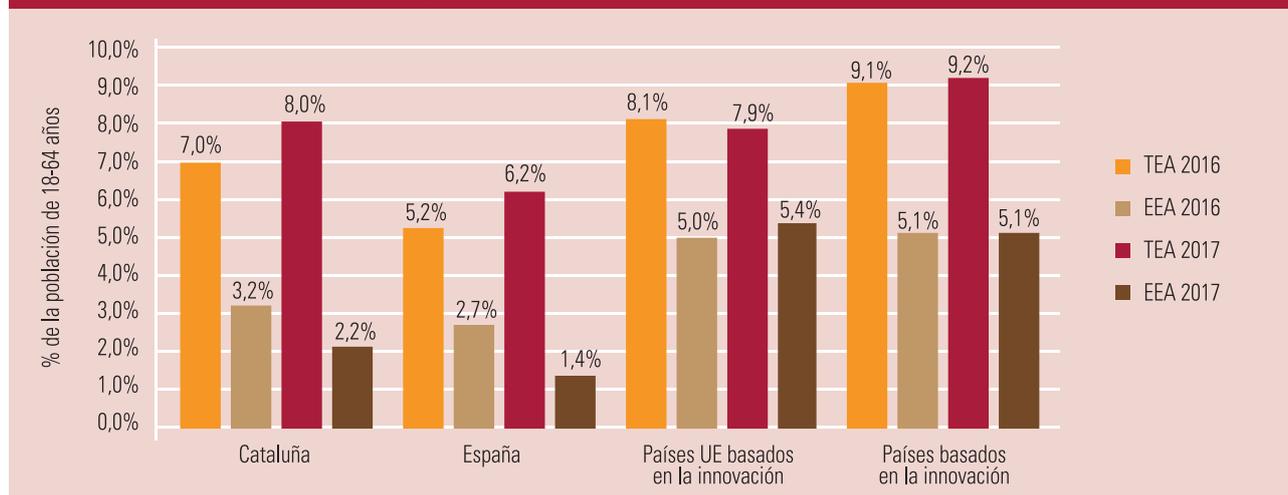
El gráfico 3.21 muestra la evolución de la EEA y de la TEA en los dos últimos años en Cataluña, España, Europa y países GEM con economías basadas en la innovación. En 2017, en contraste con el 8% de actividad emprendedora (TEA), el 2,2% de la población catalana ha sido intraemprendedora. Los valores de ediciones anteriores fueron: 2,1% en 2014; 1,5% en 2015 y 3,2% en 2016.

El valor de la media del periodo 2014-17 de Cataluña (2,3%) ha sido superior al de España (1,8%), pero la mitad que el europeo (5,0%). Tras el fuerte incremento de 1,7 pp de 2016, en 2017 se ha producido una disminución de 1 pp. Lo que ha provocado que las distancias entre Cataluña (2,2%) y Europa (5,4%, con un aumento de 0,4 pp respecto a 2016) se hayan incrementado, siendo de 3,2 puntos.

Aunque las empresas catalanas se están dando cuenta de que para crecer orgánicamente y renovarse es necesario instaurar la dinámica del intraemprendedor y se desarrollan distintas iniciativas como, por ejemplo, incubadoras y aceleradoras corporativas, el incremento de la EEA sigue siendo uno de los retos pendientes de la economía catalana para lograr empresas de mayor dimensión y que operen en sectores en crecimiento.

El gráfico 3.22 muestra la relación existente entre el nivel de desarrollo y la actividad emprendedora de los empleados de los países participantes en el proyecto GEM, que no adopta una forma de "U" como en el

Gráfico 3.21. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y del que lo ha hecho en el interior de organizaciones existentes (EEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en los años 2015 y 2017



caso de la TEA (gráfico 3.24) sino una tendencia creciente, que confirma la estrecha relación entre la actividad intraemprendedora y uno de los indicadores asociados al crecimiento económico. Y el gráfico 3.23 el de las diferentes comunidades autónomas, en el que Cataluña tiene el valor más alto de EEA.

Entre los países GEM de economías basadas en la innovación, destaca, por una parte, un grupo de países con tasas de EEA muy altas, por encima del 7%: Estonia (9,1%), Israel (8,5%), Canadá (8,2%), Taiwan (8,1%), Luxemburgo (8,0%), Reino Unido (8,0%), Australia (7,8%), Países Bajos (7,6%) o Estados Unidos (7,6%). Y, por otra, un grupo con tasas EEA lejanas a la media (5,1%), inferiores al 3%: Japón (2,8%), Puerto Rico (2,5%), Italia (2,4%), Catar (2,5%), Corea (1,9%), Chipre (1,8%), Emiratos Árabes (1,7%), España (1,4%) o Grecia (0,9%). Cataluña con 2,2% pertenecería a este último grupo.

Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2017) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)

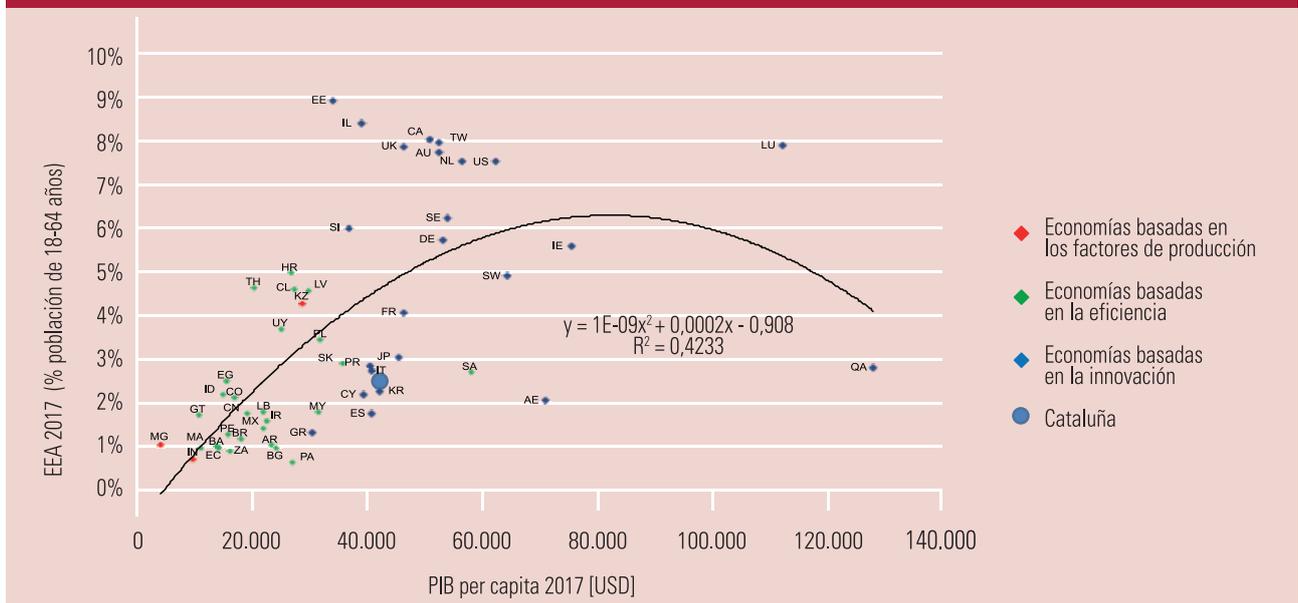
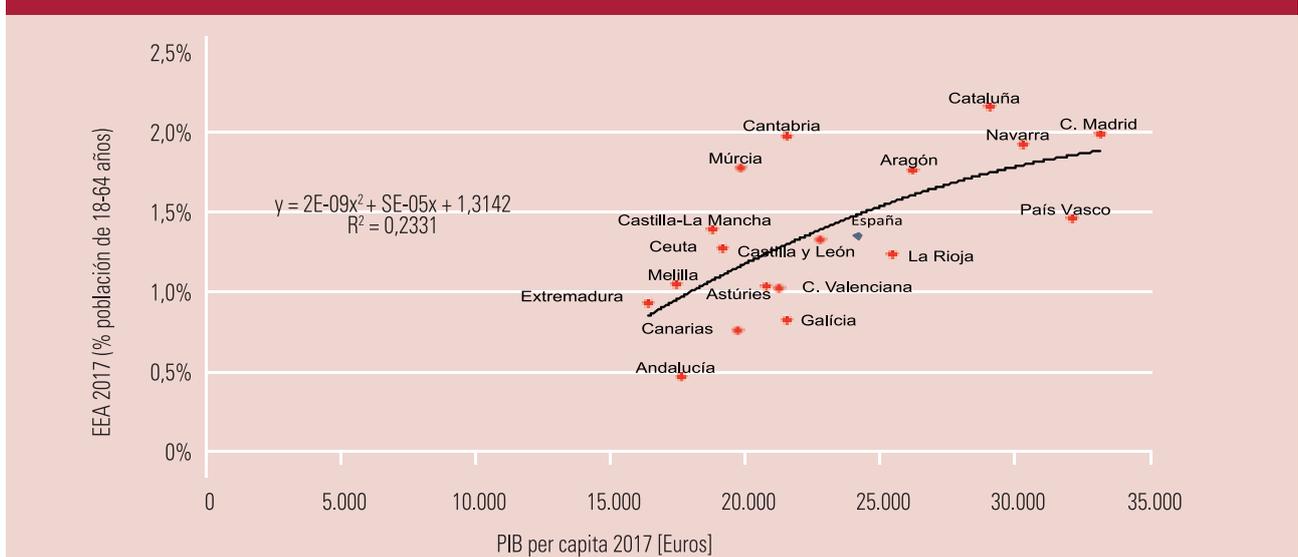


Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2017) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)



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

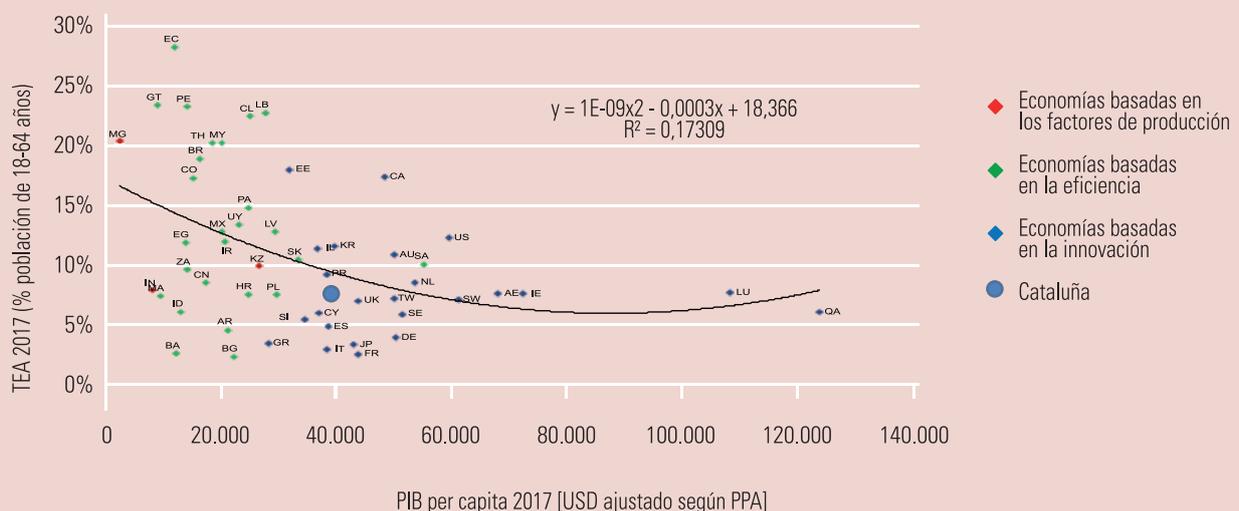
La dimensión internacional del proyecto GEM posibilita la comparación de la situación en Cataluña con los indicadores de otros entornos. Aunque en los apartados anteriores ya se han ido introduciendo datos de España, Europa y países GEM con economías basadas en la innovación, para contextualizar mejor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

En la tabla 3.1 se puede apreciar que la TEA suele ser mayor cuanto menor es el nivel de desarrollo del país. En los países en vías de desarrollo la población adulta tiene más necesidad de emprender debido a la falta de otras oportunidades, como, por ejemplo, de empleo por cuenta ajena en empresas o en la función pública. En los países de economías basadas en los factores de producción la media es de 14,1%, pasando a 14,9% en los de economías basadas en la eficiencia y a 9,2% 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.

El gráfico 3.24 muestra la relación existente entre la tasa de actividad emprendedora y el nivel de desarrollo, medido por el PIB per cápita, de los países participantes en el proyecto GEM, que adopta una forma de "U" con un coeficiente de determinación en 2017 del 0,17309. Se puede apreciar la homogeneidad existente entre los grupos de países según los tres tipos de economías. En las economías basadas en la innovación destacan por encima de la media las tasas de Estonia (19,4%), Canadá (18,8%), Estados Unidos (13,6%), Corea (13,0%), Israel (12,8%), Australia (12,2%), Puerto Rico (10,6%) y Países Bajos (9,9%), que son los que "tiran" de la curva hacia arriba. Y en la parte baja, con tasas inferiores a 5%: Francia (3,9%), Italia (4,3%), Japón (4,7%) y Grecia (4,8%). España se encuentra por debajo de la línea que marca la media de su nivel de desarrollo y Cataluña cerca de dicha media.

En la comparación autonómica Cataluña y Barcelona aparecen en los primeros puestos en emprendedores nacientes, nuevos, en fase inicial y consolidados (gráficos 3.25 y 3.26). No obstante, en la comparación internacional con los países GEM de economías basadas en la innovación Cataluña aparece en los últimos puestos en emprendedores potenciales y nacientes. Así como en menor número de cierres.

Gráfico 3.24. Relación entre el indicador TEA (2017) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)



Si se comparan los datos de Cataluña con los de Europa, se detecta un mayor dinamismo en esta última. Aunque la TEA es similar (0,1pp mayor la catalana, 8,0% vs 7,9%), la media de los países GEM de Europa con economías basadas en la innovación casi duplica a Cataluña en emprendedores potenciales (12,9% vs 6,7%) y nacientes (4,8% vs 3,3%); es algo más de la mitad en emprendedores nuevos (3,1% vs 4,8%) y consolidados (6,7% vs 9,1%) y casi la duplica en abandonos (2,9% vs 1,9%) y más que duplica en intraemprendedores (5,4% vs 2,2%). Valores que reflejan comportamientos y estructuras empresariales muy diferentes.

Tabla 3.1. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados, abandonos y cierres de actividad empresarial en 2017 clasificados por tipo de economía

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial	Cierres	Continua	
<b>Media</b>	<b>36,9</b>	<b>12,3</b>	<b>6,5</b>	<b>14,1</b>	<b>12,7</b>	<b>5,7</b>	<b>4,2</b>	<b>1,5</b>	
Economías basadas en los factores de producción	India	14,1	8,4	4,6	9,3	6,2	3,2	2,4	0,8
	Kazajistán	51,5	10,9	3,8	11,3	2,4	7,2	5,1	2,1
	Madagascar	45,0	17,5	11,2	21,8	29,4	6,7	5,0	1,7
<b>Media</b>	<b>30,1</b>	<b>12,2</b>	<b>6,5</b>	<b>14,9</b>	<b>8,9</b>	<b>5,4</b>	<b>3,9</b>	<b>1,5</b>	
Economías basadas en la eficiencia	Arabia Saudita	33,7	10,2	6,9	11,5	3,2	8,8	6,7	2,1
	Argentina	14,0	5,0	2,1	6,0	6,7	3,0	2,4	0,7
	Bosnia-Herzegovina	6,7	4,5	1,4	3,9	1,4	1,3	0,6	0,7
	Brasil	18,7	5,2	16,3	20,3	16,5	5,3	3,5	1,7
	Bulgaria	5,6	3,2	1,9	3,7	6,4	1,3	1,0	0,2
	Chile	47,3	21,2	9,7	23,8	9,9	7,1	5,5	1,6
	China	20,0	10,3	6,4	9,9	6,8	2,8	1,8	1,0
	Colombia	56,9	17,6	8,1	18,7	8,7	6,5	4,4	2,1
	Croacia	22,8	9,9	2,9	8,9	4,4	4,0	1,9	2,0
	Ecuador	52,3	23,1	9,7	29,6	15,3	8,8	6,8	2,1
	Egipto	57,6	9,1	7,0	13,2	5,7	10,2	8,2	2,0
	Eslovaquia	14,9	8,9	3,8	11,8	10,0	4,2	2,8	1,4
	Guatemala	46,0	15,3	11,7	24,7	12,3	6,0	4,1	1,8
	Indonesia	28,3	8,8	3,9	7,5	10,4	4,8	3,2	1,6
	Irán	42,3	11,5	6,9	13,3	10,6	6,6	4,4	2,2
	Líbano	40,0	18,0	16,0	24,1	33,2	6,6	5,4	1,2
	Letonia	21,8	11,1	5,1	14,1	7,7	4,2	3,0	1,2
	Malasia	28,3	18,2	6,6	21,6	3,8	8,3	5,1	3,1
	Marruecos	30,7	9,2	4,6	8,8	10,4	4,5	3,4	1,1
	México	18,7	13,9	3,6	14,1	1,4	3,5	2,7	0,8
Panamá	23,7	12,1	6,4	16,2	4,7	2,7	2,4	0,3	
Perú	48,7	25,0	6,5	24,6	7,4	6,2	4,7	1,4	
Polonia	11,2	4,3	2,2	8,9	9,8	2,8	2,1	0,7	
Sudáfrica	15,2	9,1	3,8	11,0	2,1	6,0	5,4	0,6	
Tailandia	44,9	20,4	12,1	21,6	15,2	9,1	5,7	3,4	
Uruguay	32,2	13,1	4,2	14,7	6,4	5,0	3,4	1,6	
<b>Media</b>	<b>18,1</b>	<b>7,4</b>	<b>3,8</b>	<b>9,2</b>	<b>6,8</b>	<b>3,6</b>	<b>2,2</b>	<b>1,3</b>	
Economías basadas en la innovación	Alemania	8,9	3,9	2,0	5,3	6,1	1,6	0,9	0,7
	Australia	15,4	8,3	5,9	12,2	9,0	3,8	2,8	1,0
	Canadá	23,1	18,2	8,1	18,8	6,2	6,9	3,3	3,5
	<b>Cataluña</b>	<b>6,7</b>	<b>3,3</b>	<b>4,8</b>	<b>8,0</b>	<b>9,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>
	Corea	25,0	5,6	6,9	13,0	11,4	2,7	1,8	0,9
	Chipre	18,4	6,4	3,8	7,3	8,9	4,3	2,7	1,6
	Emiratos	56,3	14,9	5,1	9,0	5,6	9,1	4,3	4,8
	Eslovenia	16,7	4,2	3,0	6,8	6,8	2,3	1,5	0,8
	<b>España</b>	<b>6,8</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>6,2</b>	<b>7,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,6</b>
	Estados Unidos	19,0	12,4	4,6	13,6	7,7	4,0	2,0	2,0
	Estonia	22,3	15,5	6,2	19,4	11,4	4,4	2,9	1,5
	Francia	19,1	2,9	1,1	3,9	3,6	3,3	1,9	1,4
	Grecia	7,4	2,6	2,6	4,8	12,4	5,1	4,7	0,4
	Irlanda	14,8	7,1	3,3	8,9	4,4	3,3	1,9	1,4
	Israel	30,6	11,7	5,1	12,8	3,3	4,7	3,6	1,1
	Italia	12,2	3,2	1,7	4,3	5,9	2,1	1,1	1,0
	Japón	7,5	4,5	1,6	4,7	6,3	1,5	0,8	0,7
	Luxemburgo	16,5	8,2	2,6	9,1	3,3	3,2	2,3	0,9
	Países Bajos	10,4	3,7	5,4	9,9	8,6	3,1	2,1	1,0
	Puerto Rico	24,7	10,8	1,4	10,6	1,6	2,7	1,7	1,0
Qatar	18,8	7,4	2,8	7,4	1,3	5,8	4,2	1,6	
Reino Unido	9,2	5,5	4,2	8,4	6,7	2,6	1,9	0,6	
Suecia	10,0	4,9	2,1	7,3	4,2	2,5	2,1	0,4	
Suiza	12,3	6,4	3,9	8,5	10,5	1,1	0,4	0,8	
Taiwán	29,5	6,2	5,0	8,6	12,1	4,0	1,6	2,5	

Gráfico 3.25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías basadas en la innovación), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos, 2017

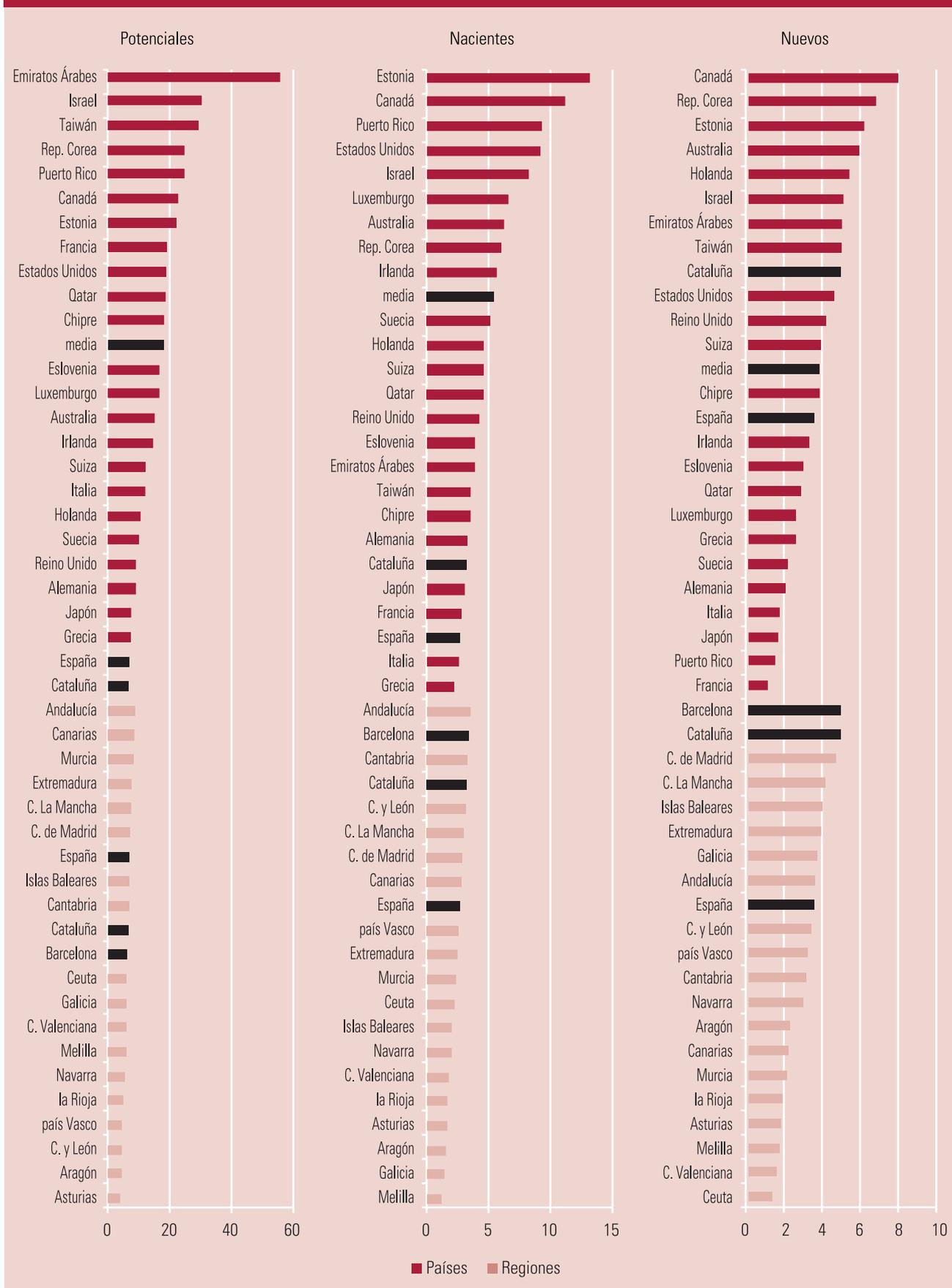
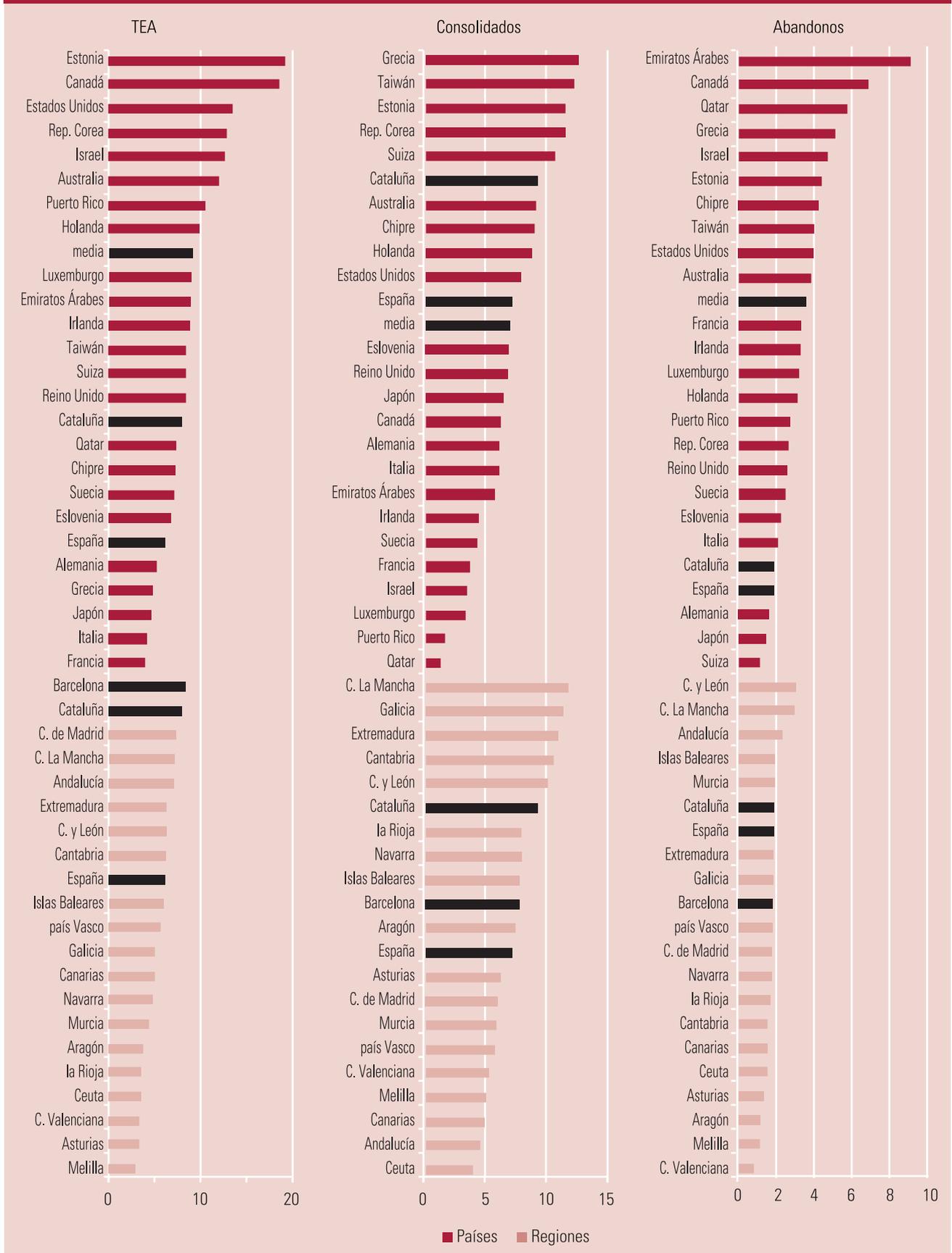


Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías basadas en la innovación) y respecto de las comunidades autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en abandonos de empresas, 2017



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

En los apartados 4.1. y 4.2 de este capítulo estudiamos dos de las características que definen el perfil del emprendedor: la motivación que ha sido determinante en la decisión de iniciar un nuevo proyecto empresarial, por una parte, y su nivel de formación, por otra. En el capítulo cinco se estudiarán otras características relevantes definitorias del perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor: género, edad, nivel de renta, ... Hemos optado por incluir en este capítulo el análisis de la motivación del emprendedor en fase inicial y su nivel de formación porque en la mayor parte de las investigaciones, artículos y libros sobre este tema se concluye que los principales factores determinantes de las características de un proyecto empresarial, de su éxito y de su calidad son precisamente la motivación y la formación del emprendedor. Así, por ejemplo, una de las conclusiones que se desprenden del estudio de las denominadas empresas gacela o empresas nuevas que muestran de forma sostenible altos niveles de crecimiento en ventas y empleo, es que se trata frecuentemente de empresas creadas por personas con un buen nivel de formación y que tienen la percepción de que existe una buena oportunidad de negocio susceptible de ser explotada con éxito a través del desarrollo del proyecto que se pretende iniciar. En las investigaciones relativas a las denominadas empresas "born globals" o empresas de pronta y rápida internacionalización se concluye asimismo que la motivación y el nivel de formación de sus fundadores son de gran relevancia a la hora de explicar este fenómeno.

En el apartado 4.3. se estudian las características principales de los proyectos empresariales nacientes o en fase inicial en Cataluña, cuales son el sector de actividad, la dimensión y crecimiento, el grado de innovación en productos y procesos, la competencia percibida y, finalmente, la internacionalización. Estos factores son precisamente los que definen el nivel de calidad de la actividad emprendedora en fase inicial, los cuales en último término determinan el potencial que tienen los nuevos negocios en Cataluña para crear empleo, innovar e internacionalizarse. En este capítulo partimos implícitamente del supuesto que la calidad del emprendimiento es función, entre otras variables, del nivel de formación y del perfil motivacional del emprendedor. Finalmente, en el apartado 4.4. analizamos algunas características de la financiación de la actividad emprendedora naciente.

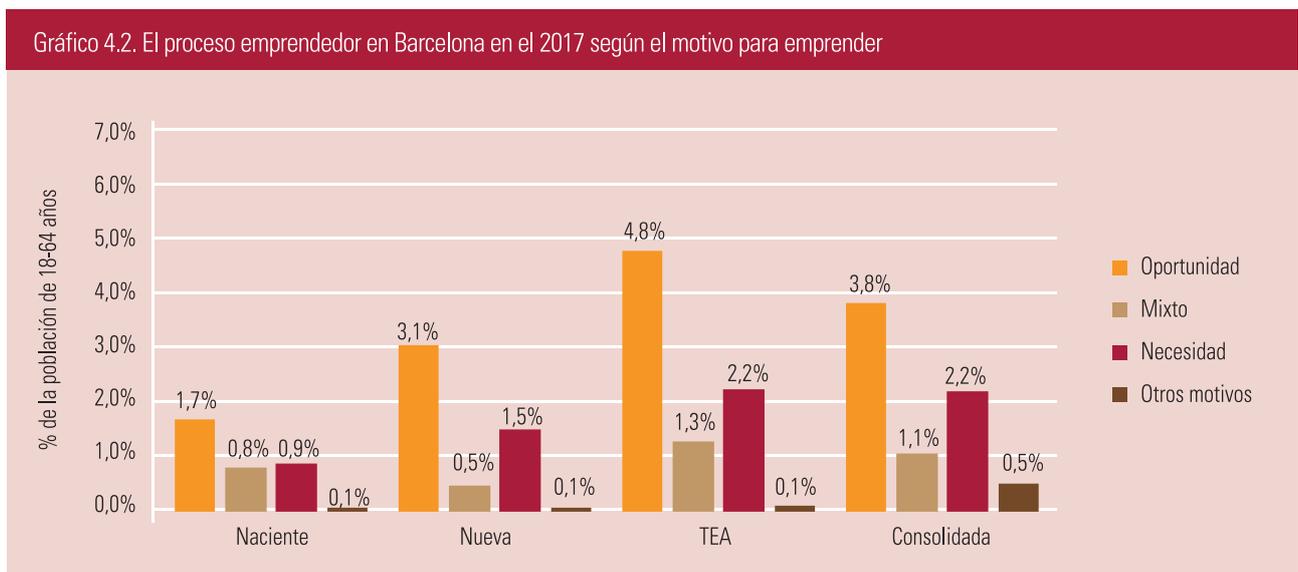
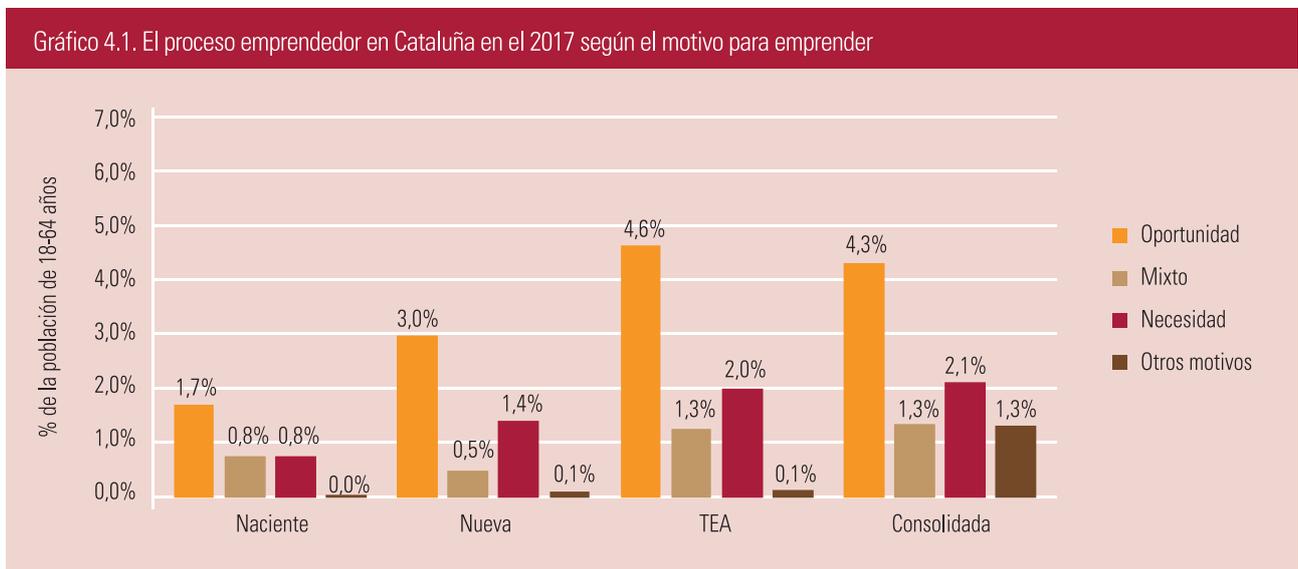
### 4.1. Motivación para emprender: Oportunidad versus necesidad

La decisión de emprender, de crear una empresa propia puede ser consecuencia de factores positivos, como aprovechar una oportunidad de negocio, poner en práctica las propias ideas o lograr una mayor realización personal. En estos casos, el emprendedor se ve "atraído" por estas perspectivas y, por ello, hablamos de creación por oportunidad o "pull". Hay no obstante, otras ocasiones y circunstancias en que los motivos principales para crear una empresa propia arrancan de hechos que tienen ciertas connotaciones negativas como puede ser, por ejemplo, un despido, el desempleo o la marginación social: es la falta de otras alternativas personales la que "empuja" a las personas a establecer su propia empresa como medio de subsistencia. En este caso hablamos de emprendimiento "push" o por necesidad.

El tipo de motivación no sólo es relevante para explicar el hecho de la creación de una empresa propia, sino que también influye en las propias características de la empresa creada, en la calidad del emprendimiento y en el crecimiento y desempeño de la nueva empresa. Los trabajos sustentados por las teorías del capital humano y el capital relacional, que estudian de manera multidimensional los determinantes del crecimiento en diferentes países, sugieren que las motivaciones del empresario influyen sobre el nivel de crecimiento del nuevo negocio. Así, la creación por oportunidad, en oposición a la creación por necesidad, constituye uno de los principales determinantes de la probabilidad de crecimiento de la nueva empresa.

El proyecto GEM Cataluña 2017 muestra que la mayoría de los encuestados declaran que su principal motivación para la creación de su empresa fue por oportunidad (gráficos 4.1 y 4.2). En este aspecto la conclusión es parecida a la del informe anterior. No obstante, en la edición de este año hemos introducido un ajuste metodológico, de forma que las respuestas que declaran que el motivo es por oportunidad pero que lo único que se pretende es mantener los ingresos actuales, las hemos reclasificado dentro del motivo de necesidad. Ello hace que las cifras que figuran en los cuatro gráficos siguientes no sean directamente comparables con las que figuraban en los gráficos homólogos de la edición anterior.

En los gráficos 4.1 y 4.2 se ve que tanto en Barcelona como en Cataluña, el porcentaje de personas adultas involucradas en la puesta en marcha de una empresa de reciente creación (TEA) que declaran que el motivo para emprender es por oportunidad es más del doble que los que declaran que es por necesidad. En el caso de los empresarios establecidos (EB) la situación es análoga, si bien la relación oportunidad/necesidad no es tan elevada, especialmente en Barcelona.



Tanto en Cataluña como en Barcelona (gráficos 4.3 y 4.4), un 57% aproximadamente de los emprendedores en fase inicial (TEA) declara que el principal motivo para crear la empresa fue para aprovechar una oportunidad de negocio mientras que un 25%, aproximadamente, declara que fue por necesidad. En el caso de Cataluña el 57,5% que declara haber creado la empresa por oportunidad se desglosa en un 28,1% para conseguir mayor independencia y un 29,4% para incrementar ingresos. En el caso de Barcelona estos porcentajes son respectivamente del 30,6% y del 25,9%.

Gráfico 4.3. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Cataluña en función del principal motivo para emprender, 2017

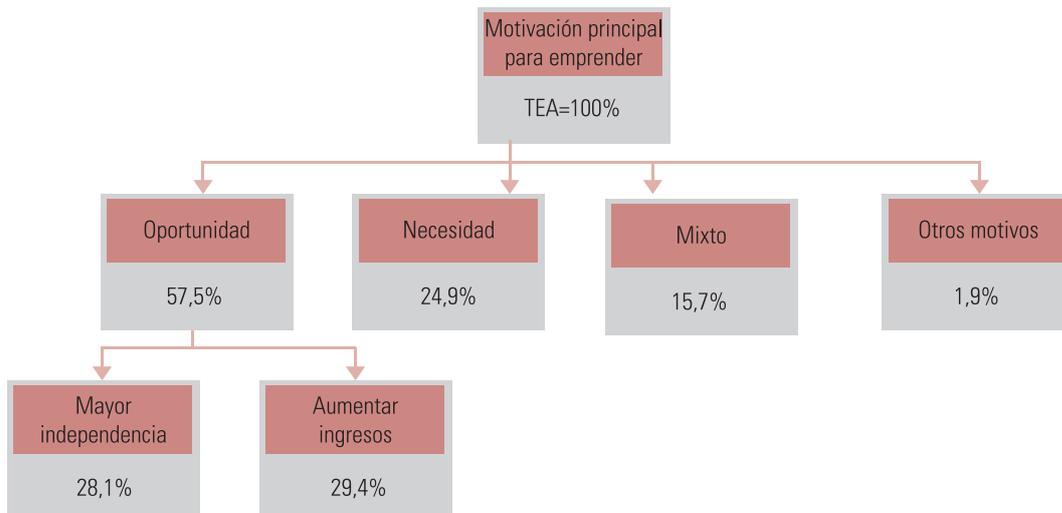
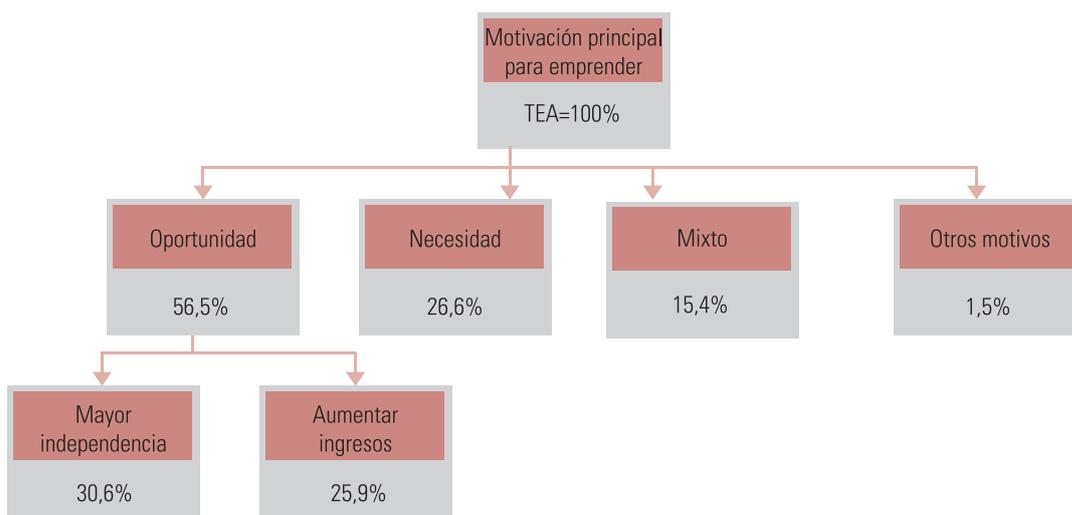


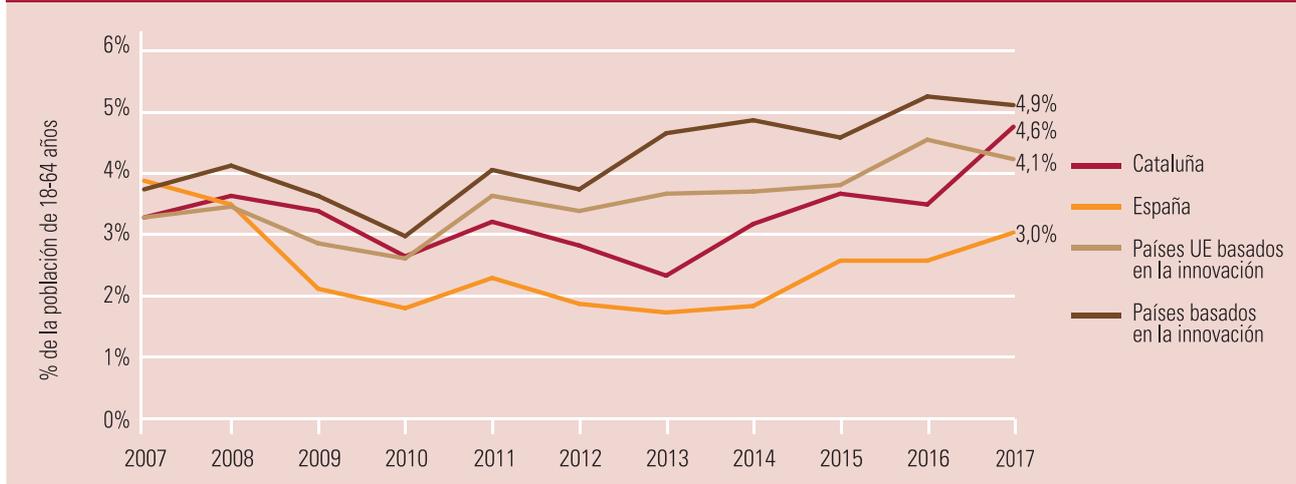
Gráfico 4.4. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Barcelona en función del principal motivo para emprender, 2017



El análisis efectuado hasta aquí se refiere exclusivamente al año 2017 y permite obtener una visión general relativa a Cataluña y Barcelona de los motivos que, según los encuestados, les impulsaron a crear una empresa propia. A continuación, completamos este análisis estático incorporando, por una parte, la evolución temporal de estas variables y, por otra, comparando los valores relativos a Cataluña y Barcelona con los de España, Países de la UE basados en la innovación y Países del mundo basados en la innovación.

El porcentaje de población adulta catalana que en 2017 fue identificada como emprendedor en fase inicial (TEA) (8%) se clasifica en un 4,6% motivado por oportunidad, un 2% por necesidad, un 1,3% por una combinación de ambas y un 0,1% son emprendedores por otros motivos. En Barcelona la TEA por oportunidad se sitúa en el 4,8% de la población adulta. Si observamos la evolución de los últimos años de este índice (gráfico 4.5) vemos que en el año 2017 la motivación por oportunidad crece fuertemente tanto en Barcelona como en Cataluña, pasando en este último agregado del 3,4% al 4,6%, con lo cual dobla prácticamente el valor más bajo de la serie (2013). De hecho, el de 2017 es el incremento más importante que se observa en toda la serie. Los valores de Cataluña y Barcelona son 1,6 puntos porcentuales superiores a los de España y alcanzan ya en este aspecto los niveles de los países basados en la innovación.

Gráfico 4.5. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es por oportunidad



Análogamente, en los gráficos 4.6 y 4.7 puede verse la evolución comparada de la TEA por necesidad y por el que hemos denominado motivo mixto. En el primer gráfico observamos que en el último ejercicio la TEA por necesidad aumenta ligeramente en Cataluña (+0,2 puntos porcentuales), aumenta 0,4 puntos en España y se mantiene en los países basados en la innovación. Su nivel (2% de la población adulta) es análogo al de España y superior al de los países europeos basados en la innovación. Por razones obvias, su valor es, no obstante, inferior al de los años 2012 - 2014.

Gráfico 4.6. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es por necesidad

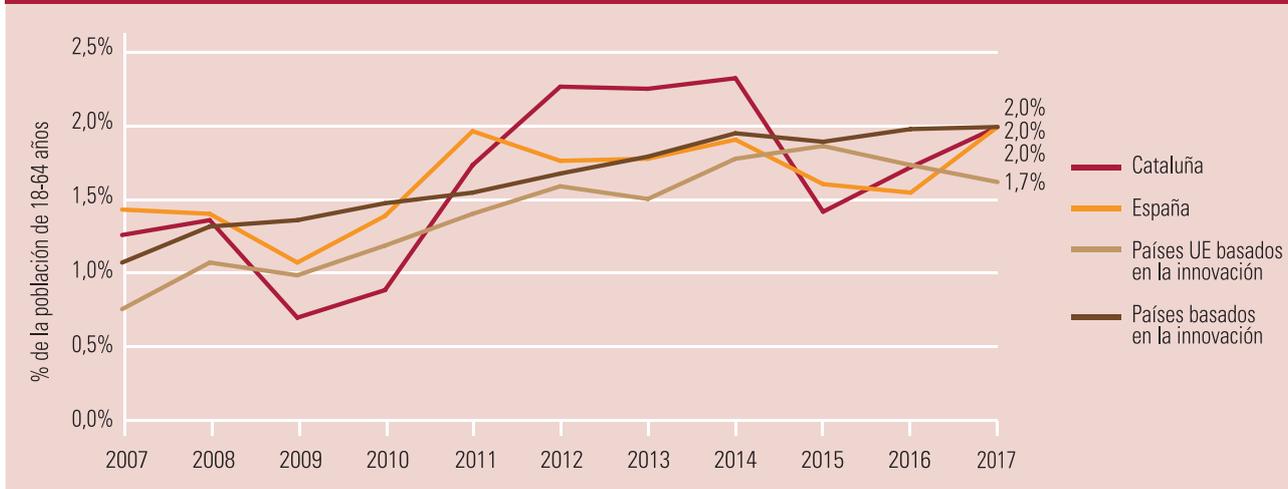
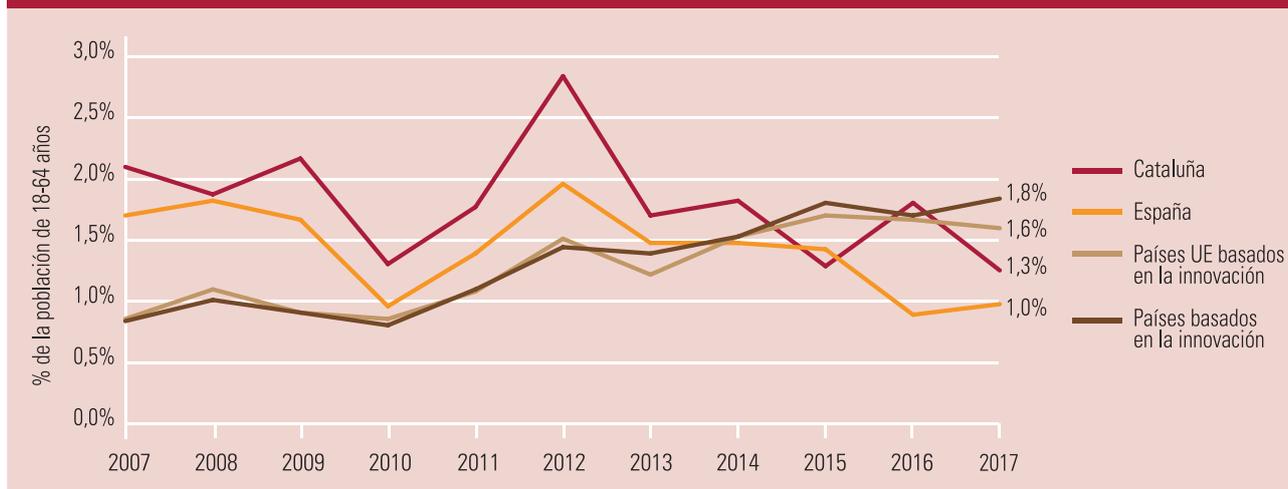


Gráfico 4.7. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es mixto (oportunidad y necesidad)

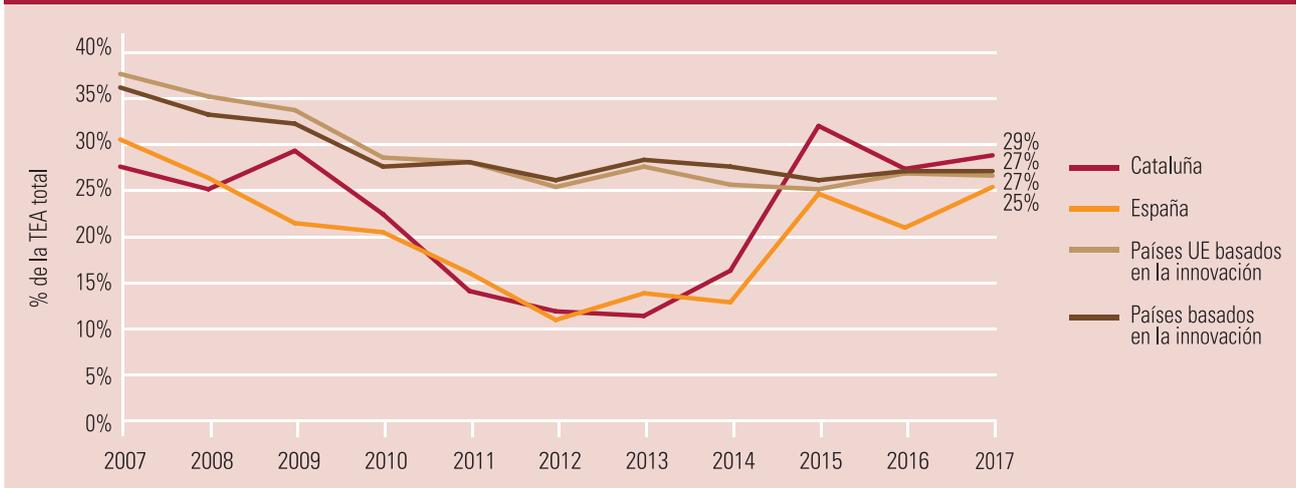


Al analizar la evolución histórica de estas variables se aprecia un hecho que ya evidenciamos en los dos informes anteriores. En los años de crisis disminuyó fuertemente la creación de empresas por oportunidad y aumentó en términos absolutos y aún más en términos relativos la creación de empresas por necesidad debido a las dificultades para acceder a un empleo. Este ciclo, a diferencia del resto de países basados en la innovación, es claramente perceptible en Cataluña y España. En los tres últimos ejercicios este patrón cambia de signo observándose un claro aumento en términos relativos del emprendimiento por oportunidad, alcanzándose en relación a esta variable niveles claramente superiores a España y parecidos a los de los países basados en la innovación.

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

Al desglosar las razones dadas por los encuestados para la creación de empresas por oportunidad se puede apreciar que crece la proporción de emprendedores motivados por obtener una mayor independencia, llegando a alcanzar un 28,7% del total (gráfico 4.8). Este porcentaje está muy por encima del que se observó en los años de crisis y se sitúa en niveles superiores a los de hace diez años y también superiores a España y al resto de países basados en la innovación.

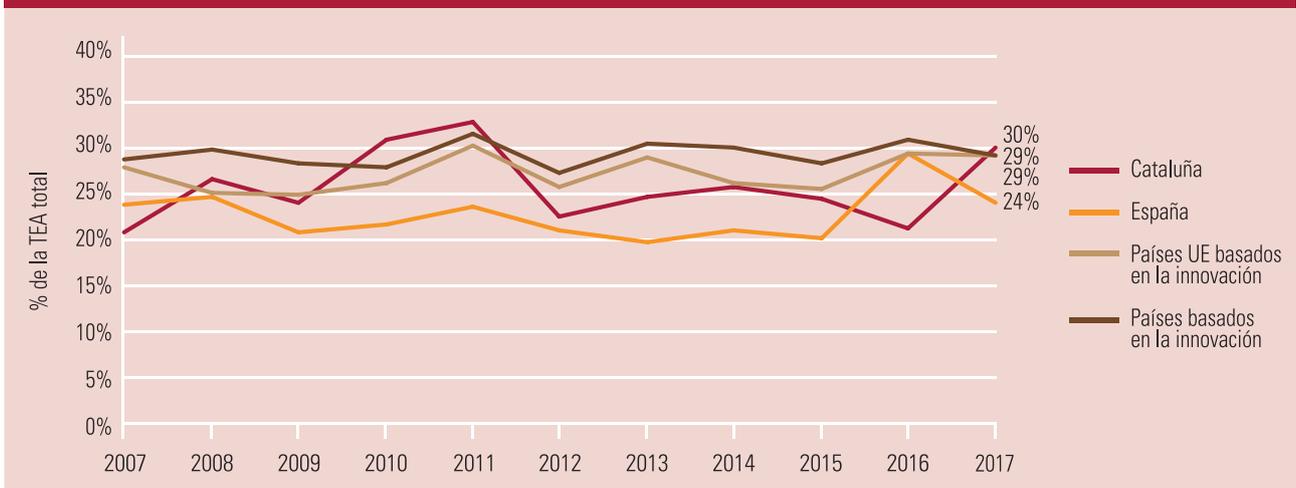
Gráfico 4.8. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de tener más independencia personal



Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.4, 1.5 y 1.6.

En el último ejercicio crece muy fuertemente el porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) que manifiesta que el principal motivo para emprender por oportunidad es obtener más ingresos, alcanzándose también niveles superiores a los de España y demás países basados en la innovación.

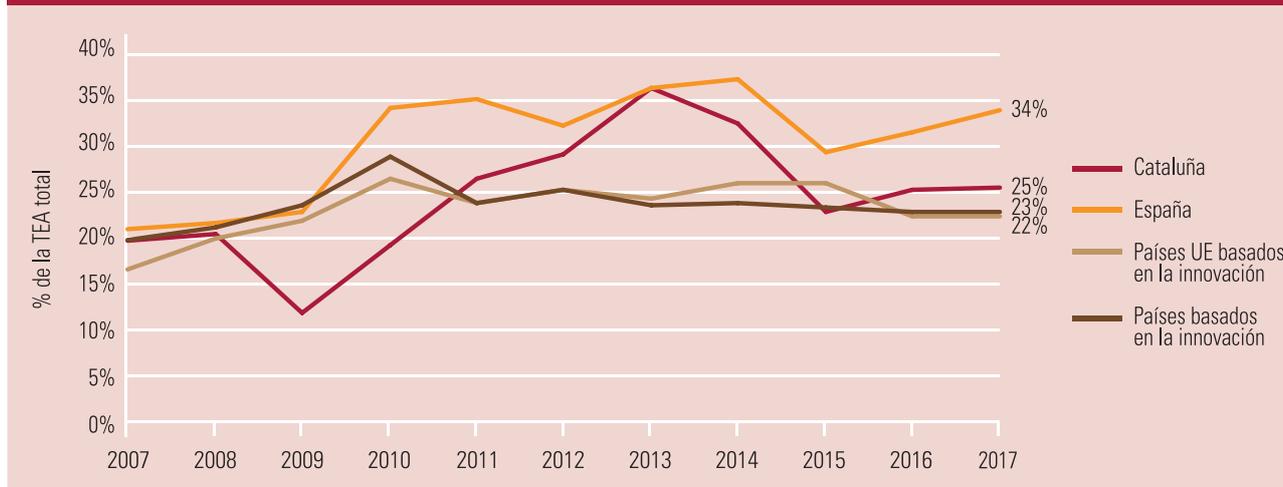
Gráfico 4.9. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de obtener más ingresos



Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.4, 1.5 y 1.6.

Finalmente, en el gráfico 4.10 vemos la evolución del porcentaje de los emprendedores en fase inicial (TEA) que manifiestan que el motivo para emprender es por necesidad, es decir, por falta de oportunidades para acceder a un empleo mínimamente satisfactorio. Aquí observamos desde una perspectiva alternativa a la del gráfico 4.6 la estabilización en los tres últimos años del peso de la motivación por necesidad en Barcelona y Cataluña en niveles muy inferiores a los observados en el periodo 2012-15, ocho puntos inferiores a España y, no obstante, aun casi tres puntos por encima de los países basados en la innovación.

Gráfico 4.10. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de emprender por necesidad



Nota: Los valores correspondientes a Barcelona y Cataluña no coinciden con los de los Gráficos 4.3 y 4.4 porque en éste, a diferencia de aquéllos, se calcula el porcentaje omitiendo la incidencia de los "otros motivos". La misma razón explica las pequeñas diferencias que hay entre los valores de este gráfico y los de las Tablas 1.4, 1.5 y 1.6.

El gráfico 4.11 sintetiza por medio de un único indicador lo que hasta aquí hemos expuesto sobre el peso y evolución de las motivaciones para emprender. Este indicador es precisamente la ratio entre la motivación por oportunidad y la motivación por necesidad, prescindiendo tanto de las respuestas de los que no contestan a esta cuestión como de los que lo hacen de forma poco precisa, dando como motivo una combinación de ambas. En lo que a Cataluña se refiere, en el análisis de este gráfico es aconsejable prescindir de los valores de los años 2009 y 2010 por estar notoriamente sesgados. En este gráfico vemos de forma sintética que en los peores años de la crisis (2011-2014) la ratio Oportunidad/Necesidad disminuye fuertemente por las razones expuestas en este mismo capítulo. En el 2015 se recuperan los valores del 2007 y en el 2017 se consolida esta recuperación. En el último ejercicio el valor de esta ratio es en la muestra catalana 0,8 puntos superior a España y 0,1 puntos inferior al resto de países basados en la innovación. En resumen, en los últimos ejercicios se consolida un importante aumento del peso de la motivación por oportunidad, que se mantiene por encima de España y ligeramente por debajo del resto de países basados en la innovación. Previsiblemente ello debería redundar en una mejora de la calidad del emprendimiento.

Finalmente, la evolución del índice TEA en Cataluña y Barcelona durante el periodo 2007-2017 según el motivo para emprender y la fase del proceso emprendedor muestra el aumento de la creación por oportunidad en los emprendedores nacientes y nuevos y la disminución en los consolidados (gráficos 4.12 y 4.13).

Gráfico 4.11. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicador de la calidad emprendedora en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2007-2017

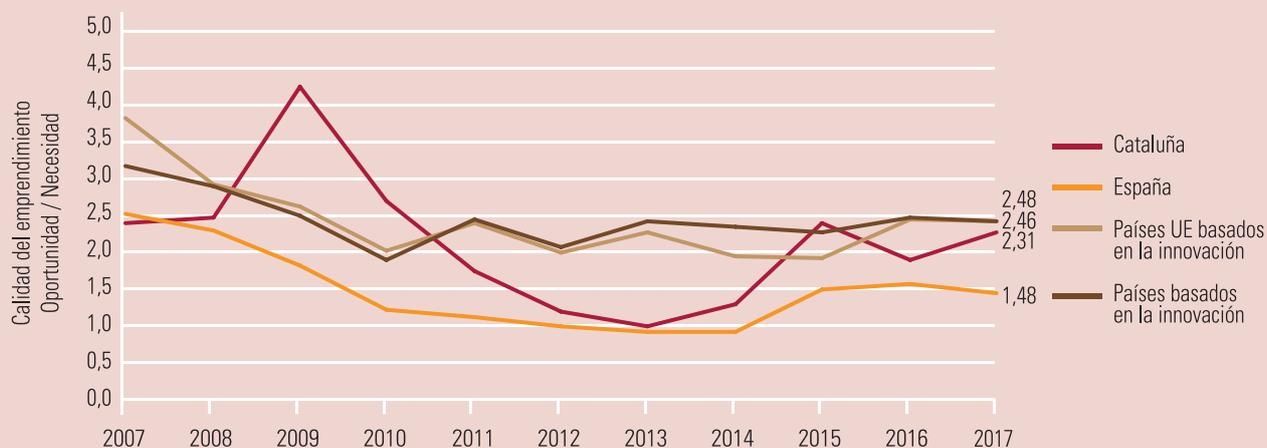


Gráfico 4.12. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Cataluña en 2007-2017 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor

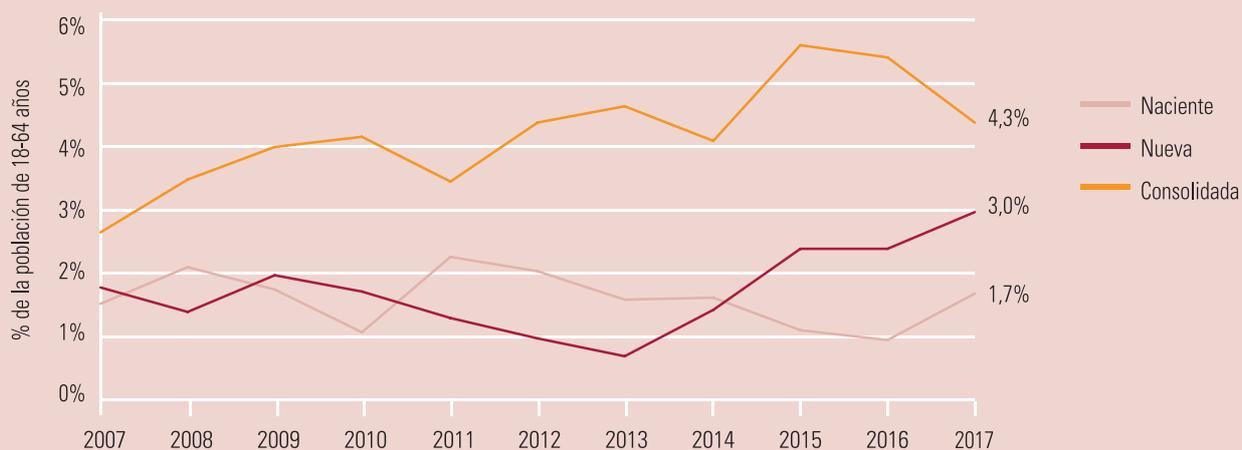
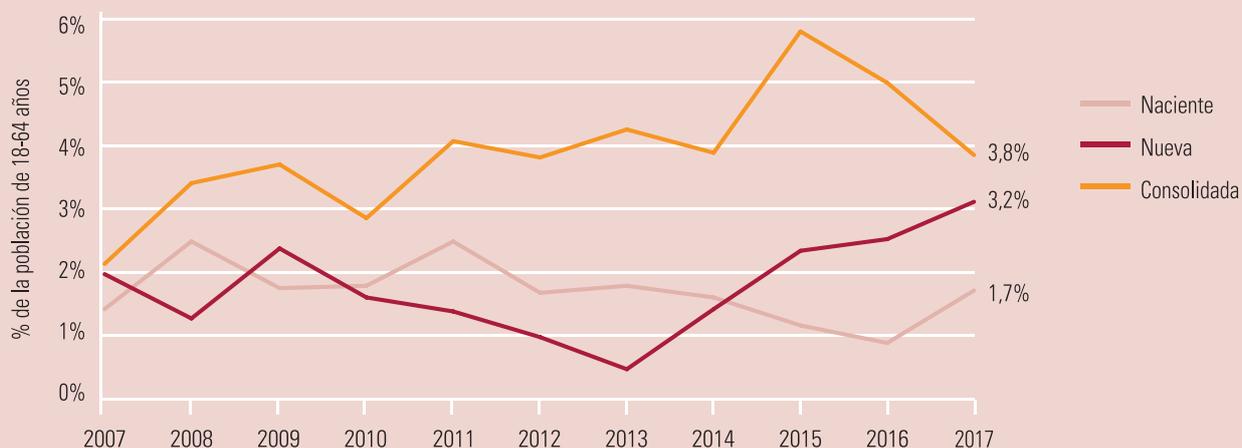


Gráfico 4.13. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Barcelona en 2007-2017 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor



## 4.2. Nivel de formación del emprendedor

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

En los gráficos 4.14 y 4.15 puede verse para Cataluña y Barcelona cómo se distribuyen los distintos grupos de emprendedores según su nivel de educación. De acuerdo con los resultados del GEM para Cataluña, en 2017

Gráfico 4.14 Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña, 2017

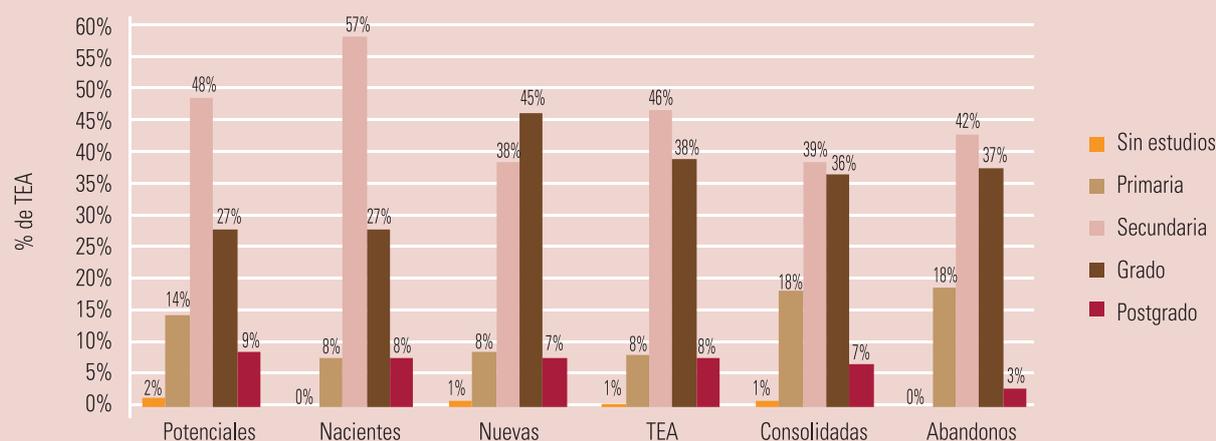
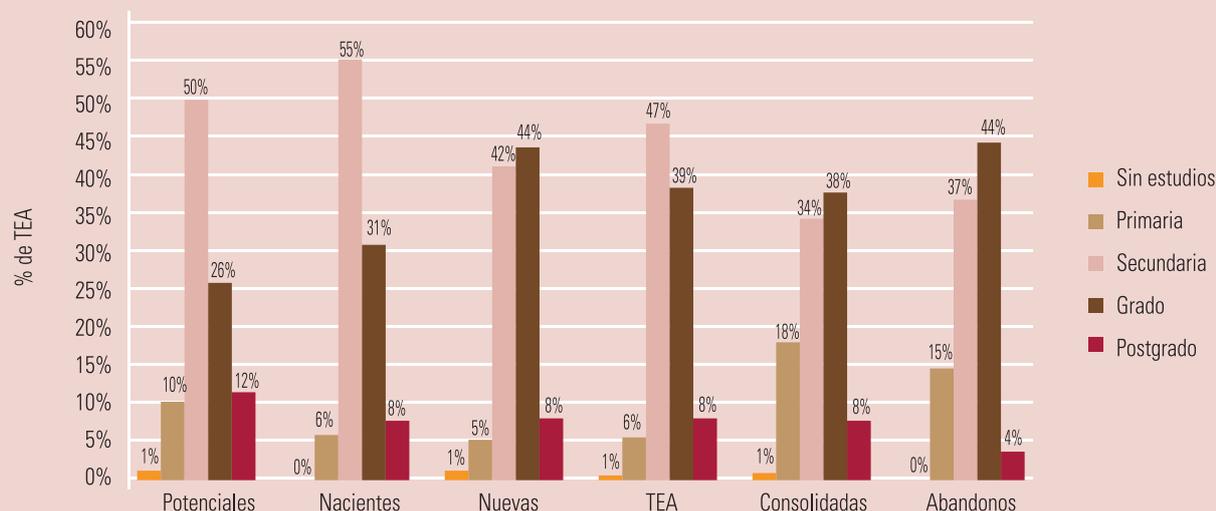


Gráfico 4.15. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona, 2017

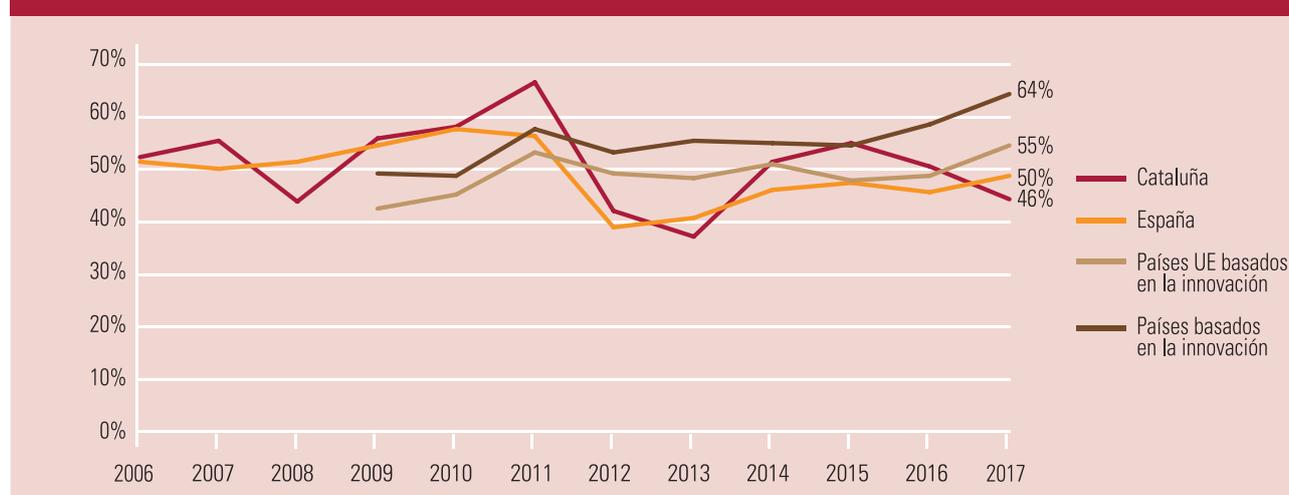


los emprendedores en fase inicial (TEA) y, especialmente, los nuevos muestran unos niveles de formación superiores a los potenciales, los consolidados y los abandonos. Así, más de un 90% de los empresarios en fase inicial tienen estudios secundarios o superiores y un 45,5% estudios de grado o de postgrado, alcanzando este último porcentaje en el caso de los empresarios nuevos el 52,7%. En el caso de los empresarios potenciales y abandonos estos porcentajes son entre cinco y diez puntos inferiores a los TEA.

Los resultados obtenidos en la demarcación de Barcelona son similares a los del conjunto de Cataluña (gráfico 4.15). En Barcelona el porcentaje de TEA con estudios superiores alcanza el 46,7% y el de los que tienen estudios secundarios o superiores el 93,6%.

En el gráfico 4.16 puede verse la evolución histórica y la comparación internacional de la proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios superiores (Grado y Postgrado). En Cataluña se observa a partir de 2015 una clara disminución de este indicador. La proporción de titulados superiores pasa del 55,5% al 45,6%, quedando en el último ejercicio a 4 puntos de España y entre 10 i 20 puntos por debajo de los países basados en la innovación. La confirmación de esta tendencia sería preocupante ya que indicaría que la recuperación económica no atrae a los más formados hacia la función empresarial de nuevo cuño, con todo lo que ello supone de merma potencial de la calidad del emprendimiento. Esperemos a ver si los datos de los próximos años confirman esta tendencia o la dejan en una mera distorsión muestral.

Gráfico 4.16 Evolución de la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios post secundarios (Grado y Postgrado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017



Una forma alternativa de analizar el nivel de educación formal de los emprendedores en fase inicial es a través del índice TEA específico de cada colectivo, que es igual a la proporción sobre la población adulta de un determinado nivel de formación que ha iniciado un proyecto empresarial. En el gráfico 4.17 puede verse la evolución para Cataluña del nivel de los TEA correspondientes a cada nivel de educación formal. En él se aprecia que la propensión a emprender ha sido durante la última década mayor en las personas con un nivel de educación superior. No obstante, a partir de 2015 mientras que el indicador de grado se mantiene, el de postgrado disminuye fuertemente y el de estudios secundarios aumenta.

Gráfico 4.17. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña, durante el periodo 2006-2017



Para completar este análisis de los índices TEA según nivel de formación, en los gráficos 4.18 y 4.19 se compara la evolución con España y países basados en la innovación para los niveles de educación superior (Grado y Postgrado). En el caso del grado se observan para Cataluña unos valores estables en torno al 9%, superiores a los de España y ligeramente inferiores a los de los países basados en la innovación. En el caso del Postgrado se observa en los últimos años una clara tendencia a disminuir quedando por debajo de España y demás países basados en la innovación.

Gráfico 4.18. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (grado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017

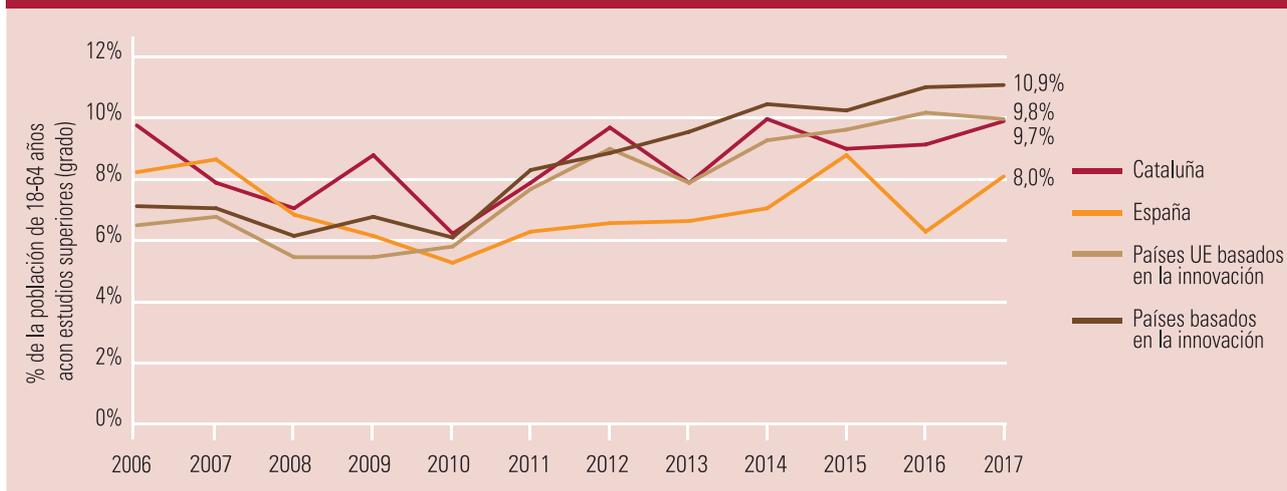
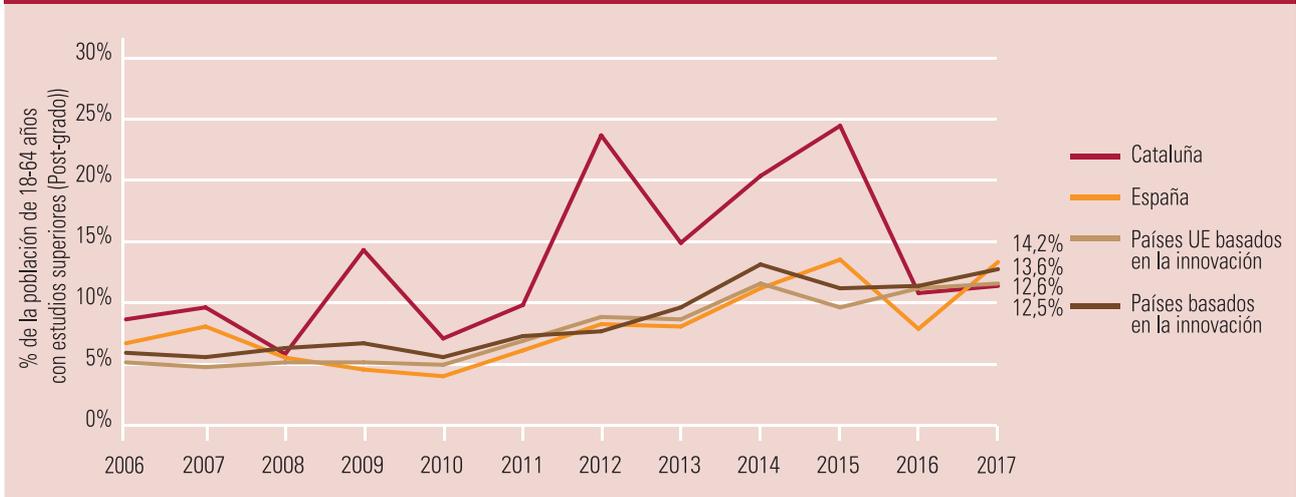
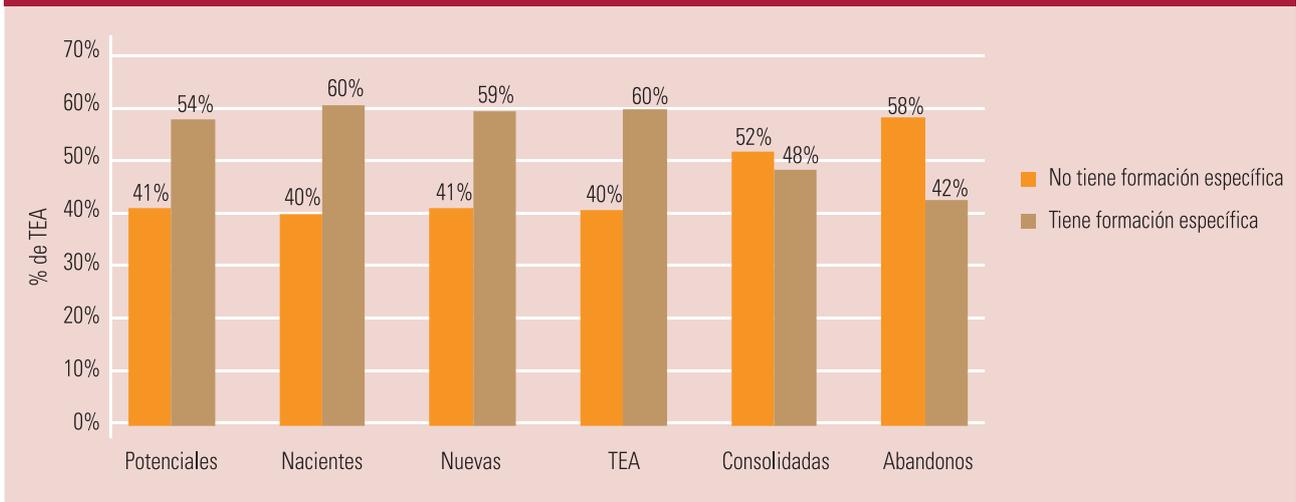


Gráfico 4.19 Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-grado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017



El proyecto GEM recoge también información sobre la formación específica para emprender (formación en creación de empresas, función directiva, etc.) que han recibido aquellos que han sido identificados como emprendedores potenciales, en fase inicial o consolidados (gráfico 4.20). Los colectivos que declaran estar mejor formados en temas de emprendimiento son los que se encuentran en las primeras fases: TEA (59,5% del total) y potencial (57,6%). En cambio, el porcentaje en los emprendedores consolidados (47,9%) y abandonos (42,3%) es claramente inferior. En la provincia de Barcelona se observan proporciones muy similares a las de Cataluña: 60,7% para los TEA y 45,6% para los consolidados.

Gráfico 4.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2017, según si cuenta con educación específica para emprender

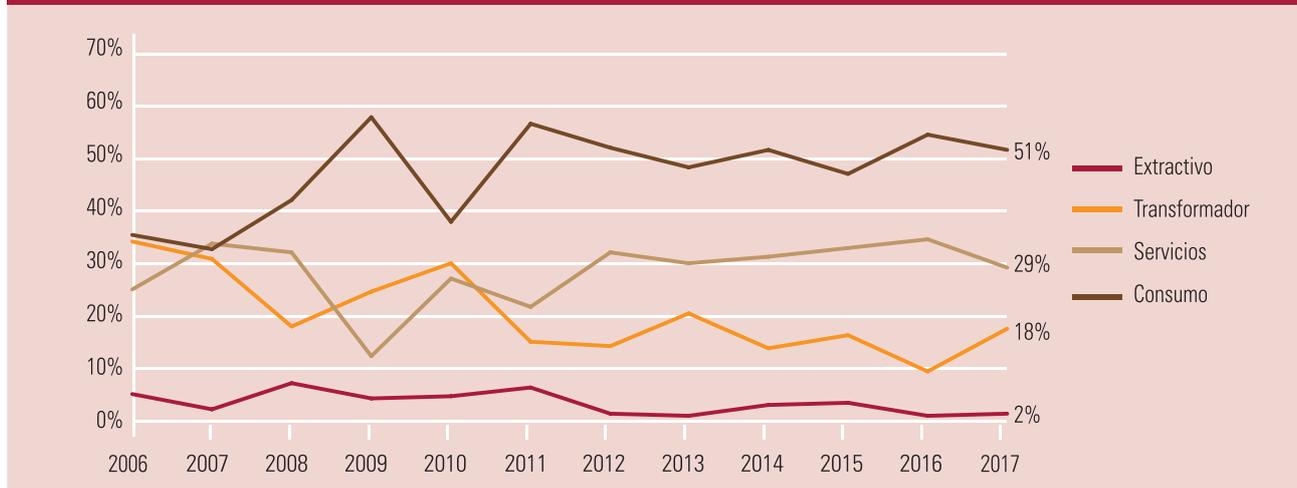


### 4.3. Características de las empresas en fase inicial: calidad del emprendimiento

#### 4.3.1. Sector de actividad

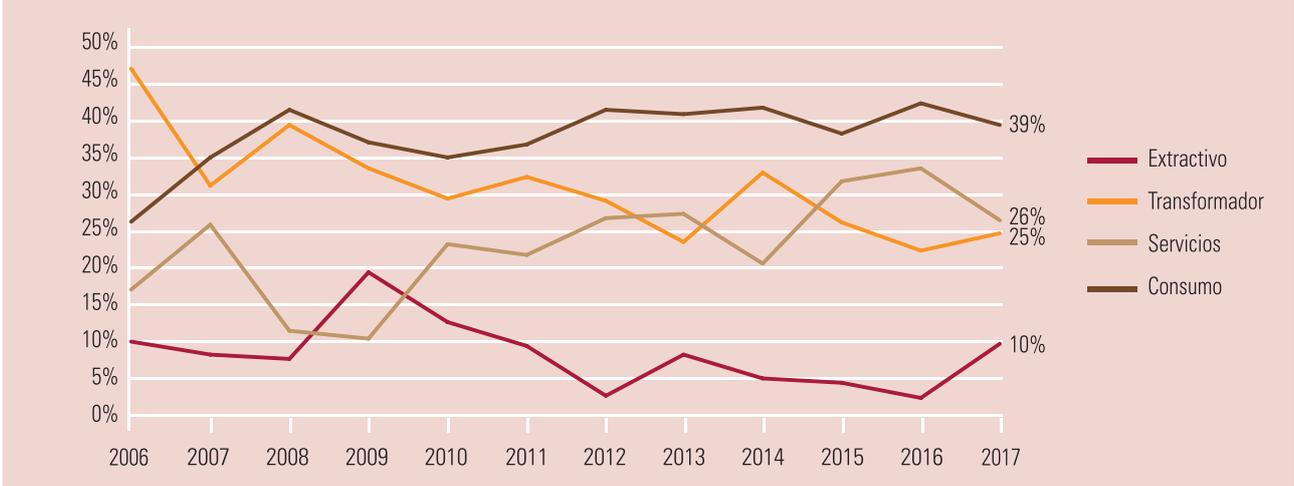
Los dos apartados anteriores de este capítulo se han destinado a estudiar el perfil motivacional de los emprendedores y su nivel de formación. A continuación analizaremos las características de las empresas que éstos han creado. En primer lugar, examinamos la distribución sectorial de estos nuevos proyectos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

Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017



En 2017 un poco más de la mitad de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA) se enmarca en los servicios orientados al consumidor (51,3%) (gráfico 4.21) y poco menos de un tercio guarda relación con la prestación de servicios a empresas (29,2%). Las actividades transformadoras (como la industria manufacturera) representan un 17,6% de las nuevas empresas, mientras que las extractivas sólo alcanzan un 1,9%. En este último año ha aumentado la creación de empresas en el sector transformador (+8 puntos porcentuales) y, en términos relativos, han disminuido las de servicios a las empresas y, con menor intensidad, los dirigidos al consumidor. Parece que la coyuntura económica actual y los esfuerzos de promoción que por distintas vías y orígenes se están haciendo (como por ejemplo el impulso para constituir el "Pacte per la Indústria") se reflejan en los resultados.

Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017

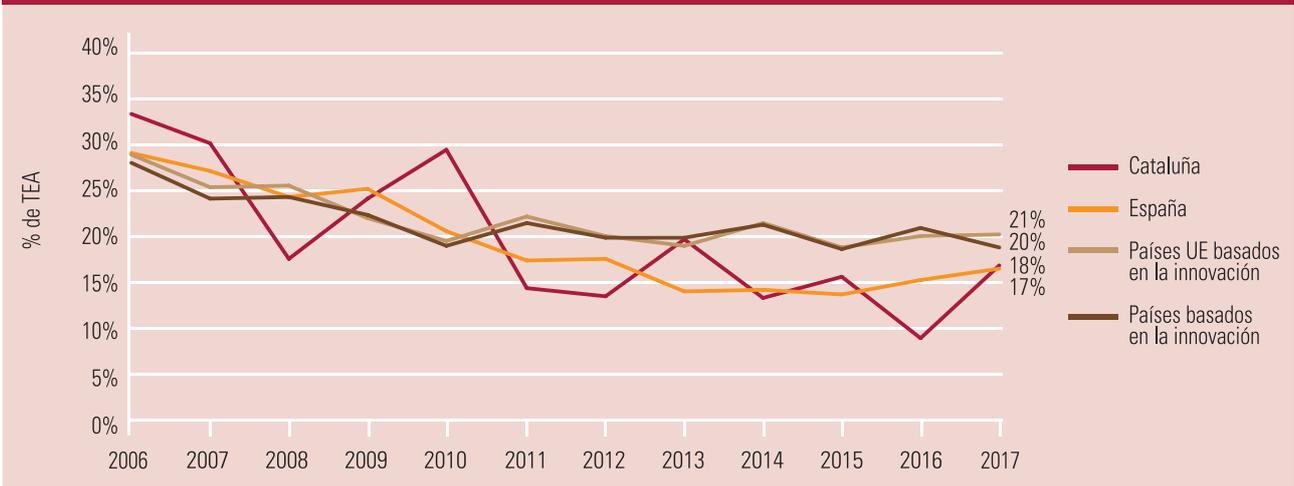


En el caso de los emprendedores consolidados (gráfico 4.22), en el 2017 aumenta la proporción de los que se ubican en los sectores de Transformación y Extractivos, con disminución de los de Servicios, tanto de los orientados a las empresas, como al consumidor.

Veamos a continuación la comparación de Cataluña con España y con los otros países basados en la innovación de los niveles y la evolución en el tiempo de la distribución sectorial de la actividad de las empresas de reciente creación (TEA).

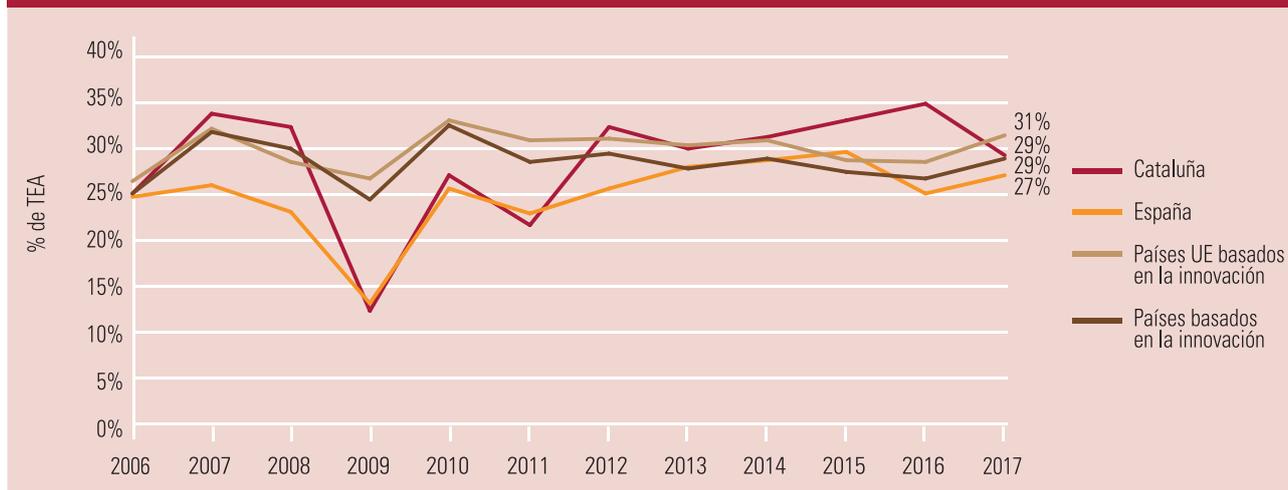
En el gráfico 4.23 podemos ver que la tendencia a la pérdida de peso del sector transformador en empresas de reciente creación es común a todos los países basados en la innovación. Con el repunte que tanto en Cataluña como en España se produce en el 2017 sus niveles relativos quedan a menos de tres puntos de los países basados en la innovación. Ello es relevante ya que las empresas industriales suelen, en general, tener mayor potencial de crecimiento, de innovación y de internacionalización. En los próximos ejercicios veremos si se confirma este cambio de tendencia.

Gráfico 4.23 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector transformador en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017



En Cataluña, en contraposición, y en cierta forma como compensación de la tendencia anteriormente apuntada, el peso en 2017 de las empresas recién creadas del sector de servicios a las empresas disminuye manteniéndose, no obstante, por encima de España y a dos puntos por debajo de los países de la UE.

Gráfico 4.24 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector de servicios a empresas en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017



Finalmente, observamos en el 2017 (gráfico 4.25) una disminución tanto en Cataluña como en España del porcentaje que representa el sector de servicios al consumidor el cual, con valores parecidos a los de España, queda aun diez puntos por encima del peso que las empresas recién creadas de este sector tienen en el resto de países europeos basados en la innovación. Ello es relevante, por cuanto es normalmente en este sector de actividad donde se acumulan las empresas con menor inversión, potencial de crecimiento e internacionalización.

Gráfico 4.25 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector de servicios al consumidor en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017

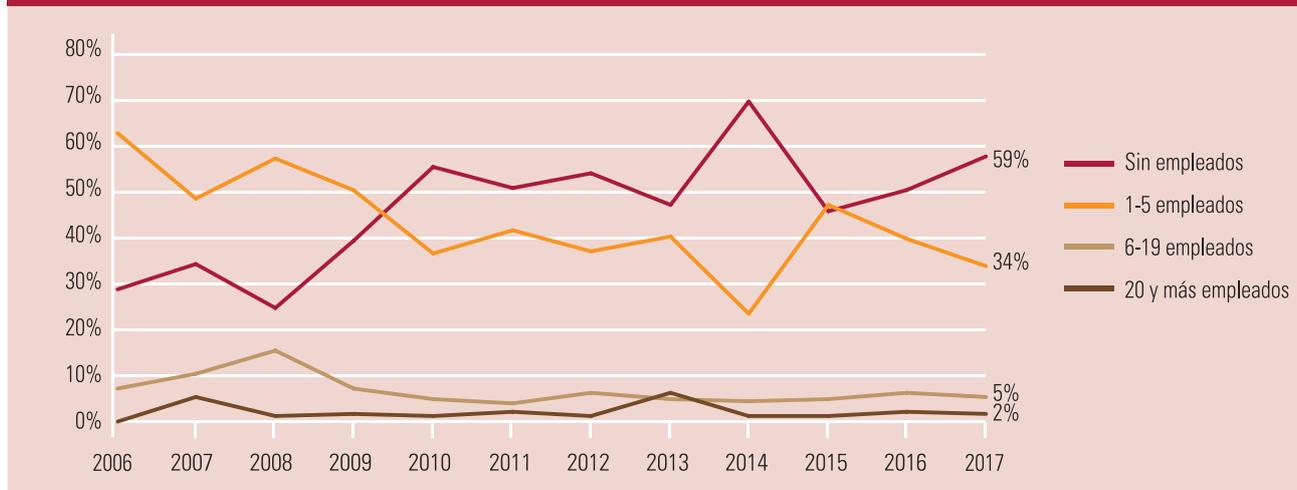


### 4.3.2. Dimensión actual y esperada dentro de cinco años

Las dos variables estructurales de sector, tratadas en el apartado anterior, y tamaño inicial de las empresas que estudiamos en este apartado están relacionadas, dado que suelen existir diferencias sectoriales en cuanto al número de trabajadores en el arranque de una nueva empresa. En términos generales, el tamaño inicial suele ser más elevado en los sectores industriales que en el caso de empresas de servicios a las empresas o al consumidor. La variable tamaño inicial de las nuevas empresas, en términos de número de trabajadores, supone un indicador del potencial del nuevo proyecto y, según algunos autores, es un elemento que condiciona su supervivencia y consolidación (Audretsch *et al.*, 1999; Falck, 2007).

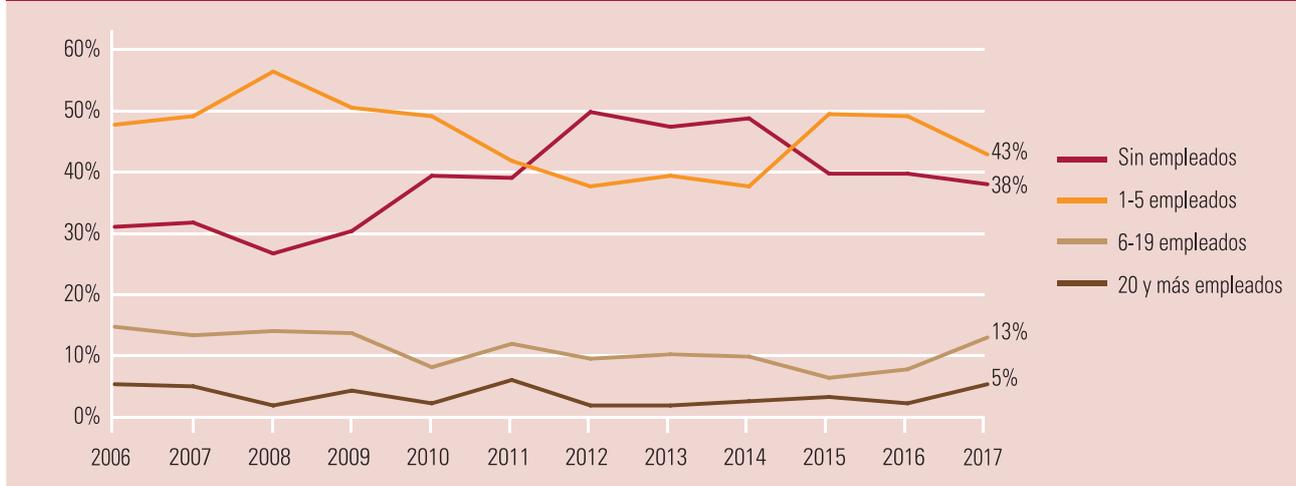
En relación al tamaño de los nuevos negocios, el proyecto GEM da información sobre el número de trabajadores en el momento de la creación. En el gráfico 4.26 puede observarse que en 2017 parece revertir la tendencia que se observaba desde 2015 de aumento de dimensión de las empresas nuevas (TEA). Así, las empresas recién creadas sin trabajadores pasan del 51% al 58% y las de 1 a 5 trabajadores de 40% al 34%. El tamaño inicial de las nuevas empresas continúa siendo pequeño en promedio y los resultados del último año apuntan una cierta reversión de la mejora que se había observado desde 2015. Veremos en próximas ediciones si ello se confirma o es meramente un cambio puntual.

Gráfico 4.26. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017



Las empresas consolidadas, por el contrario, muestran en el último año una clara mejoría en este aspecto debida probablemente al cambio de ciclo económico (gráfico 4.27): disminuyen en dos puntos y en seis puntos el peso de las empresas sin trabajadores y de 1 a cinco trabajadores, respectivamente y en compensación aumenta en ocho puntos el peso de las empresas de más de 5 trabajadores. A pesar de ello y tal como veremos más adelante, en términos relativos a otros países el tamaño medio de las empresas catalanas sigue siendo bajo.

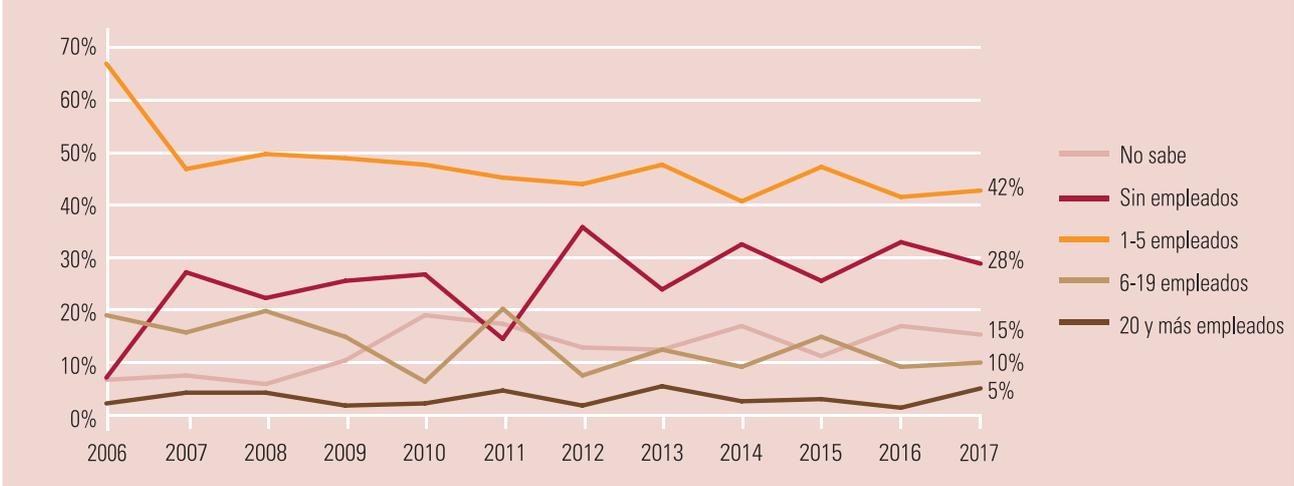
Gráfico 4.27. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017



El proyecto GEM incluye también algunas preguntas sobre el tamaño esperado o previsto dentro de cinco años. Ello nos permite cuantificar las aspiraciones de crecimiento de los emprendedores nuevos y consolidados. La orientación hacia el crecimiento es una característica importante del comportamiento emprendedor. Los individuos involucrados en actividades de creación de empresas que tiene elevadas aspiraciones de crecimiento suelen mostrar un alto compromiso con el éxito empresarial. En este sentido, las aspiraciones se consideran una condición necesaria para que un proyecto pueda crecer en sus primeros años de funcionamiento (Wiklund y Shepherd, 2003). Aunque la proporción de emprendedores con aspiraciones altas de crecimiento sobre el total de emprendedores tiende a ser reducida, la evidencia empírica muestra que un reducido número de nuevas empresas de alto crecimiento pueden tener una influencia muy positiva en la creación de empleo y en el desarrollo económico (Henrekson y Johanson, 2010; Storey y Greene, 2010). Por ello, los emprendedores con una orientación hacia el crecimiento suelen ser de especial interés para políticos, académicos y consultores.

Los resultados relativos a la dimensión esperada dentro de cinco años por parte de los emprendedores catalanes en fase inicial (TEA) (gráfico 4.28) muestran una mayor estabilidad en el tiempo que la que se observa cuando se analizan datos de empleo real. A pesar de que en 2017 las estimaciones de empleo esperado continúan dando un nivel de tamaño medio de empresa relativamente bajo, en este ejercicio mejoran notablemente las expectativas: las empresas sin empleados disminuyen cuatro puntos y las que esperan tener más de 20 empleados dentro de cinco años aumentan más de tres puntos.

Gráfico 4.28. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2017



En el caso de los emprendedores consolidados (gráfico 4.29) las diferencias entre el empleo actual y el esperado son menores que en los emprendedores en fase inicial. En el 2017 se observa un cierto deterioro de las expectativas, que habrá que seguir en el futuro.

Gráfico 4.29. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años en 2006-2017

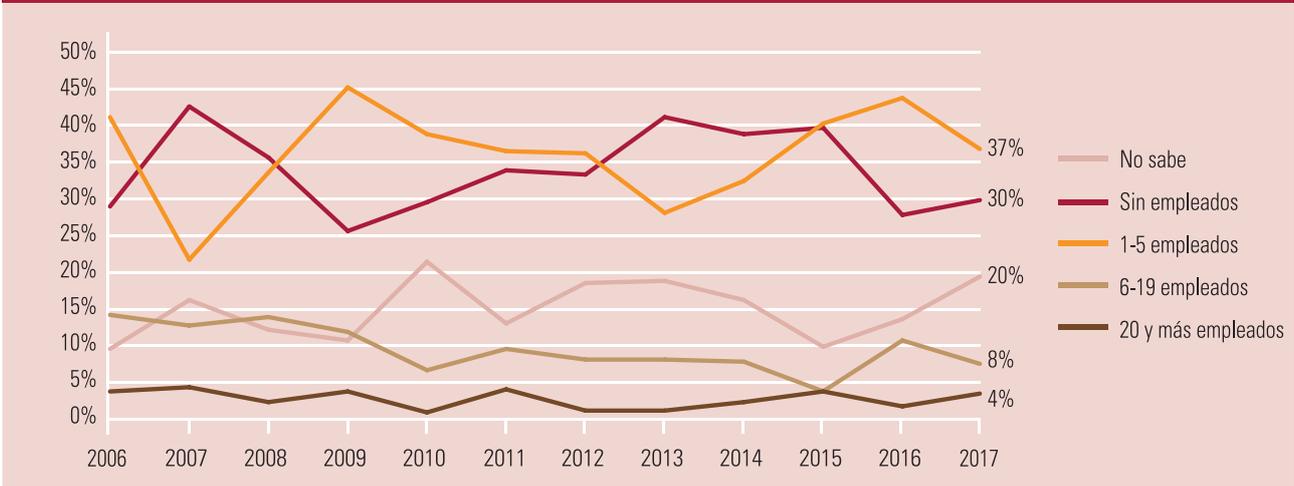


Gráfico 4.30. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales, periodo 2006-2017



Gráfico 4.31. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales, periodo 2006-2017

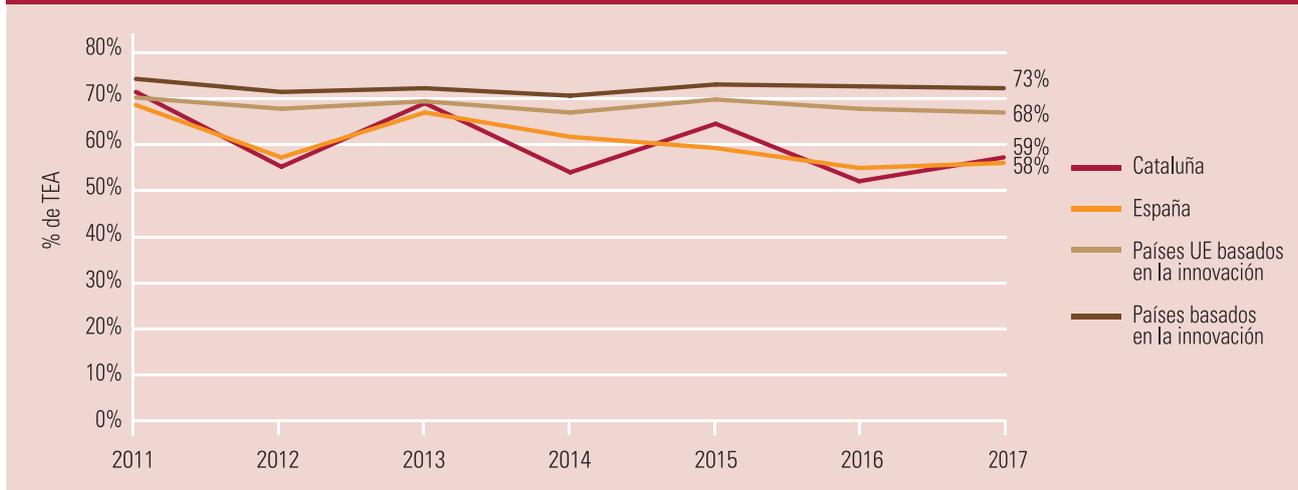


La dimensión media de las empresas de reciente creación es, como es lógico, muy inferior a las de las consolidadas. En el 2017 fueron respectivamente de 2,26 trabajadores y 4,56 trabajadores. En el promedio de los once años la diferencia entre una y otra serie es de poco más de un trabajador. Por otra parte, y como es lógico también, el crecimiento esperado de las empresas de reciente creación es muy superior al de las consolidadas (+107% vs. -6% en 2017). En estos gráficos vemos de forma resumida lo que en párrafos anteriores hemos comentado sobre la evolución de la dimensión de las empresas y sus expectativas de crecimiento. En lo que respecta a las empresas de reciente creación en 2017 podemos observar una disminución de la dimensión media actual y, en contraposición, un fuerte aumento de las expectativas de crecimiento. Para las empresas consolidadas observamos tanto el aumento de la dimensión real como de las expectativas.

A continuación, vamos a contextualizar el análisis de esta variable comparando los datos de Cataluña con los de España y resto de países basados en la innovación para algunos indicadores clave de los que se dispone de información. Efectuamos en primer lugar la comparación en relación a la variable proporción de empresas de reciente creación (TEA) que bien sea actualmente bien sea dentro de cinco años esperan tener algún trabajador (gráfico 4.32). En 2017 este indicador ha aumentado 4,5 puntos porcentuales en Cataluña. No obstante,

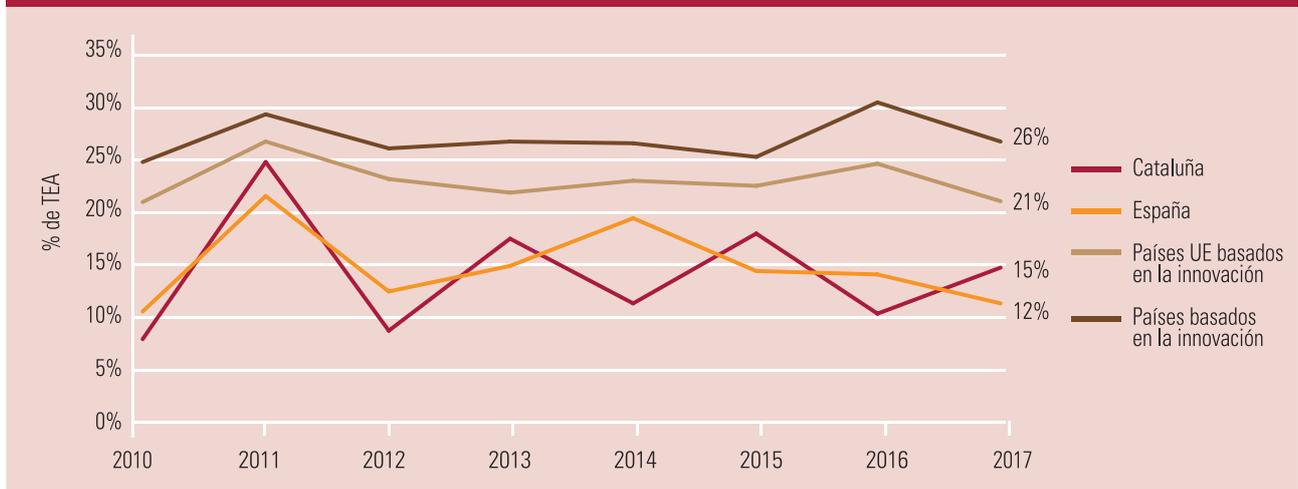
el diferencial existente con los países basados en la innovación sigue siendo muy elevado: 13,1 puntos porcentuales. En el 2017 la proporción de empresas catalanas de reciente creación que tienen o esperan tener como mínimo un trabajador, además del empresario, representan el 59,4% del total, mientras que en los países de la UE basados en la innovación son del 67,8%, porcentaje que para el conjunto de países basados en la innovación alcanza el 72,5%.

Gráfico 4.32. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017



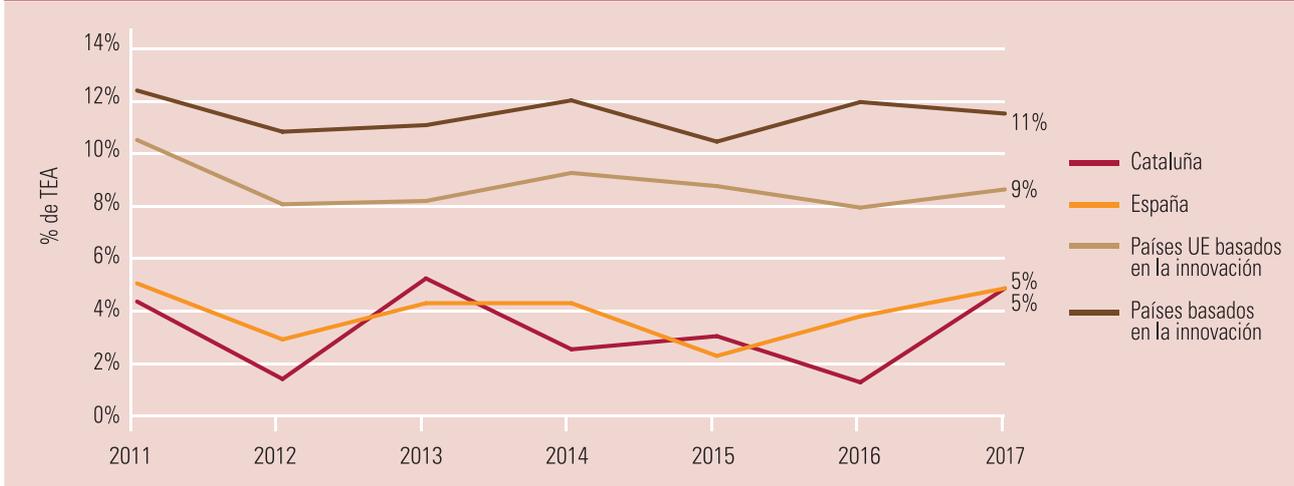
El segundo indicador en el que basamos la comparación internacional se refiere a la proporción de empresarios en fase inicial (TEA) que en los próximos cinco años espera tener más de cinco trabajadores. La conclusión a la que llegamos es similar al caso anterior: en 2017 ha mejorado en Cataluña 4,2 puntos, quedando más de 3 puntos por encima de España. No obstante, su nivel sigue siendo muy inferior al de los demás países basados en la innovación: el porcentaje de empresas catalanas de reciente creación que prevén tener más de cinco trabajadores es del 14,9% y en los países basados en la innovación del 20,9% (UE) y 26,2% (todos). Para Estados Unidos de América esta media es del 39,7%.

Gráfico 4.33. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2010-2017



El tercer indicador utilizado es el relativo a los emprendedores en fase inicial que esperan tener en los próximos años más de 19 trabajadores. En este caso también se observa una importante mejora en 2017 (+3 puntos), pero su nivel queda aun muy por debajo de los otros países basados en la innovación: 4,9% en Cataluña, versus 11,5% para los países basados en la innovación y 18% para USA.

Gráfico 4.34. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2010-2017



Los dos últimos indicadores se refieren al crecimiento esperado que, tal como hemos dicho al principio de este apartado, constituye una buena aproximación de la variable "aspiraciones de crecimiento" la cual es a su vez un elemento clave de la calidad del emprendimiento. Se trata ahora de ver cuál es el porcentaje de los emprendedores en fase inicial (gráfico 4.35) y de los consolidados (gráfico 4.36) que en los próximos cinco años esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y que ello suponga más de un 50% de aumento. Las conclusiones que se obtienen del análisis de estos nuevos indicadores son parecidas a las anteriores. Así, para el caso de los emprendedores en fase inicial, en 2017 este indicador es de 6,2% en Cataluña y de 17,1% para el conjunto de países basados en la innovación. Para los consolidados estos porcentajes son del 1,6% y el 5,5%, respectivamente. En síntesis, volvemos a constatar que el problema de la dimensión empresarial es en Cataluña y España uno de los principales frenos a la deseable mejora de la calidad del emprendimiento. Cuestión aparte es la de dilucidar si la dimensión es la variable independiente, es decir, la causa de un insuficiente nivel de calidad emprendedora o por el contrario es meramente un efecto de la insuficiente calidad observable en otras variables: formación, sector de actividad o la intensidad de la innovación y la internacionalización que estudiaremos a continuación o, quizás se deba también a condicionamientos legales e institucionales cuyo estudio excede el ámbito de este análisis.

Gráfico 4.35. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017

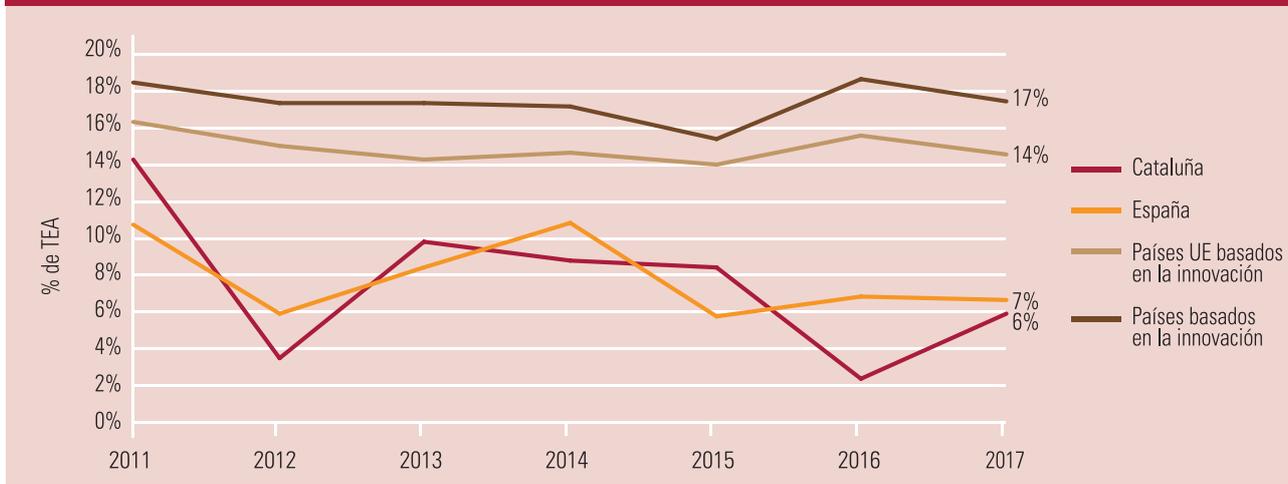
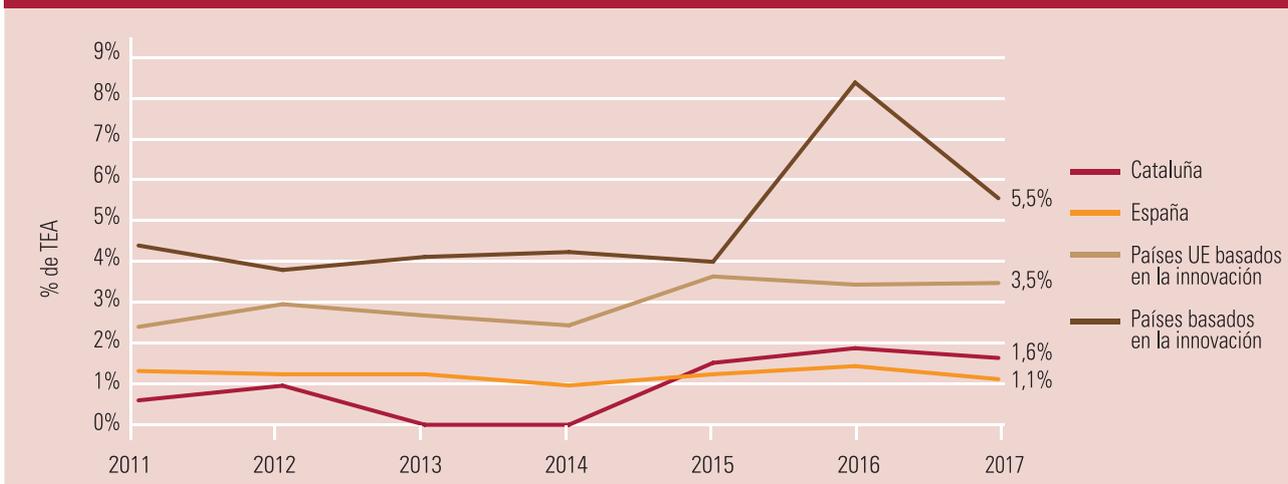


Gráfico 4.36. Proporción de los emprendedores consolidados (EB) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017



### 4.3.3. Orientación innovadora de productos

En un contexto geográfico determinado, un mayor número de nuevas empresas innovadoras puede facilitar la transformación y mejora del tejido empresarial. La supervivencia y crecimiento de los nuevos negocios también dependen en parte de su capacidad de innovación. La capacidad de innovar es también una característica clave del emprendimiento de calidad. Para analizar esta cuestión, en el proyecto GEM hay unas preguntas relativas al grado de novedad del producto ofrecido por las nuevas empresas.

En el último ejercicio revierte ligeramente el deterioro que en este indicador se produjo en 2016 (gráfico 4.37), si bien seguimos en niveles claramente inferiores a los de los primeros años de la serie histórica estudiada. En el gráfico 4.38 puede verse la comparación internacional para la suma de las categorías “completamente innovadores” y “algo innovadores”. En el último ejercicio la diferencia entre Cataluña y Países basados en la innovación es de 18 puntos y es también inferior en dos puntos a España. Los valores de este indicador para los países basados en la innovación son más estables y no muestran la tendencia a disminuir que se observa en Cataluña.

Gráfico 4.37. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el grado de novedad de sus productos y servicios en el periodo 2006-2017

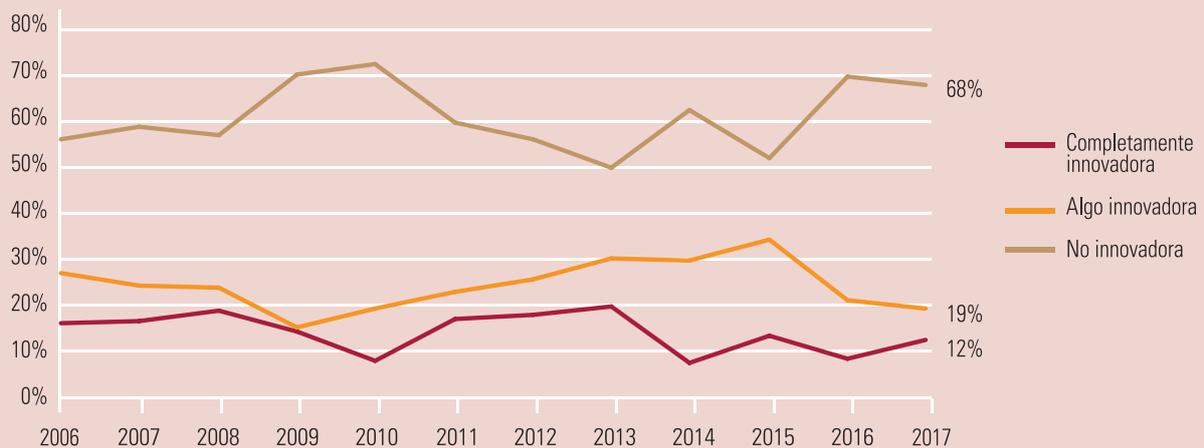
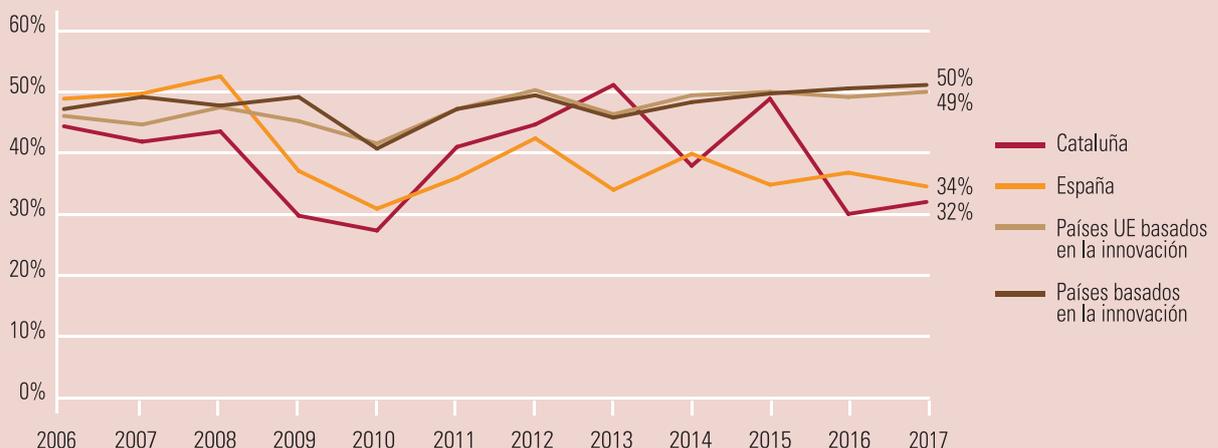
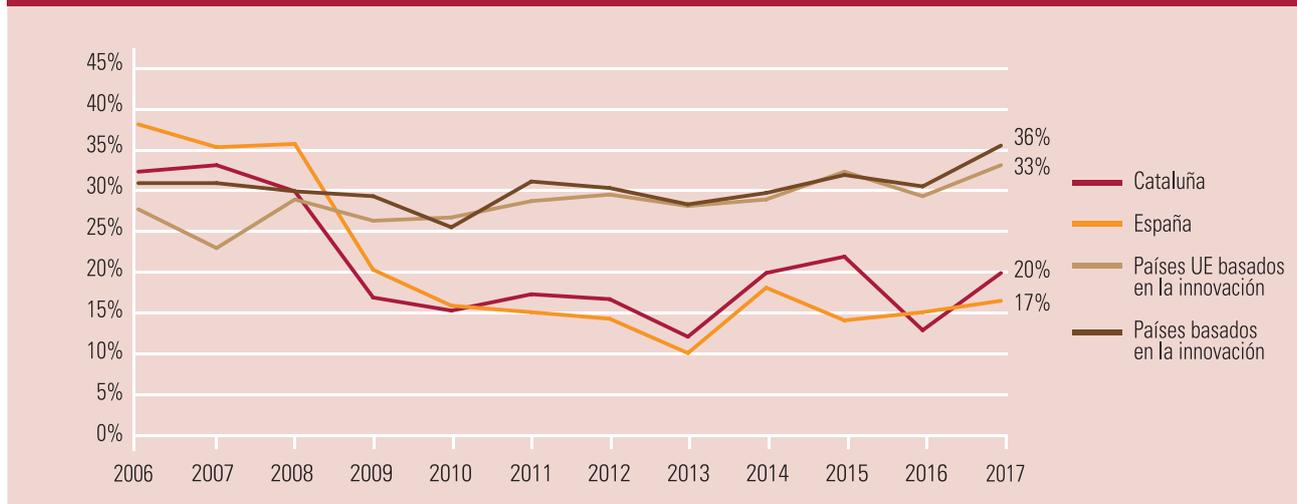


Gráfico 4.38. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora) período 2006-2017



Son los emprendedores en fase inicial y no los consolidados los que declaran en mayor medida lanzar productos y servicios más novedosos que los ya existentes en el mercado. En este sentido, hay un 32% de los primeros que en 2017 perciben cierta o mucha novedad en su oferta frente a un 20% de los consolidados (gráfico 4.39). En lo que respecta a los consolidados, en 2017 se produjo en Cataluña una importante mejora de este indicador. No obstante, la diferencia con respecto a los países basados en la innovación sigue siendo de casi 16 puntos.

Gráfico 4.39. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora), periodo 2006-2017



#### 4.3.4. Orientación innovadora de procesos y tecnologías

Otro aspecto vinculado a la innovación es el relativo a la adopción de nuevas tecnologías. En los gráficos 4.40 y 4.42 puede verse que la mayoría de emprendedores declaran utilizar tecnologías de más de 5 años: 67,4% de los que están en fase inicial y 89,6% de los consolidados.

En el gráfico 4.41 la variable estudiada es la complementaria a la anterior: uso de tecnologías de cinco años o menos de antigüedad. En lo que respecta a los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña se observa que en 2017 este indicador ha mejorado más de 10 puntos porcentuales. Ello y la tendencia general al aumento de esta serie determina que se haya pasado de un diferencial con respecto a los países basados en la innovación de casi 15 puntos en los primeros años de la serie a los menos de cinco puntos actuales.

Gráfico 4.40. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el periodo 2006-2017

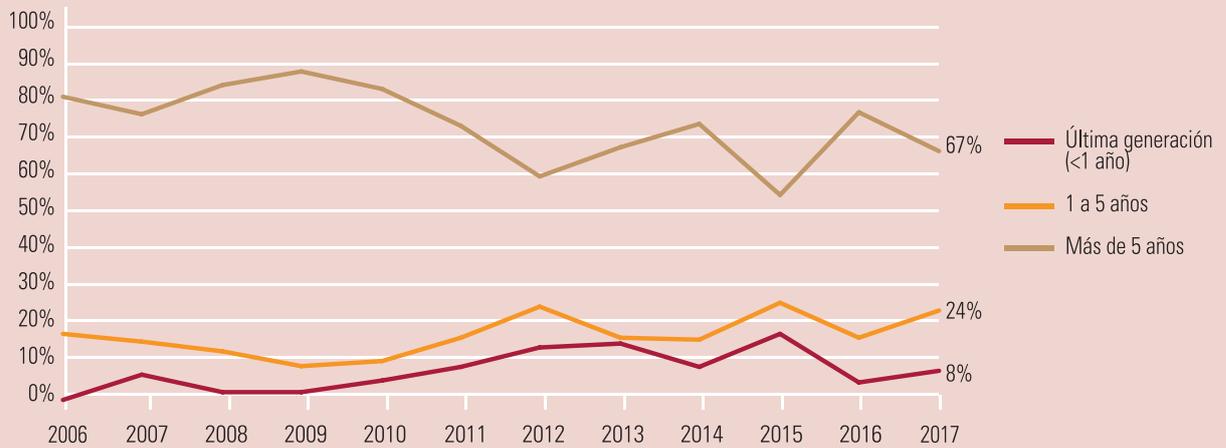
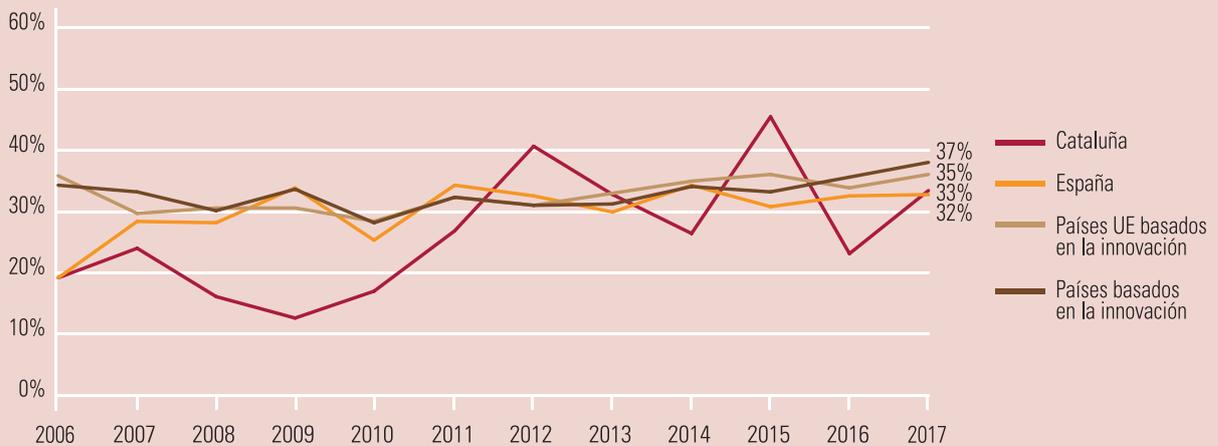
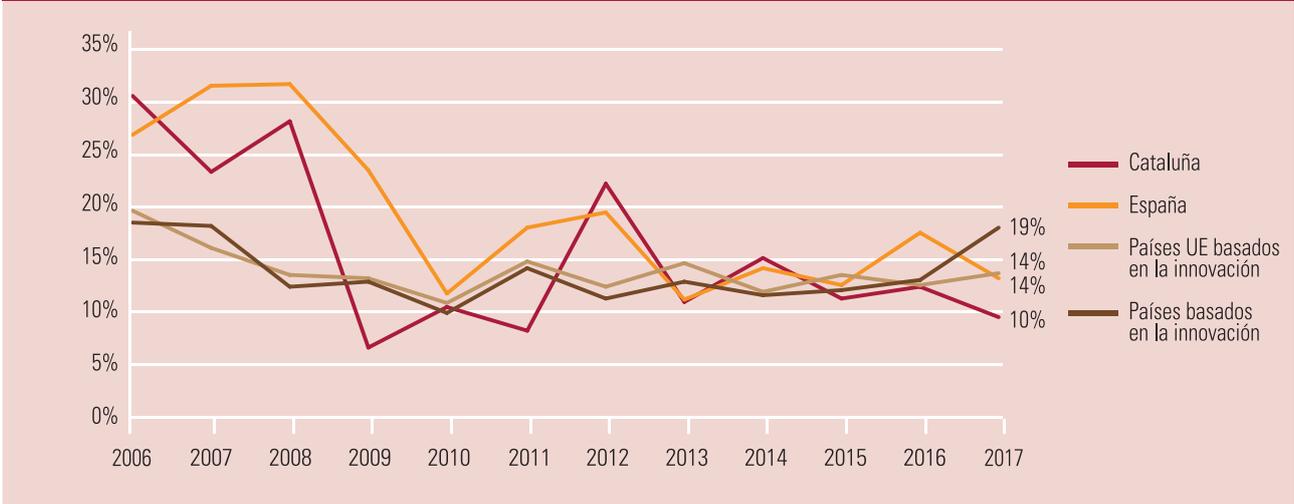


Gráfico 4.41. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos), periodo 2006-2017



En el caso de los emprendedores consolidados (gráfico 4.42), en 2017 se produce en Cataluña una disminución de casi tres puntos de este indicador el cual queda tres puntos por debajo de España y ocho de los países basados en la innovación. Cabe observar, no obstante, la importante volatilidad de esta serie.

Gráfico 4.42. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos), periodo 2006-2017



#### 4.3.5. Competencia percibida

El proyecto GEM también permite valorar el nivel de competencia que los emprendedores nuevos o consolidados perciben que hay en el mercado. Este es un factor relevante para explicar la supervivencia y éxito de los nuevos negocios. En concreto, se contemplan tres categorías de competencia percibida: mucha, poca o ninguna. Los resultados indican que en los últimos ejercicios repunta claramente la percepción de tener mucha competencia la cual, durante los años de la crisis y probablemente debido a la atonía de los mercados alcanza los valores más bajos de la serie (gráfico 4.43). En general puede considerarse que este aumento se debe a la recuperación de una cierta situación de normalidad.

En el gráfico 4.44 se puede ver que, en los últimos años, la percepción de poca competencia es en los países basados en la innovación superior que a Cataluña y España, debido probablemente a que como hemos visto en 4.3.3. se considera que disponen de unos productos más innovadores. Por el mismo motivo observamos que el valor de España es en los dos últimos años superior al de Cataluña.

Gráfico 4.43. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la competencia percibida en el mercado en el periodo 2006-2017

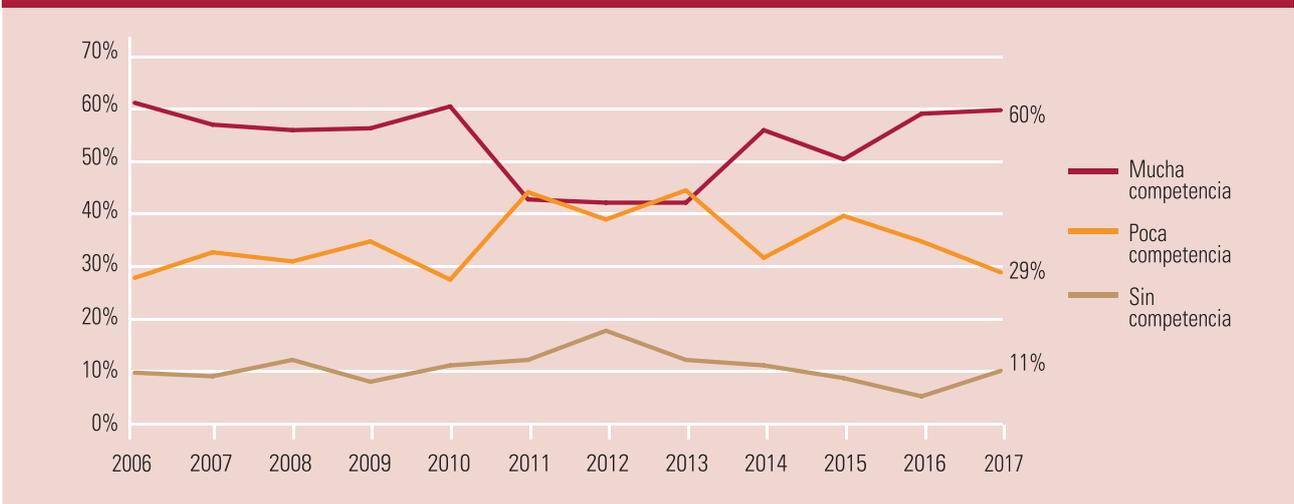
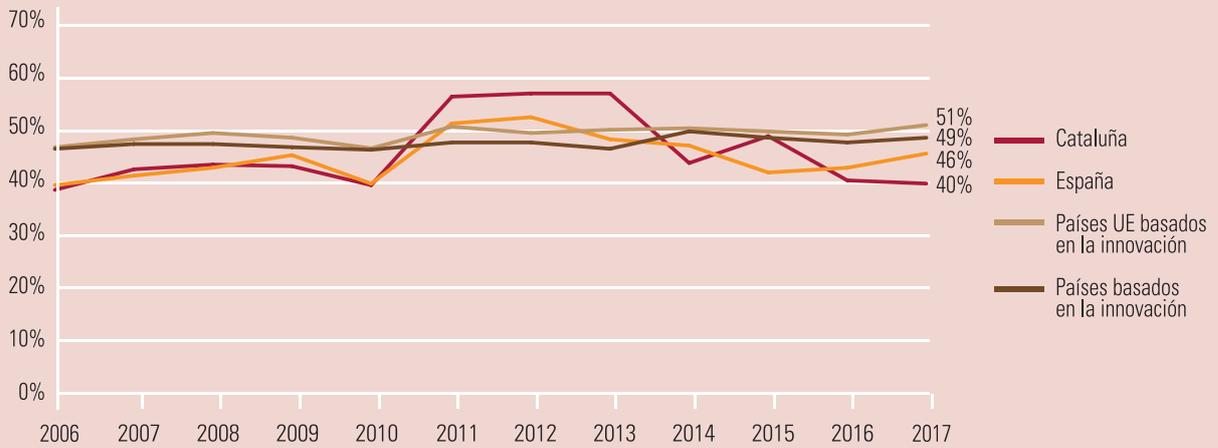
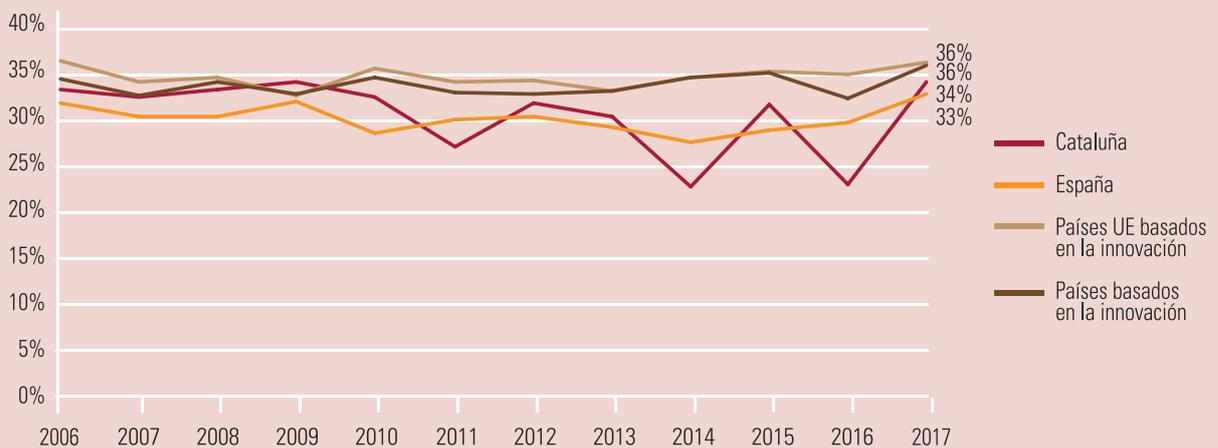


Gráfico 4.44. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2017



Las percepciones de los emprendedores consolidados sobre el nivel de competencia son en general más estables (gráfico 4.45). No obstante, en 2017 se produce en este indicador un aumento de 12 puntos porcentuales en Cataluña, recuperándose así los niveles previos a la crisis, con diferenciales de dos puntos respecto de los países basados en la innovación.

Gráfico 4.45. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2017



#### 4.3.6. Orientación internacional

Una característica inherente a la calidad del emprendimiento es, sin duda, también la orientación internacional de los nuevos negocios. En algunos artículos e investigaciones se constata que cada vez más se concibe la nueva empresa desde una perspectiva internacional a partir de las fases más tempranas de su creación (son las llamadas empresas "born global"). Estas empresas, que ya nacen con vocación global, (Hisrich, 2013) tienden a alcanzar un crecimiento y desempeño considerable desde sus primeros años de vida.

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

2009 hasta la actualidad los emprendedores en fase inicial (TEA) que se centran en el mercado doméstico (esto es, que no exportan) representan cifras superiores al 70% (gráfico 4.46), llegando en los últimos años a casi el 80%.

En el último año, a pesar de su exigüidad, el porcentaje de nuevas empresas con una elevada orientación internacional (entre el 75 y el 100% de sus ventas se hace a clientes extranjeros) ha pasado del 1,5% al 5,5%. Los emprendedores en fase inicial con una proporción de ventas a clientes extranjeros entre el 25 y el 75% son un 5,6% y los que tienen entre un 1% y un 25% representan un 11,6%.

A partir de las marcas de clase de cada categoría considerada hemos estimado la intensidad exportadora media de Cataluña, España y los demás países basados en la innovación (gráfico 4.48). En este gráfico observamos en primer lugar una disminución a lo largo de toda la serie de la intensidad exportadora de las nuevas empresas de Cataluña y España. Así, la media de Cataluña es en los primeros años de la serie del 18%, mientras que en los tres últimos años es del 7,4%. En 2017 observamos, no obstante, un importante aumento de este indicador que pasa del 5,5% en 2016 al 9,1% en 2017. A pesar de este aumento, la intensidad exportadora de las nuevas empresas catalanas (superior a la de España), queda aun 12,4 puntos porcentuales por debajo de los países basados en la innovación.

Gráfico 4.46. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2017

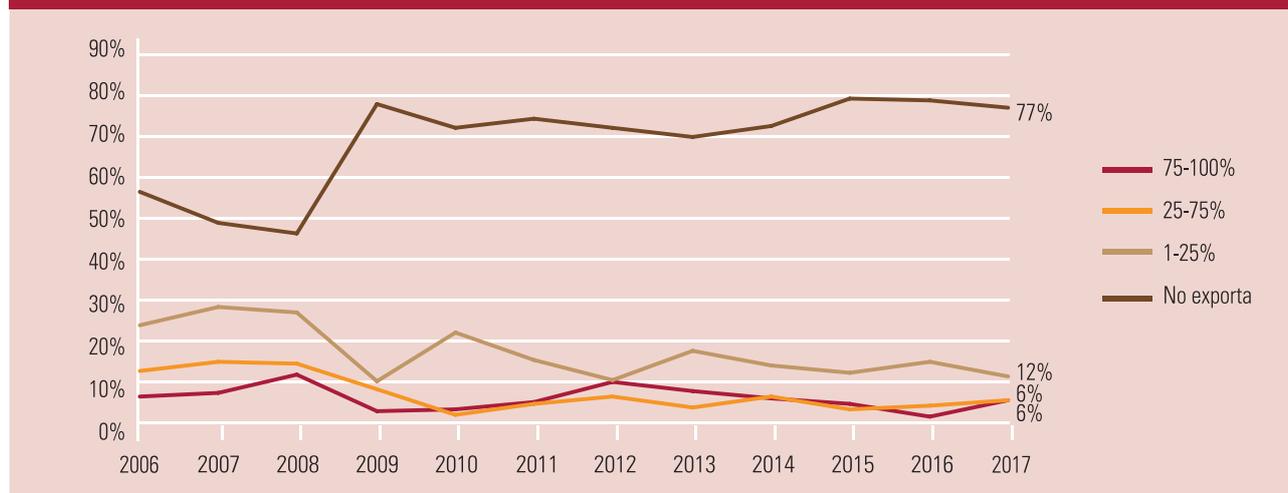
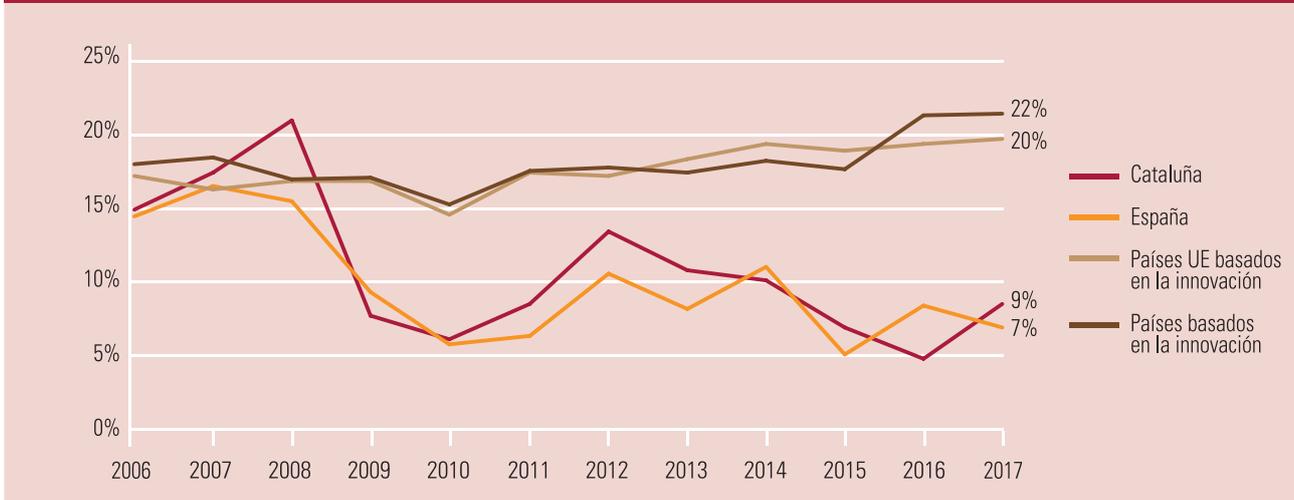


Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2017

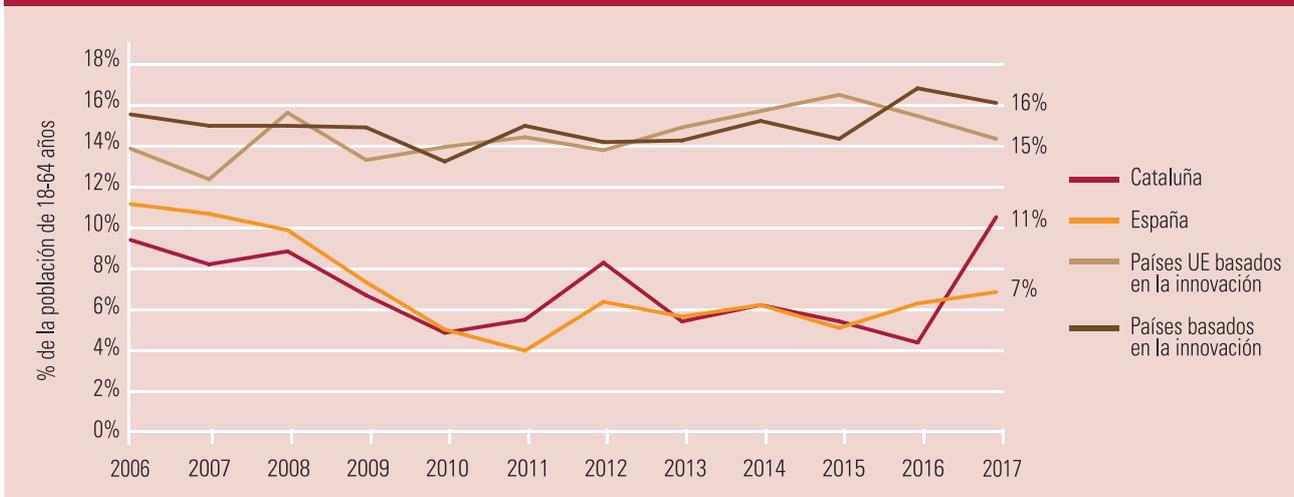


Gráfico 4.48. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2006-2017



En cuanto a los emprendedores consolidados si bien la situación de partida es similar, en 2017 se produce una intensificación de la internacionalización mucho más acusada que en el caso de los nuevos empresarios. Así, el porcentaje de empresas que no exportan baja más de 10 puntos porcentuales y el de las que exportan más del 75% sube 4,5 puntos. Las demás categorías exportadoras suben casi cuatro puntos cada una. En el gráfico 4.49 figura la estimación de la intensidad exportadora calculada para los emprendedores consolidados siguiendo el mismo procedimiento que en el caso de los TEA. En 2017 la intensidad exportadora de las empresas consolidadas pasa del 4,5% al 10,7% alcanzando así el valor más alto de la serie histórica y quedando casi cuatro puntos por encima de España. Ello no obstante, su valor es aun 5,6 puntos inferior al de los países basados en la innovación.

Gráfico 4.49. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2006-2017



#### 4.4. Financiación de la actividad emprendedora naciente

Un aspecto de reconocida importancia en la puesta en marcha de nuevos negocios es el relativo a la financiación. Es bien sabido que los ahorros personales, la familia y los amigos suelen ser las fuentes de financiación más comunes. La mayoría de emprendedores tienen dificultades para acceder a la financiación bancaria, mayormente por falta de historial o de garantías. Así pues, el desarrollo de mercados alternativos de capital adquiere un papel importante para facilitar el lanzamiento de nuevos negocios y su consolidación posterior. No obstante, como se señalará en el capítulo 6, la incidencia de la falta de financiación ha perdido peso como obstáculo a la actividad emprendedora, con valores similares al resto de Europa, siendo el factor del entorno que más ha mejorado en el último año (gráfico 6.1).

En lo relativo a la demanda de financiación que requieren las nuevas empresas, el proyecto GEM incorpora datos sobre la inversión necesaria para poner en marcha un nuevo negocio. En el año 2017 el capital semilla necesario para cada uno de los proyectos nacentes fue de 69.372 euros de promedio en Cataluña (tabla 4.1). Este valor medio es inferior al de los dos ejercicios anteriores. Existe, no obstante, una gran dispersión en las necesidades de capital de los distintos proyectos, según puede verse en la citada tabla. Atendiendo a la mediana de esta variable, se observa que el 50% de los proyectos ha necesitado una inversión de al menos 19.000 euros, valor similar al de 2015 y 2016. En la demarcación de Barcelona tanto la media (76.671 euros) como la mediana (20.000 euros) del capital total necesario para arrancar el negocio son algo superiores a los de Cataluña.

En lo relativo a la oferta de financiación se observa que en el último ejercicio, el porcentaje de población que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años ha aumentado ligeramente (0,5 puntos en Barcelona y 0,2 puntos en Cataluña) (gráfico 4.50).

Tabla 4.1. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Cataluña, 2015-2017

	2017	2016	2015
Media	69.372,48	101.064,02	92.934,13
Desviación estándar	156.367,61	447.853,88	187.338,49
Mínimo	90	1.000	300
Percentil 05	2.500	2.000	3.000
Percentil 10	3.000	2.500	5.000
Percentil 25	7.000	3.500	8.000
Mediana	19.000	20.000	20.000
Percentil 75	70.000	40.000	70.000
Percentil 90	150.000	70.000	300.000
Percentil 95	500.000	150.000	500.000
Máximo	1.000.000	3.000.000	1.000.000

Tabla 4.2. Capital total necesario para arrancar un negocio naciente en Barcelona, 2015-2017

	2017	2016	2015
Media	76.671,55	139.388,51	92.543,01
Desviación estándar	168.446,04	536.262,29	205.441,25
Mínimo	90	2.200	2.000
Percentil 05	2.500	2.500	3.000
Percentil 10	3.000	2.500	5.000
Percentil 25	6.000	10.000	6.000
Mediana	20.000	25.000	20.000
Percentil 75	72.000	50.000	60.000
Percentil 90	150.000	120.000	300.000
Percentil 95	500.000	300.000	700.000
Máximo	1.000.000	3.000.000	1.000.000

Gráfico 4.50. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2017



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

Se comparan en este apartado, por tipo de economía y país, la distribución sectorial, las expectativas de dimensión a cinco años, la orientación innovadora y la orientación internacional de los emprendedores en fase inicial (TEA) en el año 2017. Estos resultados se muestran en la tabla 4.3. Se puede observar que en Cataluña la proporción de emprendedores nuevos dedicados a servicios a empresas es superior a España y prácticamente igual a la media de las economías basadas en la innovación (29,2% por 28,8%, respectivamente). Por el contrario, el porcentaje de emprendedores nuevos en actividades transformadoras es inferior al de estos países (17,6% por 19,6%). Asimismo, las expectativas de dimensión en número de empleados dentro de cinco años de las empresas catalanas son inferiores a las de las economías innovadoras (el peso de los emprendedores que esperan contar con más cinco empleados dentro de cinco años es del 26,2% en los países innovadores, 14,9% en Cataluña y 11,6% en España). En lo que respecta al grado de novedad de los productos y servicios ofertados, el porcentaje de emprendedores en fase inicial que declaran ofrecer un producto completamente o algo novedoso es del 49,9% en las economías innovadoras, 31,9% en Cataluña y 34,1% en España. Finalmente, respecto a la orientación internacional de los nuevos negocios, la proporción de emprendedores catalanes en fase inicial (TEA) que no exportan es claramente más elevada que la media de los países basados en la innovación (77,3% por 38,1%).

En los gráficos 4.51 a 4.53 se muestra para siete de las principales características de las empresas de reciente creación, el posicionamiento en 2017 de Barcelona y Cataluña a nivel internacional y a nivel autonómico. Veamos en primer lugar cual es la posición de Cataluña en relación al resto de países basados en la innovación. En lo que respecta a la distribución sectorial del emprendimiento en fase inicial (TEA), Cataluña está en una posición por debajo de la media de los países basados en la innovación en nuevas empresas transformadoras, ligeramente por encima en Servicios a empresas y bastante por encima en Servicios al consumidor. El porcentaje de emprendedores en fase inicial con negocios que ofrecen un producto completamente o algo novedoso es inferior al de los países innovadores. Lo mismo sucede respecto del uso de tecnologías de menos de cinco años. Asimismo, respecto de los países basados en la innovación Cataluña está en las últimas posiciones en cuanto a la orientación internacional, medida como la proporción de emprendedores en fase inicial con negocios que en 2017 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior, y también los está en las expectativas de dimensión, entendidas como aquellos emprendedores en fase inicial que esperan tener más de cinco empleados dentro de cinco años. En relación a las Comunidades Autónomas, Cataluña se encuentra por debajo de la media en servicios al

consumidor y por encima de la media en Servicios a empresas. La posición de Cataluña está también por encima de la media de las CCAA en expectativas de crecimiento y en internacionalización.

En el gráfico 4.54 se presenta el posicionamiento, relativo a estas mismas variables, de Cataluña con respecto a España, la UE y las economías basadas en la innovación. Las conclusiones son análogas a las apuntadas en los párrafos anteriores. Finalmente, la comparación de Barcelona con el resto de Cataluña que se muestra en el gráfico 4.55 indica mayor intensidad de servicios a empresas en la primera y menores expectativas de crecimiento y de intensidad exportadora.

Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2017. Análisis por tipo de economía

	Distribución sectorial				Expectativas crecimiento + de 5 empleados en 5 años	Orientación innovadora			Orientación internacional				
	Extractivo	Transformación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor		Completamente	Algo	Ninguna	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%	
<b>Media</b>	<b>17,8</b>	<b>20,9</b>	<b>4,8</b>	<b>56,6</b>	<b>14,0</b>	<b>13,9</b>	<b>32,1</b>	<b>54,0</b>	<b>66,6</b>	<b>23,3</b>	<b>5,6</b>	<b>4,5</b>	
Economías basadas en los factores de producción	India	16,5	11,7	1,9	69,9	13,5	25,4	52,6	22,0	43,8	50,4	4,5	1,2
	Kazajistán	6,3	28,1	11,6	53,9	26,7	9,2	18,2	72,6	58,1	18,3	12,1	11,5
	Madagascar	30,4	22,8	0,9	45,9	1,7	7,1	25,4	67,5	97,9	1,2	0,1	0,8
<b>Media</b>	<b>5,5</b>	<b>22,7</b>	<b>11,4</b>	<b>60,4</b>	<b>22,5</b>	<b>12,4</b>	<b>23,0</b>	<b>64,5</b>	<b>61,2</b>	<b>24,3</b>	<b>9,9</b>	<b>4,6</b>	
Economías basadas en la eficiencia	Arabia Saudita	0,7	20,6	6,4	72,3	36,2	8,8	23,1	68,1	23,2	27,5	29,3	20,0
	Argentina	0,5	16,5	20,9	62,1	15,0	5,2	17,9	76,9	93,4	3,9	0,0	2,7
	Bosnia-Herzegovina	20,0	26,3	14,7	39,0	1,7	2,3	7,9	89,8	21,7	52,2	16,9	9,2
	Brasil	1,0	27,0	5,3	66,7	4,0	11,1	15,3	73,6	99,3	0,7	0,0	0,0
	Bulgaria	15,0	30,2	11,0	43,8	12,1	1,5	5,4	93,0	62,6	26,3	7,0	4,1
	Chile	5,2	26,3	18,2	50,3	34,6	40,4	39,7	19,9	52,3	36,2	8,7	2,8
	China	1,6	23,0	7,9	67,5	35,7	13,2	53,0	33,8	69,7	24,9	4,8	0,6
	Colombia	1,1	21,9	10,5	66,5	41,4	5,6	17,8	76,5	59,9	30,4	5,0	4,7
	Croacia	20,6	25,7	22,4	31,4	33,6	6,4	12,4	81,2	19,1	29,5	33,4	18,0
	Ecuador	7,1	17,9	4,8	70,2	7,4	2,1	12,4	85,5	95,6	3,1	0,8	0,6
	Egipto	12,0	43,0	4,2	40,7	27,3	15,4	24,8	59,8	69,5	14,8	13,8	1,9
	Eslovaquia	1,9	24,2	28,8	45,1	26,3	17,5	21,0	61,5	38,4	43,4	12,3	5,9
	Guatemala	0,9	15,9	8,0	75,2	25,1	29,0	33,9	37,1	95,7	3,2	0,8	0,3
	Indonesia	1,2	19,2	7,1	72,6	5,2	31,8	17,0	51,2	84,0	8,2	6,3	1,5
	Irán	4,9	22,6	18,7	53,8	40,0	3,2	14,5	82,3	76,5	21,2	0,5	1,8
	Líbano	2,1	17,0	7,7	73,3	8,9	15,1	51,1	33,8	32,0	46,7	17,2	4,1
	Letonia	11,7	33,5	22,0	32,8	30,9	6,4	20,6	72,9	36,1	36,5	17,2	10,1
	Malasia	1,9	11,1	4,5	82,6	17,1	30,4	22,1	47,5	65,2	20,9	7,6	6,3
	Marruecos	4,1	34,5	2,9	58,6	12,6	1,6	24,7	73,7	71,6	24,6	3,5	0,4
	México	1,8	14,4	6,4	77,4	11,9	4,8	47,7	47,5	68,1	11,0	16,9	4,1
	Panamá	0,9	19,9	7,5	71,7	19,8	6,3	8,4	85,3	61,2	27,2	7,1	4,4
	Perú	6,1	15,6	5,2	73,1	21,1	23,4	24,8	51,8	78,1	16,5	3,6	1,8
	Polonia	1,3	29,9	17,2	51,6	22,6	4,6	12,4	83,1	63,0	31,6	3,7	1,7
	Sudáfrica	4,6	18,0	10,5	67,0	34,4	11,8	23,1	65,1	37,5	39,8	19,6	3,1
Tailandia	10,3	15,2	6,6	67,9	36,5	19,0	36,0	45,0	41,4	42,0	12,4	4,2	
Uruguay	4,1	21,1	18,0	56,8	23,2	6,6	11,5	81,9	77,2	10,4	8,0	4,4	
<b>Media</b>	<b>4,1</b>	<b>19,6</b>	<b>28,8</b>	<b>47,5</b>	<b>26,2</b>	<b>18,3</b>	<b>31,7</b>	<b>50,1</b>	<b>38,1</b>	<b>36,0</b>	<b>14,9</b>	<b>10,9</b>	
Economías basadas en la innovación	Alemania	3,2	14,4	29,2	53,2	25,4	8,0	14,2	77,8	46,2	35,2	16,7	1,9
	Australia	2,5	24,0	34,2	39,2	30,6	4,5	13,2	82,3	33,8	58,5	4,1	3,6
	Canadá	4,2	12,5	41,0	42,3	25,4	9,3	21,9	68,8	22,7	40,2	25,1	12,0
	<b>Cataluña</b>	<b>1,9</b>	<b>17,6</b>	<b>29,2</b>	<b>51,3</b>	<b>14,9</b>	<b>12,5</b>	<b>19,4</b>	<b>68,1</b>	<b>77,3</b>	<b>11,6</b>	<b>5,6</b>	<b>5,5</b>
	Corea	1,2	17,3	10,9	70,7	14,3	17,7	43,7	38,6	86,6	5,9	5,4	2,1
	Chipre	0,0	14,8	19,5	65,8	15,2	13,4	36,1	50,5	39,0	36,3	13,5	11,2
	Emiratos	0,5	24,9	23,7	50,9	44,8	9,9	44,3	45,8	3,8	16,1	41,9	38,3
	Eslovenia	5,9	24,5	38,2	31,4	22,1	18,4	25,1	56,5	25,3	32,3	18,0	24,5
	<b>España</b>	<b>3,5</b>	<b>17,3</b>	<b>27,0</b>	<b>52,2</b>	<b>11,6</b>	<b>13,4</b>	<b>20,7</b>	<b>65,9</b>	<b>75,1</b>	<b>16,1</b>	<b>5,9</b>	<b>2,9</b>
	Estados Unidos	4,8	18,2	36,2	40,8	39,7	8,2	17,4	74,4	13,6	69,7	10,5	6,3
	Estonia	5,9	27,4	28,0	38,6	30,1	8,3	18,4	73,3	50,8	28,3	9,0	11,8
	Francia	7,0	21,6	28,4	43,1	29,0	15,3	19,9	64,7	31,6	44,5	13,5	10,4
	Grecia	4,0	24,1	17,3	54,6	10,9	3,3	16,1	80,6	21,6	48,3	19,8	10,2
	Irlanda	4,9	22,5	26,8	45,9	30,4	11,7	13,6	74,7	28,1	44,7	13,1	14,1
	Israel	0,6	11,2	33,3	54,9	10,9	11,8	23,3	64,9	42,2	26,6	12,1	19,2
	Italia	17,3	22,5	30,0	30,2	16,9	25,2	45,0	29,8	55,4	31,1	7,8	5,8
	Japón	7,3	17,2	35,0	40,5	31,7	6,7	21,1	72,2	46,7	32,7	11,7	8,9
	Luxemburgo	1,2	22,2	35,4	41,3	21,9	9,5	51,0	39,6	17,5	31,4	32,2	18,8
	Países Bajos	5,3	16,7	35,9	42,1	20,3	5,4	12,9	81,7	56,8	33,7	3,9	5,6
	Puerto Rico	0,4	11,5	12,9	75,2	23,5	21,5	14,1	64,5	22,8	49,2	17,1	11,0
Qatar	1,5	30,4	20,7	47,4	50,1	17,4	17,2	65,4	37,0	21,4	30,0	11,6	
Reino Unido	0,9	24,8	42,2	32,1	25,5	14,5	14,3	71,2	45,6	39,9	8,8	5,7	
Suecia	9,7	15,7	37,1	37,6	7,2	2,4	29,9	67,7	44,0	32,9	17,4	5,7	
Suiza	3,7	16,3	28,1	51,9	38,3	11,1	23,6	65,3	12,9	62,7	12,9	11,6	
Taiwán	3,2	18,9	19,4	58,5	54,1	37,3	11,6	51,1	56,1	26,8	8,3	8,8	

Gráfico 4.51. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo, 2017

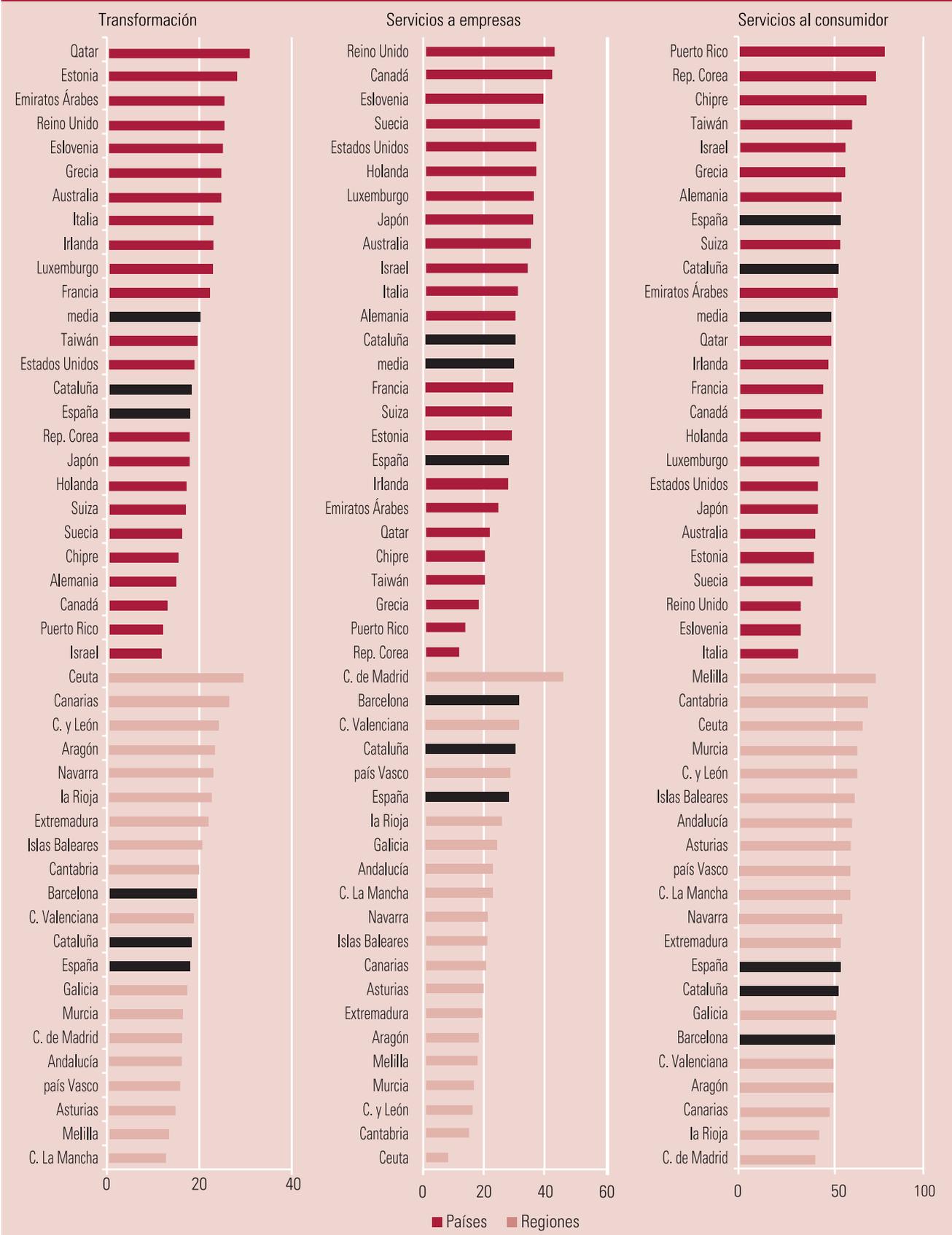


Gráfico 4.52. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2017 ofrecían un producto completamente o algo novedoso, que usaban tecnologías con menos de cinco años de antigüedad y que tenían poca o ninguna competencia

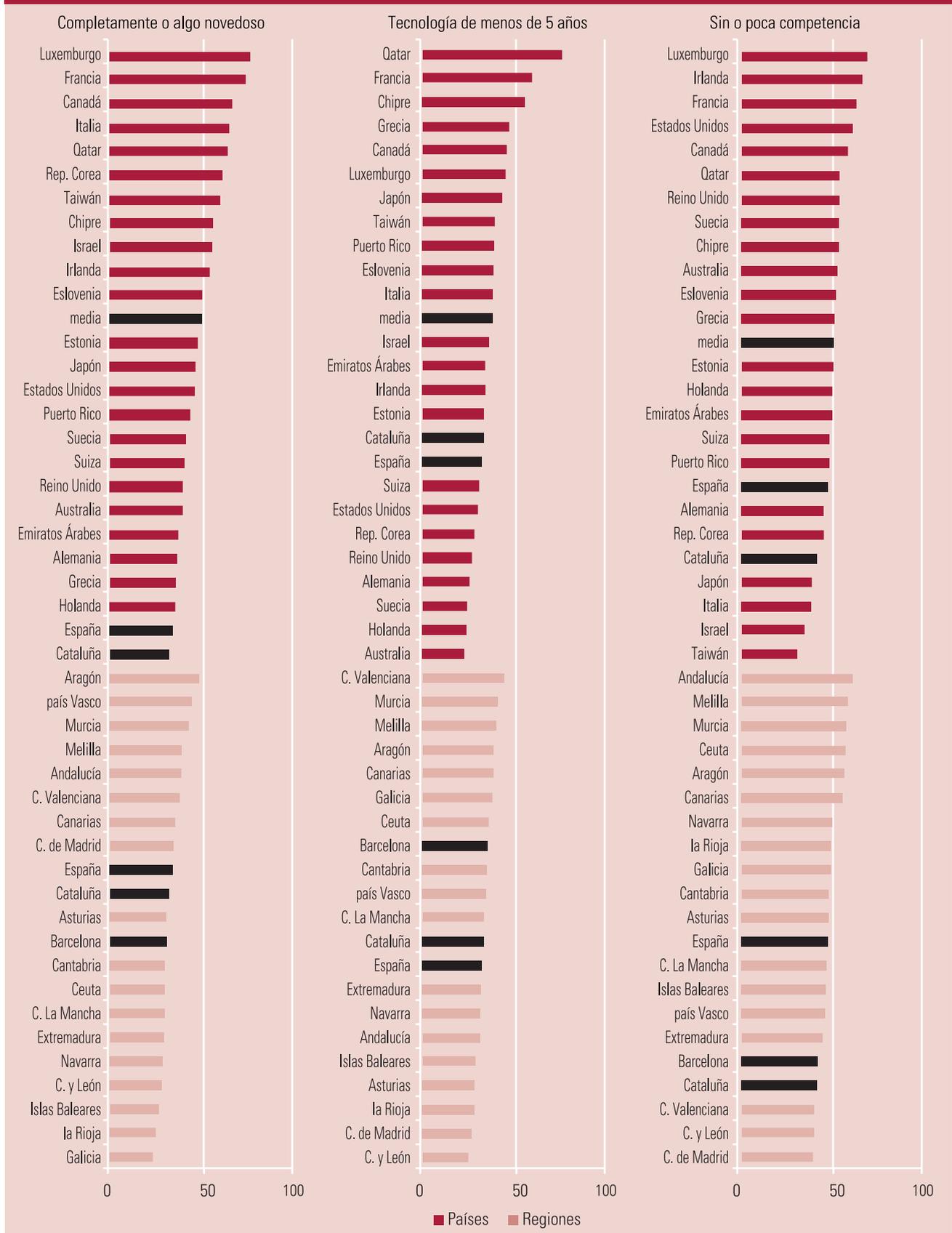


Gráfico 4.53. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2017 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años.

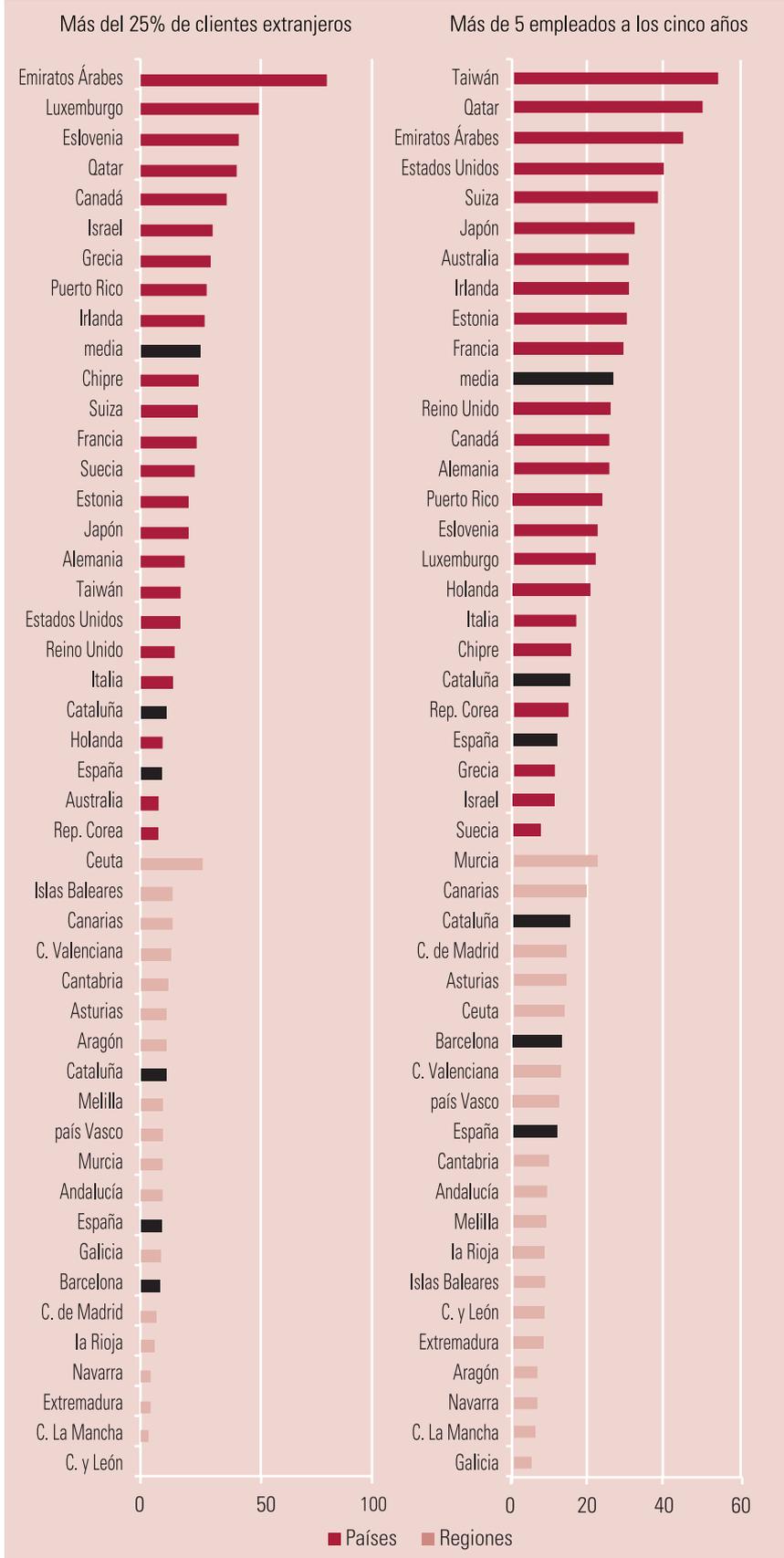


Gráfico 4.54. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA), 2017

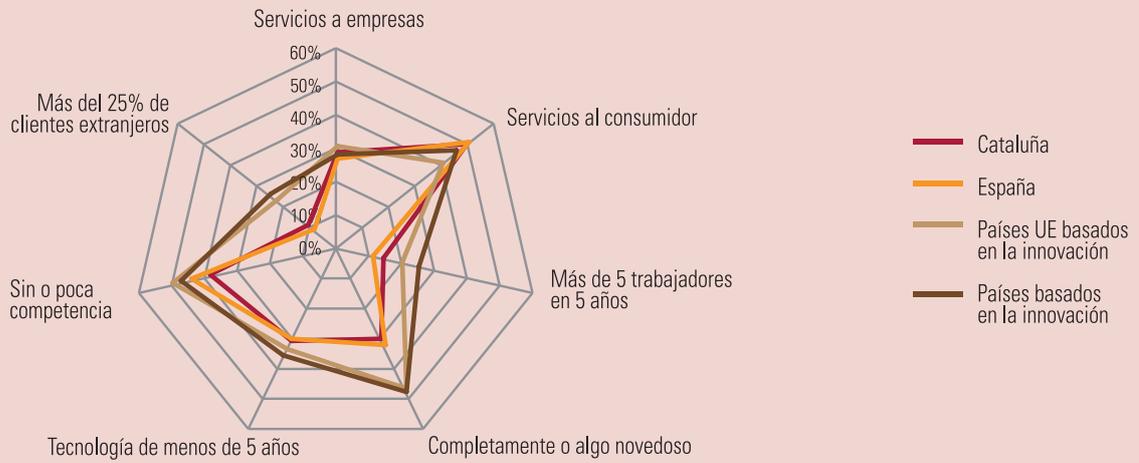
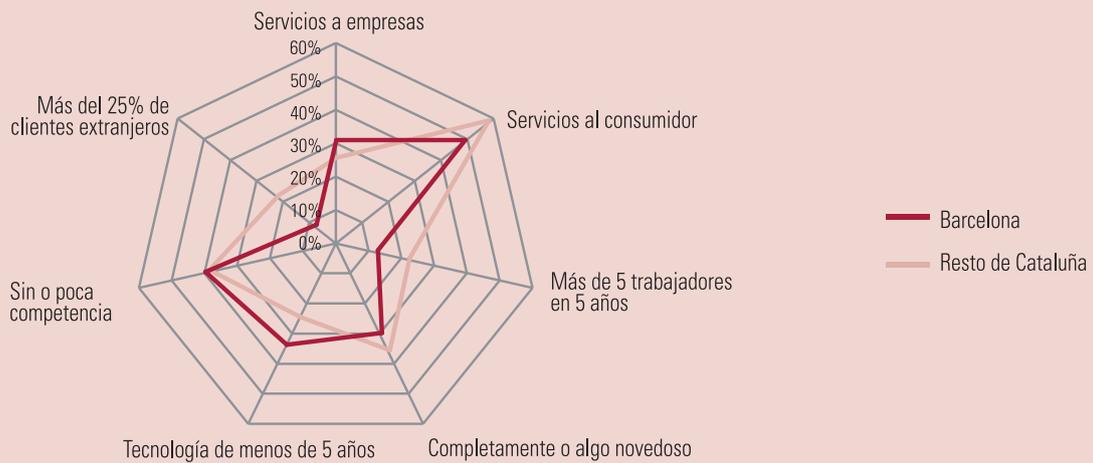


Gráfico 4.55. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media del resto de Cataluña respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA), 2017



## 5. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

En el estudio del proceso emprendedor es importante identificar y analizar el perfil de las personas involucradas en las diferentes etapas de dicho proceso. En este apartado se analizan las principales variables que definen este perfil: la edad, el género, el nivel de renta y la situación laboral. Cabe mencionar que una variable relevante del perfil como el nivel de educación se ha examinado anteriormente (ver apartado 4.2 del capítulo anterior) por su estrecha relación con las motivaciones para emprender. A continuación se presentan los resultados detallados para las cuatro variables mencionadas.

### 5.1. Distribución por edad

Los resultados indican que la edad media de los emprendedores catalanes en 2017 es similar a la de los años anteriores. La edad promedio de los potenciales y nuevos se sitúa en los 39 años, y la de los nacientes en los 40 años (tabla 5.1). Las mayores diferencias, al igual que en anteriores ejercicios, se aprecian cuando se comparan estos datos con la media de los consolidados, que en 2017 es de 50 años. De hecho, esta edad es la que más ha aumentado respecto al año anterior (en 2016 era de 47 años). Por su parte, los que abandonan tienen, en promedio, 48 años. Estas diferencias son lógicas dado que los emprendedores consolidados y los que abandonan son los que más tiempo llevan involucrados en la creación y gestión de una empresa.

En la demarcación de Barcelona la edad media de los emprendedores en 2017 es la misma que en Cataluña en su conjunto (tabla 5.2). Las únicas diferencias se producen en los percentiles, si bien los resultados son muy parecidos. En relación con el 2016 de nuevo la principal diferencia es el aumento de la media de los emprendedores consolidados que pasa de 47 a 50 años.

Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Media</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	<b>48</b>
Desviación estándar	11	11	9	10	10	10
Mínimo	18	18	18	18	18	22
Percentil 05	20	22	24	22	32	25
Percentil 10	22	25	27	26	39	33
Percentil 25	30	32	33	33	44	42
Mediana	41	41	41	41	50	50
Percentil 75	47	51	45	47	57	55
Percentil 90	53	57	50	53	62	63
Percentil 95	57	59	56	58	63	64
Máximo	64	64	64	64	64	64

Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017

	Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Media</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	<b>48</b>
Desviación estándar	11	12	9	10	10	11
Mínimo	19	18	18	18	18	22
Percentil 05	20	20	24	21	28	25
Percentil 10	22	23	26	26	40	29
Percentil 25	28	33	32	33	44	43
Mediana	40	41	39	40	51	51
Percentil 75	47	51	44	46	58	55
Percentil 90	54	57	50	53	62	63
Percentil 95	57	59	56	58	64	64
Máximo	60	64	64	64	64	64

El análisis de la distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña en el año 2017 indica que la edad de los hombres es mayor que la de las mujeres en los emprendedores potenciales, nacientes y consolidados (tabla 5.3). Las diferencias son especialmente notables en el grupo de nacientes ya que los hombres tienen 5 años más que las mujeres que pertenecen a este mismo grupo (43 frente a 38). En cambio, la edad de las mujeres emprendedoras nuevas y en el grupo de abandonos es ligeramente superior a la de los hombres.

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

Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña, 2017

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Mujeres</b>	<b>Media</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>49</b>	<b>49</b>
	Desviación estándar	11	12	8	10	10	9
<b>Hombres</b>	<b>Media</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	<b>47</b>
	Desviación estándar	12	11	10	11	10	12

Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona, 2017

		Potenciales	Nacientes	Nuevos	En fase inicial	Consolidados	Abandono
<b>Mujeres</b>	<b>Media</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>49</b>	<b>51</b>
	Desviación estándar	12	12	8	10	10	10
<b>Hombres</b>	<b>Media</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>38</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	<b>45</b>
	Desviación estándar	11	10	10	10	10	12

De acuerdo con la distribución por edades de los emprendedores catalanes en 2017 (gráfico 5.1), se observa que en la franja de 18-24 años predominan los potenciales (los jóvenes de esta franja representan el 18% del total de potenciales, mientras que en los otros grupos son menos del 10%), en la de 25-34 destacan los nacientes y nuevos (23 y 22%, respectivamente), en la de 35-44 hay proporcionalmente más nuevos (son un 46% del total), en la de 45-54 destacan claramente los consolidados (40% del total) y, finalmente, en la de 55-64 predomina el porcentaje de consolidados (30%) y de abandonos (26%). En general y al igual que años anteriores, los individuos jóvenes están más concentrados en las fases iniciales del proceso emprendedor, mientras que las personas de más edad se encuentran en fases más avanzadas.

En Barcelona se aprecian unos patrones parecidos (gráfico 5.2). Ahora bien, cabe señalar que en el grupo de emprendedores jóvenes barceloneses hay cuatro puntos porcentuales más de personas en edad de 25 a 34 años que en el grupo de jóvenes catalanes en su conjunto (26% frente a 22%). Por otra parte, en el grupo de abandonos, el grupo de edad de 35 a 44 años representa un porcentaje inferior (es el 23% en Barcelona, frente al 32% en Cataluña).

Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

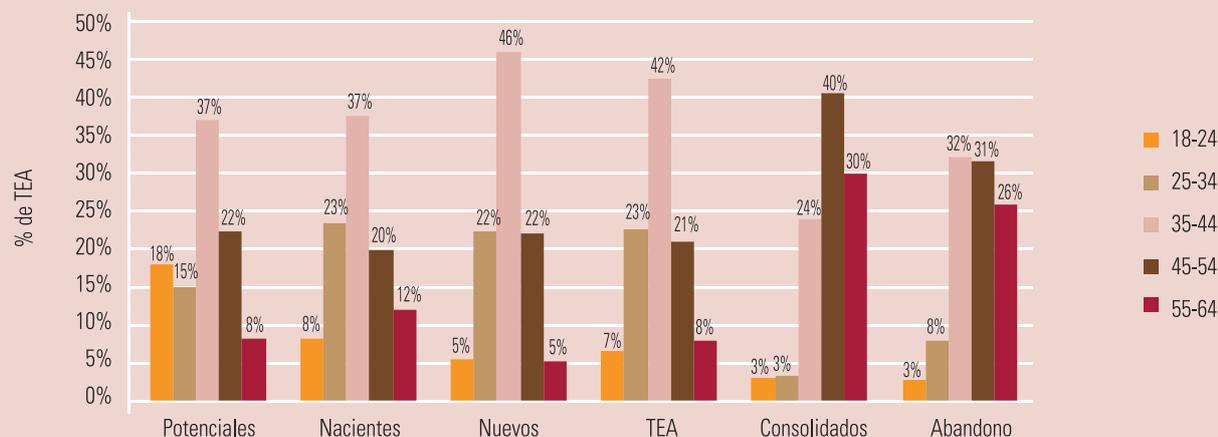
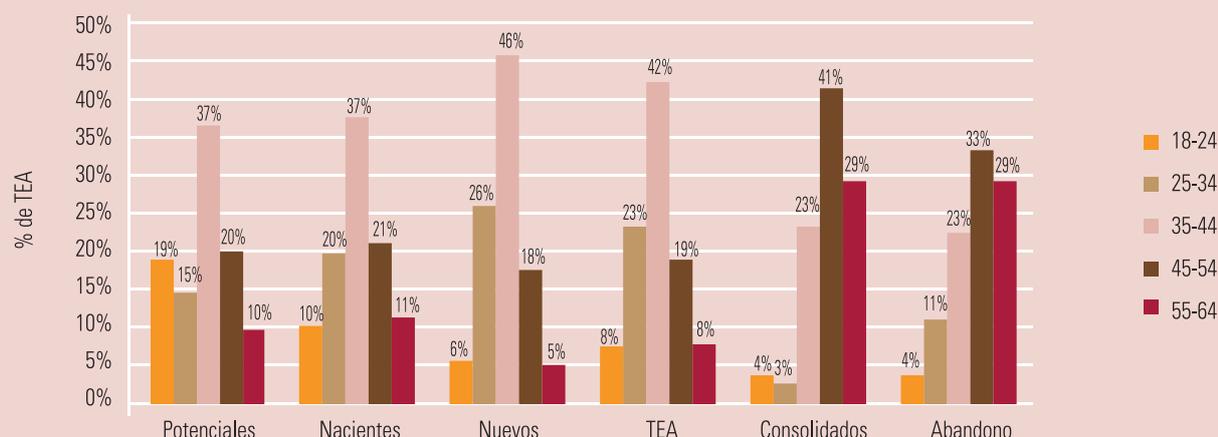


Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017



En el gráfico 5.3 se muestra el índice TEA calculado para distintos grupos de población de acuerdo al tramo de edad, permitiendo distinguir en qué segmento de edad la población es más propensa a emprender. Los principales resultados son los siguientes:

- El tramo de 35-44 años es el que tiene una TEA superior (12%). A continuación, se sitúa el de 25-34 (10%). Con una TEA inferior están los grupos de 45-54 (7%), 18-24 (5%) y 55-64 (3%).
- Con respecto al año 2016, en 2017 se produce un gran aumento de cuatro puntos porcentuales en el tramo de 35-44, un incremento considerable de dos puntos en el grupo de 45-54 y un aumento de un punto en el de 18-24. La TEA cae dos puntos en el grupo de 25-34 y en el de 55-64.
- Después de unos años con una TEA bastante estable, el considerable incremento de la TEA en el tramo de 35-44 años lo sitúa en un valor máximo de toda la serie temporal considerada (2014-2017) y por encima de los valores que existían antes de la crisis.

- A pesar del descenso de la TEA en la franja de 25-34 años, dicha TEA sigue estando por encima de la resto de grupos de edad, excepto en el de 35-44 años, como ya se ha indicado.

Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2017



Si clasificamos a los emprendedores en dos grandes grupos de edades (18-34 y 35-64 años) se puede observar que la TEA de los emprendedores jóvenes y de los maduros se han igualado (8.1%) como consecuencia del incremento en la TEA de éstos últimos y del descenso en la TEA de los jóvenes en 2017 (gráfico 5.4). En España la TEA de los jóvenes es superior en poco más de un punto a la de los maduros, si bien ambas están por debajo de los niveles alcanzados en Cataluña por ambos grupos.

El descenso de la TEA en Cataluña en 2017 de los que tienen entre 18 y 34, que se sitúa en 8%, la aleja del nivel existente en los países de la UE basados en la innovación y del conjunto de países del mundo con economías basadas en la innovación (alrededor del 10%) (gráfico 5.5). En Barcelona la TEA de los jóvenes (8.8%) es superior a la del conjunto de Cataluña y, por tanto, está más próxima a la TEA de los países más avanzados.

Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2017



Gráfico 5.5. 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 en el periodo 2006-2017



Para completar el análisis del perfil de los emprendedores catalanes por edades, se comparan las percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores según su edad (18-34 años frente a 35-64 años). Empezando por el grupo de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, se aprecia que los jóvenes tienden a mostrar una percepción más positiva del entorno y del emprendimiento (gráfico 5.6). Así, el porcentaje de jóvenes emprendedores que declaran que emprender es una buena opción profesional y genera buen estatus social y económico y que conocen a otros emprendedores es superior al de los emprendedores de 35 a 64 años. Por su parte, el porcentaje de estos últimos que indica que tienen el miedo al fracaso es menor que el de los jóvenes.

Asimismo, se aprecian diferencias si comparamos según los dos grupos de edades a los involucrados en el proceso emprendedor con quienes no lo están. Estas diferencias son más acusadas en los jóvenes emprendedores (18 a 34 años) en fase inicial (TEA) y consolidados frente a los jóvenes potenciales y sobre todo frente a los no involucrados. Así, los primeros declaran tener más conocimientos y habilidades para emprender, tener más modelos de referencia e identificar más presencia de historias de éxito empresarial en los medios de comunicación (gráfico 5.7).

Si analizamos el grupo de los emprendedores de edad entre 35 y 64 años, vemos por una parte que tanto los potenciales como los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados declaran poseer los conocimientos y habilidades para emprender, conocer a otros emprendedores y percibir buenas oportunidades en el entorno en proporciones claramente superiores a las de los no involucrados (gráfico 5.8). También se puede destacar que los potenciales consideran en mayor medida que el resto de encuestados que emprender genera buen estatus social y económico.

Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad, 2017

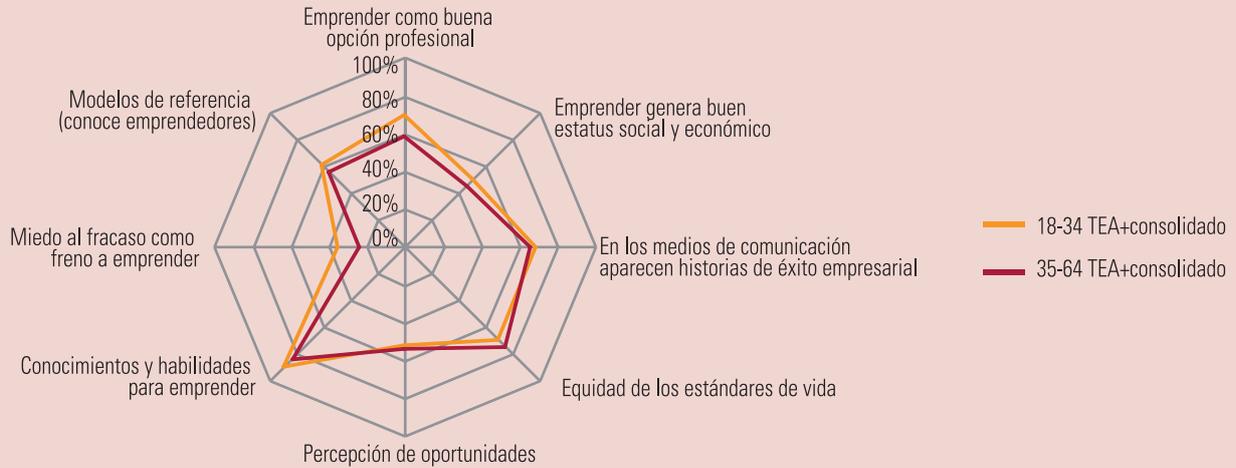


Gráfico 5.7. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad joven (18-34 años) en Cataluña, 2017

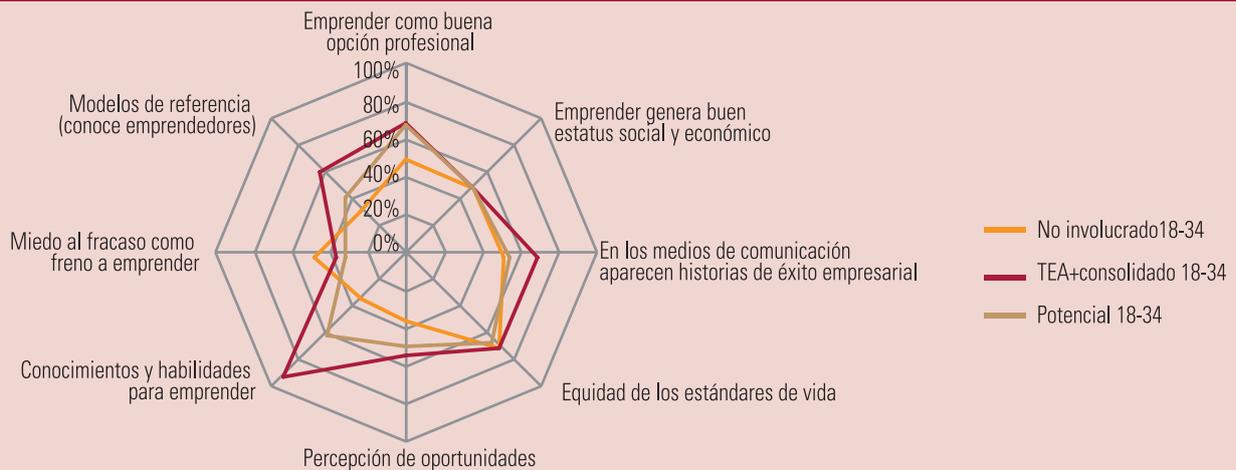


Gráfico 5.8. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad madura (35-64 años) en Cataluña, 2017



## 5.2. Distribución por género

Los resultados que se observan al examinar la distribución de la población emprendedora por género en Cataluña en el año 2017 indican que el porcentaje de hombres emprendedores es superior al de las mujeres emprendedoras en todas las fases del proceso, excepto en el caso de los abandonos (gráfico 5.9). Más concretamente, existe una participación muy similar en el caso de los potenciales (51% de hombres frente a 49% de mujeres) y de nacientes (52% a 48%); en cambio, hay porcentajes claramente superiores de hombres en los que están en fase inicial (56% a 44%) y especialmente en fase de consolidación (63% a 32%). En los abandonos se invierte la situación ya que hay un porcentaje de mujeres en esta situación que es superior al de los hombres (60% a 40%). Este resultado no se había producido en los últimos años, dado que había más hombres que mujeres que abandonaban, por lo que habrá que observar si es una tendencia que se repite en los próximos ejercicios o bien es un resultado puntual.

En Barcelona los resultados de este último ejercicio son similares a los de Cataluña. No obstante, cabe destacar que las emprendedoras barcelonesas en fase naciente superan, aunque por poco, a los hombres (51% a 49%) (gráfico 5.10). Además, el porcentaje de mujeres que abandonan sigue siendo superior al de los hombres, pero el diferencial en Barcelona es menor que en Cataluña (10 puntos porcentuales en la demarcación frente a los 20 en el conjunto de Cataluña).

Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

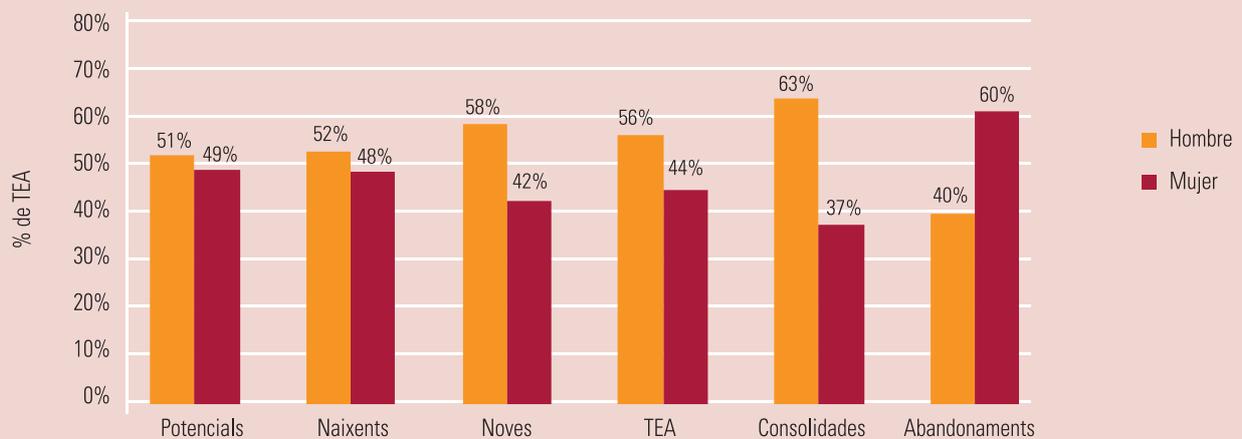
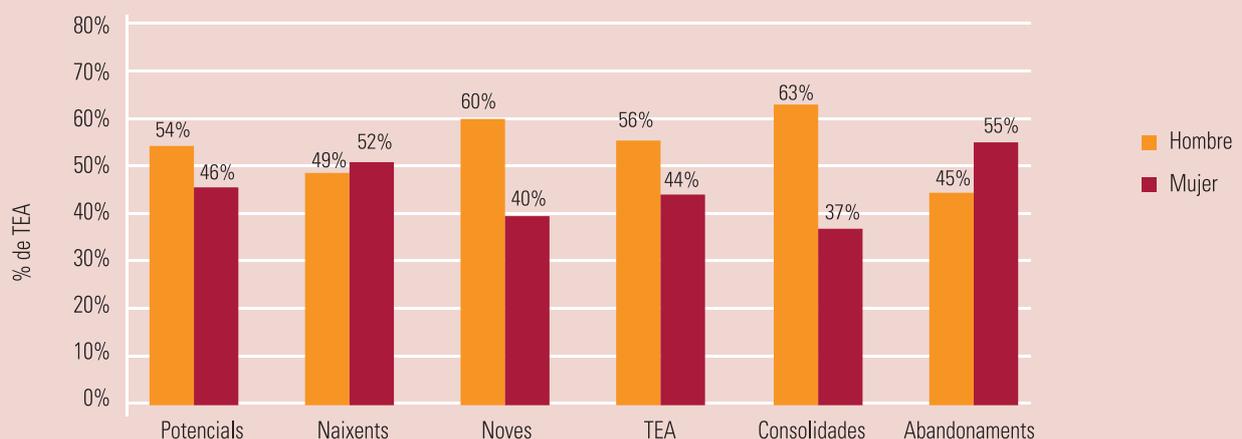


Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017



En cuanto al índice TEA por género, los resultados en Cataluña corroboran el mencionado predominio de la participación de los hombres emprendedores en el año 2017. En este sentido, la TEA de los hombres es del 8,9% y la de las mujeres se sitúa en el 7,1% (gráfico 5.11). Este diferencial es similar al del año 2016. Es interesante observar que la TEA masculina continúa creciendo desde 2015, después del descenso que tuvo en años anteriores, así como el hecho de que la TEA femenina aumenta más de un punto porcentual (pasa de 6,0% a 7,1%) en el último ejercicio, tras unos años de mantenerse en el mismo nivel (alrededor del 6%). En España aumentan también la TEA de mujeres y hombres y esta última continúa siendo superior a la de las mujeres (6,8% frente a 5,6%).

Por otra parte, la ratio TEA femenina/TEA masculina del año 2017 es del 80% en Cataluña (gráfico 5.12). Esto significa que hay 0,8 mujeres emprendedoras por cada hombre emprendedor en fase inicial (TEA). Esta ratio tocó fondo en 2012 (45%) y seguidamente se recuperó hasta alcanzar un valor máximo en 2015 (92%). En 2016 disminuyó hasta el 76% y en este último año ha crecido en cuatro puntos porcentuales. La ratio en España está en 2017 dos puntos por encima, dado que se sitúa en el 82%. En comparación con Cataluña, la tendencia de esta ratio en los últimos años ha sido menos pronunciada y, de hecho, se mantiene bastante estable desde 2015 alrededor del 80%.

Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2017

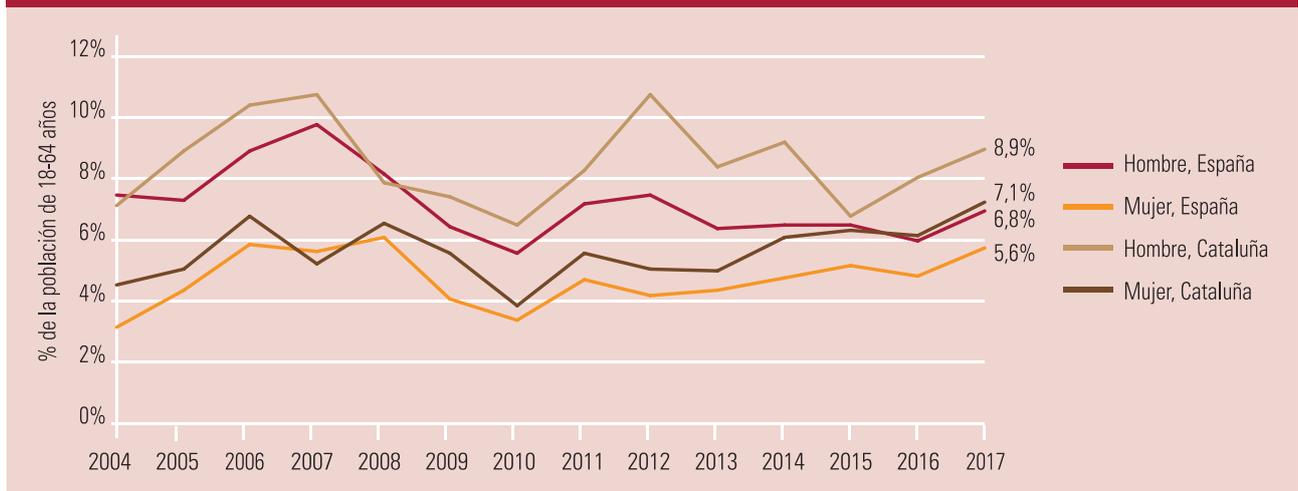


Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2017



En comparación con los países más avanzados, es importante destacar que en 2017 la TEA femenina catalana (7,1%) está al mismo nivel que la de los países basados en la innovación (7,1%). Asimismo, es interesante remarcar que la TEA femenina en Barcelona es incluso superior (7,4%) (gráfico 5.13). En cambio, la TEA femenina en España está claramente a un nivel inferior (5,6%). En todos los contextos considerados (Barcelona, Cataluña, España, países innovadores) la TEA femenina crece en 2017 con respecto al año anterior, a excepción de los países de la UE basados en la innovación en los que decrece ligeramente (0,2 puntos porcentuales).

Por lo que hace referencia al índice TEA por género y edad en Cataluña, los resultados están en línea con lo que se observó en el análisis por edades del apartado anterior (5,1). Así, la TEA aumenta en 2017 tanto en emprendedoras como en emprendedores de edades comprendidas entre 35 y 64 años. El índice femenino en esta franja de edad se sitúa en el 7,7% y el masculino en el 9,2% (gráfico 5.14). En el caso de estos hombres incluso se supera a la TEA de los jóvenes (9,2% frente a 8,2%), algo que no había ocurrido en toda la serie temporal contemplada. Las emprendedoras de 18-34 años tienen una TEA ligeramente inferior a la del año anterior (pasa del 8,1 al 7,7%), lo que aún las mantiene por encima de la TEA de las emprendedoras de 35-64 años (6,9%).

Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2004-2017

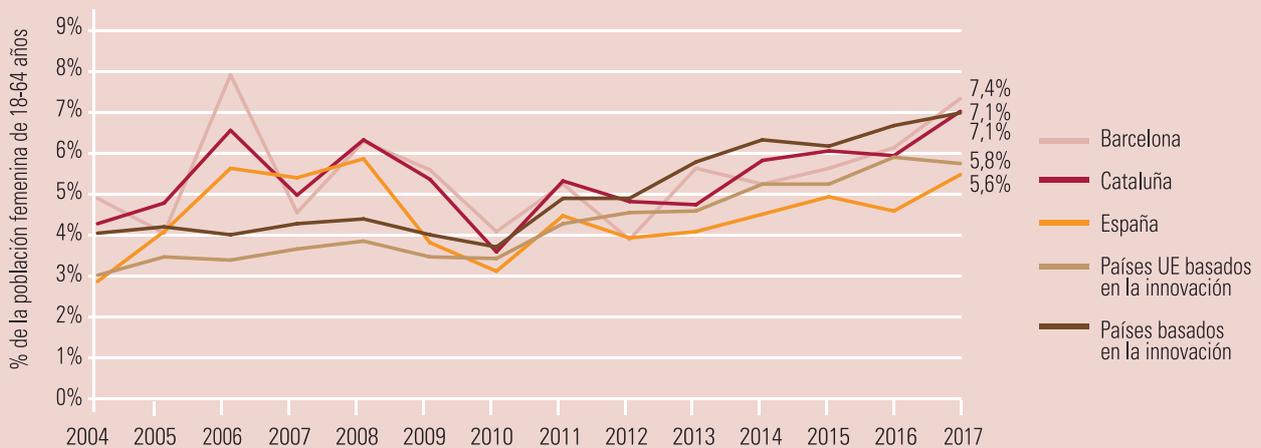


Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2017



Si diferenciamos las percepciones, valores y actitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según el género, no observamos grandes diferencias. Sí cabe mencionar que los emprendedores consideran en una proporción algo superior que las emprendedoras que el hecho de emprender genera un buen estatus social y económico (53% por 39%). No existen grandes diferencias en el resto de variables (gráfico 5.15).

Las diferencias en el grupo de emprendedores potenciales según el género son un poco más pronunciadas. En esta fase los hombres de nuevo consideran en mayor medida que las mujeres que emprender genera un buen estatus social y económico (62% por 48%), pero las emprendedoras potenciales sí consideran más que los hombres que emprender es una buena opción profesional (67% por 52%) y declaran tener algo más de conocimientos y habilidades para emprender (77% por 70%) (gráfico 5.16).

Comparando a los involucrados en el proceso emprendedor con los que no lo están, se observa que la proporción de los que opinan que tienen conocimientos y habilidades para emprender es mucho mayor en los emprendedores que están en fase inicial o consolidada tanto en mujeres (84% %) como en hombres (85%) frente a la mujeres (34%) y hombres (42%) que no están involucrados (gráficos 5.17 y 5.18). La variable sobre percepción de oportunidades también presenta diferencias según las mujeres u hombres estén en fase inicial o consolidada o bien no estén involucradas en el proceso emprendedor (50% por 29% y 55% por 38%, respectivamente).

Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña, 2017

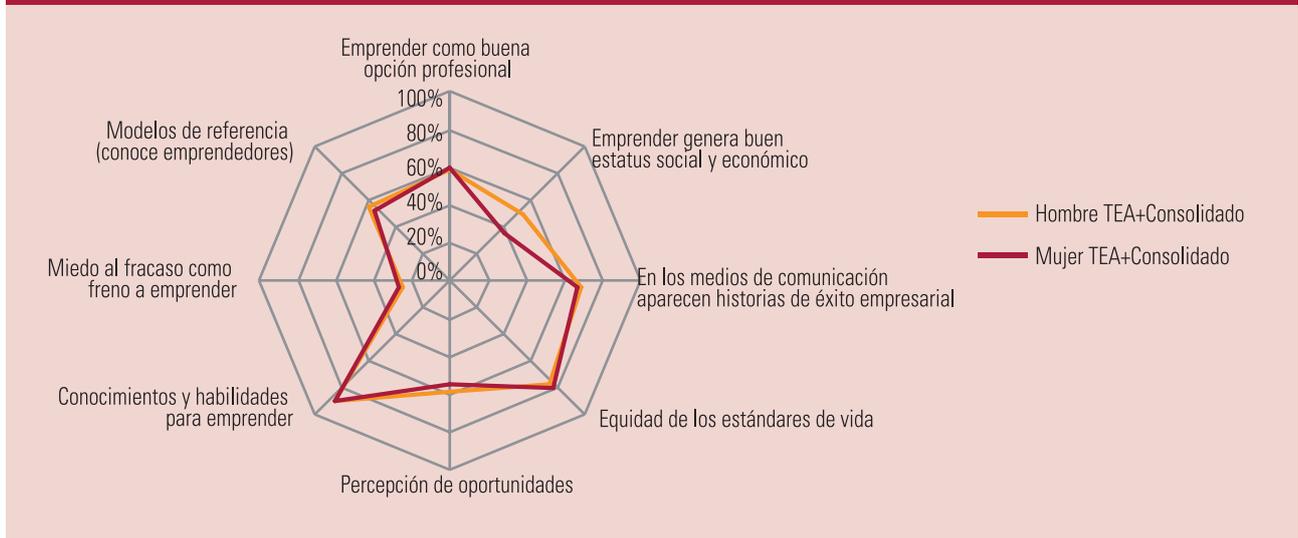


Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña, 2017

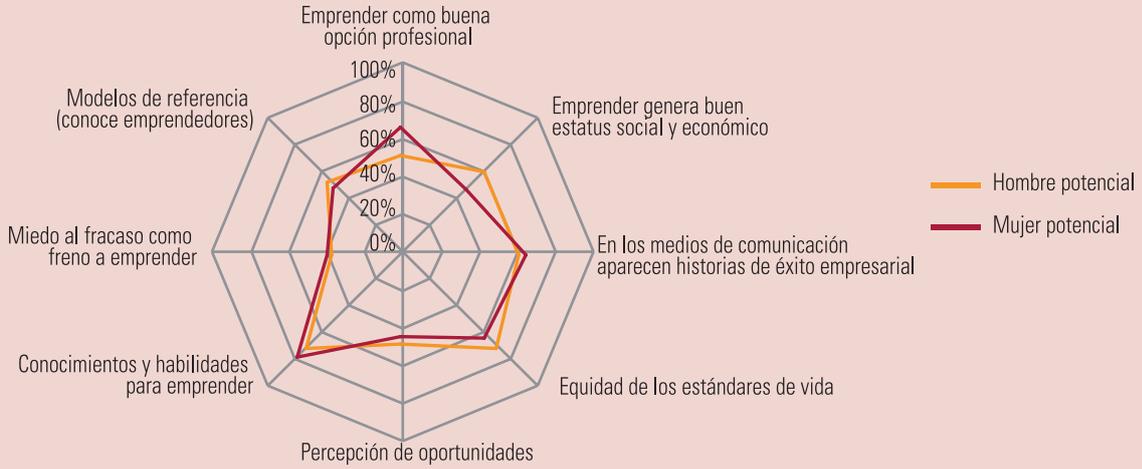


Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña, 2017

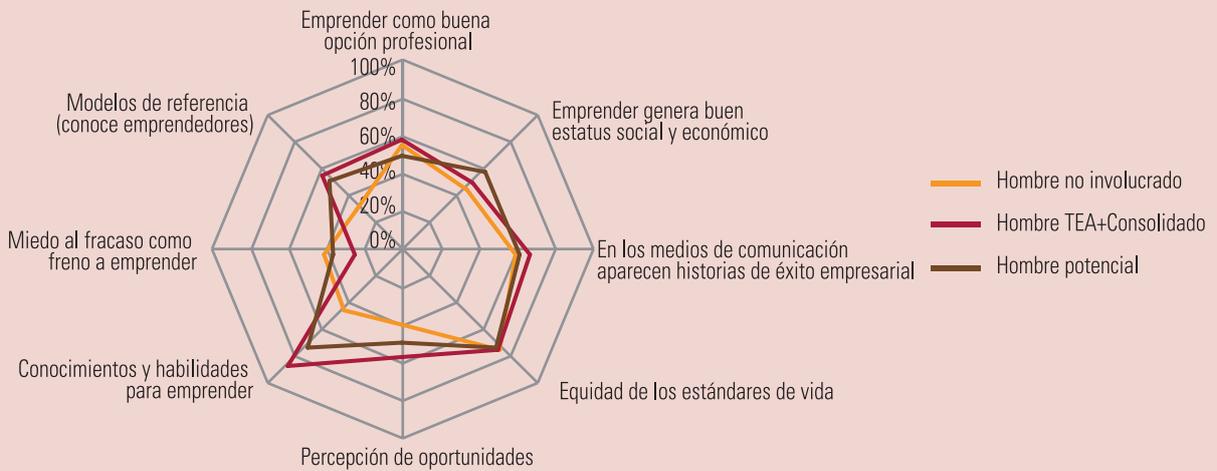
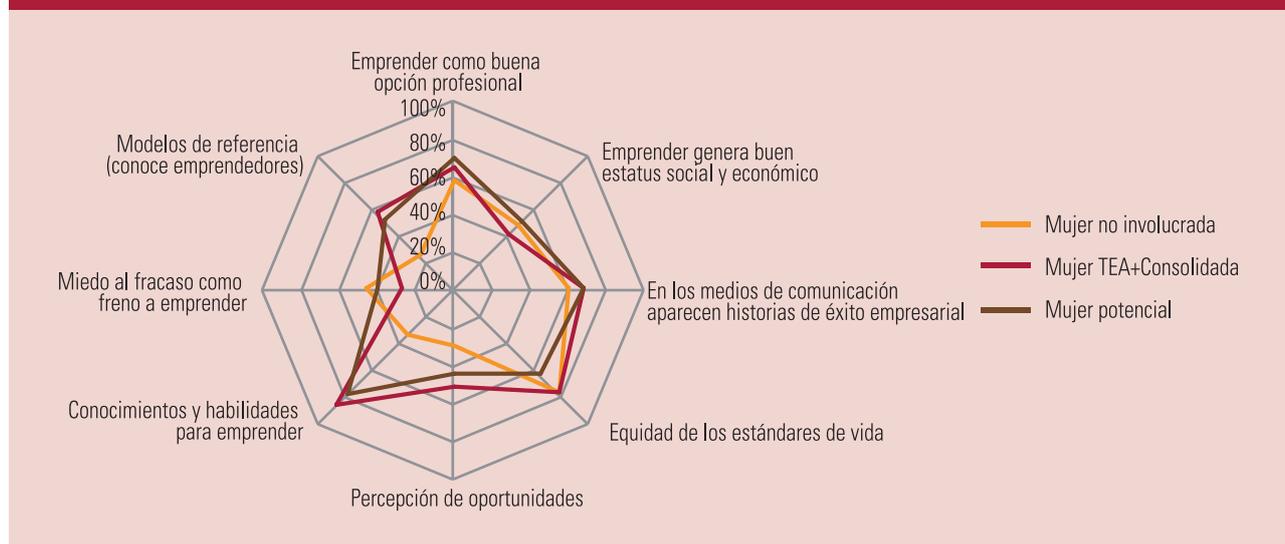


Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña, 2017



### 5.3. Distribución por nivel de renta

La creación y desarrollo de un nuevo proyecto empresarial requiere invertir recursos y en la mayoría de ocasiones son los propios emprendedores quienes los aportan. En este sentido, el nivel de renta del emprendedor puede ser un aspecto muy importante a la hora de decidir involucrarse o no en la creación de una empresa y en su potencial de crecimiento posterior (Autio y Acs, 2010).

El proyecto GEM considera la actividad emprendedora según tres tramos de renta. El gráfico 5.19 muestra la TEA de la población que se encuentra en los tramos inferior, medio y superior del nivel de renta en el periodo 2004-2017 para Cataluña. Cabe señalar que en el 2013 se cambió la definición de los tramos, con un incremento de 10.000€ para cada uno de ellos, quedando de la siguiente forma: 0-20.000€; 20.000-30.000€; y más de 30.000€. Esta modificación puede explicar, en parte, la caída de la TEA del tramo superior en ese año 2013. Desde 2015 hasta la actualidad la TEA en dicho tramo ha crecido, a pesar de un pequeño descenso en 2016. En el último ejercicio (2017) aumenta del 11.4% al 12.8%. Este nivel está claramente por encima de la TEA de los otros dos niveles de renta. De hecho, en 2017 la TEA de estos dos niveles tiende a converger, dado que ha disminuido 2.1 puntos porcentuales en el tercio medio, situándose en el 7.5%, y ha aumentado en 3.6 puntos en el tercio inferior, alcanzando un 7.1%.

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2017



Cuando analizamos la distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2017 atendiendo a varios niveles de renta podemos observar que el tramo predominante en los emprendedores potenciales y en los consolidados es el que va de 20.001 a 30.000€ (19% del total de potenciales), mientras que en los nuevos pesa más el tramo de 40.001 a 60.000€ (21% del total de nuevos). En los nacientes los dos grupos mayoritarios, ambos con un porcentaje del 17%, son los que tienen una renta de 20.001 a 30.000€ y de 30.001 a 40.000€ (gráfico 5.20). Cabe destacar que en los abandonos hay un porcentaje comparativamente mucho más alto del nivel de renta entre 10.001 y 20.000€. Los resultados en Barcelona son similares a los de Cataluña (gráfico 5.21), si bien en la demarcación barcelonesa los emprendedores nuevos con una renta de 40.001 a 60.000€ llegan hasta el 26% del total (cinco puntos porcentuales por encima de la media catalana).

Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña por nivel de renta, 2017

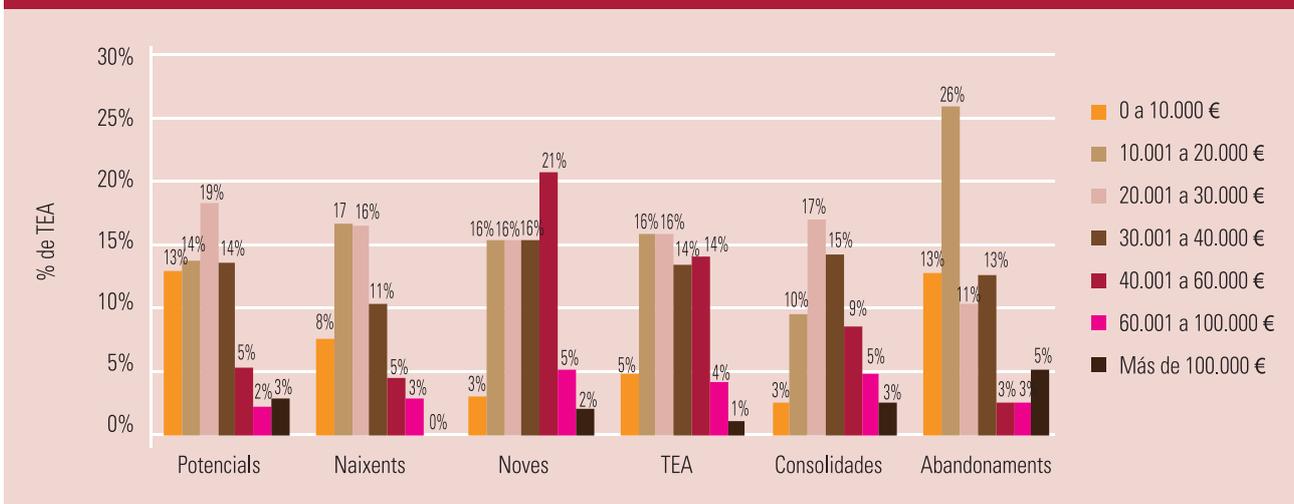
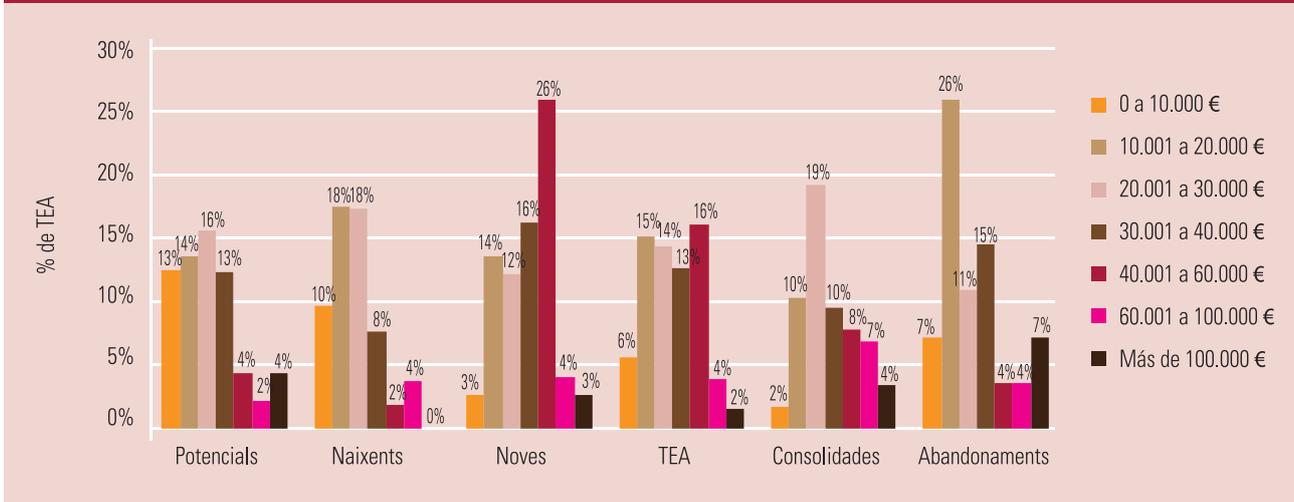


Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona por nivel de renta, 2017



### 5.4. Distribución por situación laboral

Para finalizar el estudio del perfil de los emprendedores, en el proyecto GEM también se tiene en cuenta su situación laboral previa a la involucración en actividades emprendedoras. Los resultados del año 2017 indican que, al igual que en años anteriores, la mayor parte de las personas emprendedoras proviene de una situación de trabajo a tiempo completo o parcial (gráfico 5.22). De hecho, prácticamente todos los nuevos y consolidados que declaran estar en esta situación (97% del total). En cambio, en el grupo de emprendedores potenciales es donde se aprecia un porcentaje superior, respecto a los otros colectivos, de una situación previa de desempleo (14% del total), de una ocupación previa a tiempo parcial (12%) y de una situación previa de estudiante (6%). También cabe destacar que un 12% de los emprendedores nacientes estaba previamente en una situación de paro. En el caso de los abandonos este porcentaje se sitúa en el 11% del total.

En Barcelona el peso de los previamente desempleados es un poco más elevado, alcanzando un 18% en potenciales y un 16% en nacientes (gráfico 5.23). Sin embargo, estos porcentajes son inferiores a los del año 2016 que eran del 22 y del 21%, respectivamente. También cabe indicar que, como es lógico, tanto en Cataluña como en Barcelona el porcentaje de emprendedores que declaran que se jubilan está en el grupo de abandonos (8% y 7%, respectivamente).

Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña por situación laboral, 2017

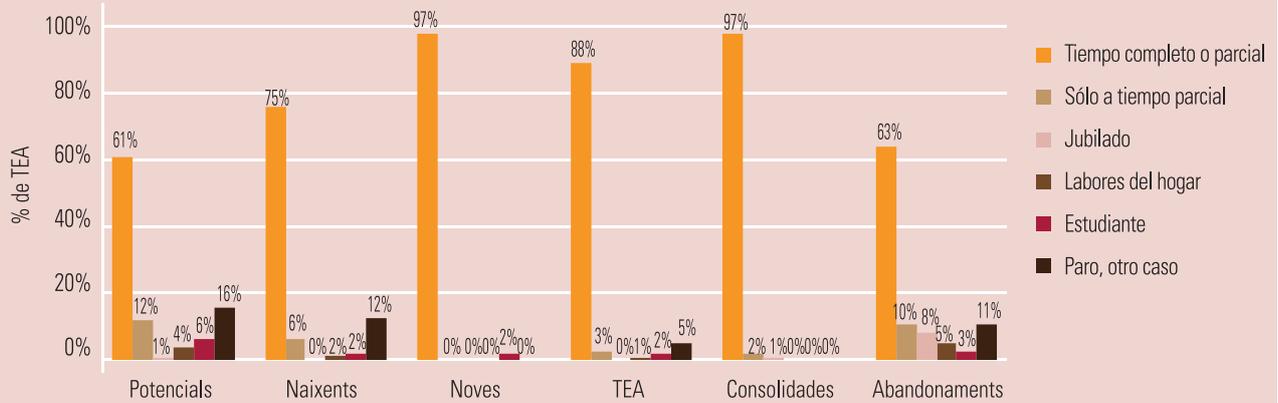
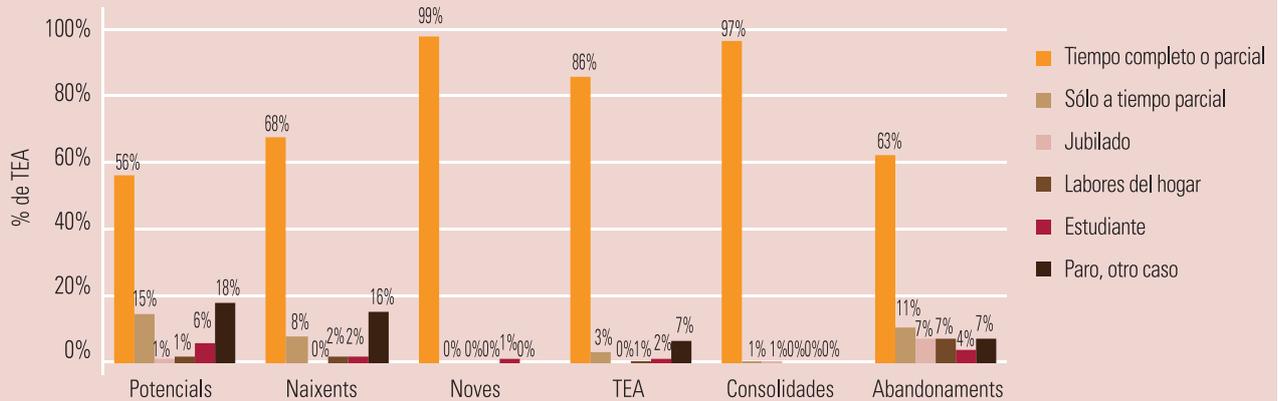
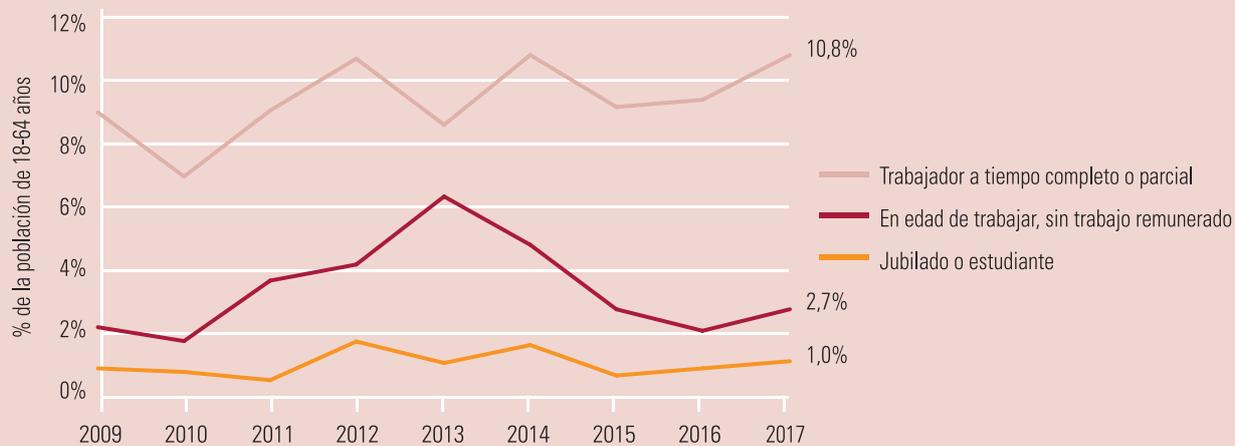


Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona, por situación laboral, 2017



Por último, analizamos la evolución en los últimos años del índice TEA por situación laboral en Cataluña. Los resultados muestran que la TEA de los que anteriormente eran empleados a tiempo completo o parcial se sitúa en 2017 en uno de los niveles más altos de toda la serie temporal, concretamente en el 10,8% (gráfico 5.24). Por otra parte, hay un ligero aumento respecto al año anterior de la TEA de los previamente desempleados, situándose en el 2,7%, si bien está en un nivel mucho más bajo que durante la crisis (el máximo se alcanzó en 2013 con un 6,3%). La TEA de los estudiantes o jubilados se mantiene bastante estable y en 2017 está en el 1,0%.

Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2017



## 6. El entorno emprendedor

El marco conceptual GEM (figura 1.2) y la literatura sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel relevante tanto en la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Durante estos últimos años, la visibilidad de dicha relevancia ha aumentado, fundamentalmente a raíz de la preocupación por los ecosistemas emprendedores y la elaboración de clasificaciones de los mejores, como, por ejemplo, el *Global Startup Ecosystem Ranking*<sup>1</sup>. Por ese motivo, el proyecto GEM a través de una herramienta propia, la encuesta a expertos, recoge información acerca del estado de los factores que la literatura especializada identifica como más influyentes en el contexto emprendedor (tabla 6.1).

En cuanto a los aspectos metodológicos, en el proyecto GEM Cataluña 2017/18 participaron 39 expertos en nueve condiciones del entorno (financiación; políticas gubernamentales; programas públicos; educación y formación emprendedora; transferencia de I+D; infraestructura comercial y profesional; infraestructura física y de servicios; apertura del mercado interno; normas sociales y culturales), sobre las que dieron su opinión a través de cuestionarios con escalas Likert de 9 puntos (hasta 2014 eran de 5 puntos), que van de 1 (completamente falso) a 9 (completamente cierto), pasando por 5 = ni cierto ni falso. Las valoraciones que superan la media de 5 se consideran favorables; mientras que las que no la superan, se consideran desfavorables. Aunque metodológicamente presentar valores medios cuando se utilizan escalas Likert no es lo idóneo, nos sirven como una aproximación para analizar la evolución de las condiciones del entorno y compararlas internacionalmente; por lo que los resultados que se presentan deben de ser tomados más como mediciones de tendencia que en sus valores absolutos. Los expertos, además, a través de varias preguntas abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) expresaron los que consideraban los principales obstáculos y apoyos a la actividad emprendedora. Finalmente, se les planteó que reflexionaran sobre tres propuestas que, a su juicio, serían recomendables para mejorar el entorno emprendedor nacional. A partir de 2013 los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir de un listado de 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el porcentaje de cada grupo sobre el total de respuestas.

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

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (53,3 puntos) es similar a la de 2016 (53,6), después de la ligera mejoría respecto a 2015 (51,8). Al igual que los dos últimos años, 9 de las 12 variables valoradas han obtenido puntuaciones inferiores a 5 (gráfico 6.1), lo que parece indicar que las condiciones del entorno siguen siendo poco favorables. No obstante, para contextualizar los datos anteriores, señalar que en Europa, a pesar de obtener una valoración global superior, 10 de las 12 variables también han sido valoradas por debajo del 5; y en España, 11 de las 12.

Las tres con mejores puntuaciones y que aprueban con valoraciones superiores a 5 son las mismas que en los dos últimos años:

- Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios: como carreteras, aeropuertos y demás sistemas de comunicación; coste y acceso de los servicios básicos y de telecomunicaciones (gas, agua, electricidad, teléfono, internet,...) (6,21)
- Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional: como existencia de proveedores, consultores y subcontratistas; asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal; servicios financieros y bancarios (5,50).

<sup>1</sup> *Startup Genome* en su último estudio *The Global Startup Ecosystem Report 2017* analiza las 55 ciudades más consolidadas en materia de ecosistema startup y realiza un ranking global de las 20 más importantes.

- Programas públicos: como ayudas a la creación y crecimiento de nuevas empresas; parques científicos e incubadoras; programas de fomento a la creación y crecimiento de las nuevas empresas (5,42), que ha sido la segunda que más ha mejorado respecto al año anterior (+0,23 puntos).

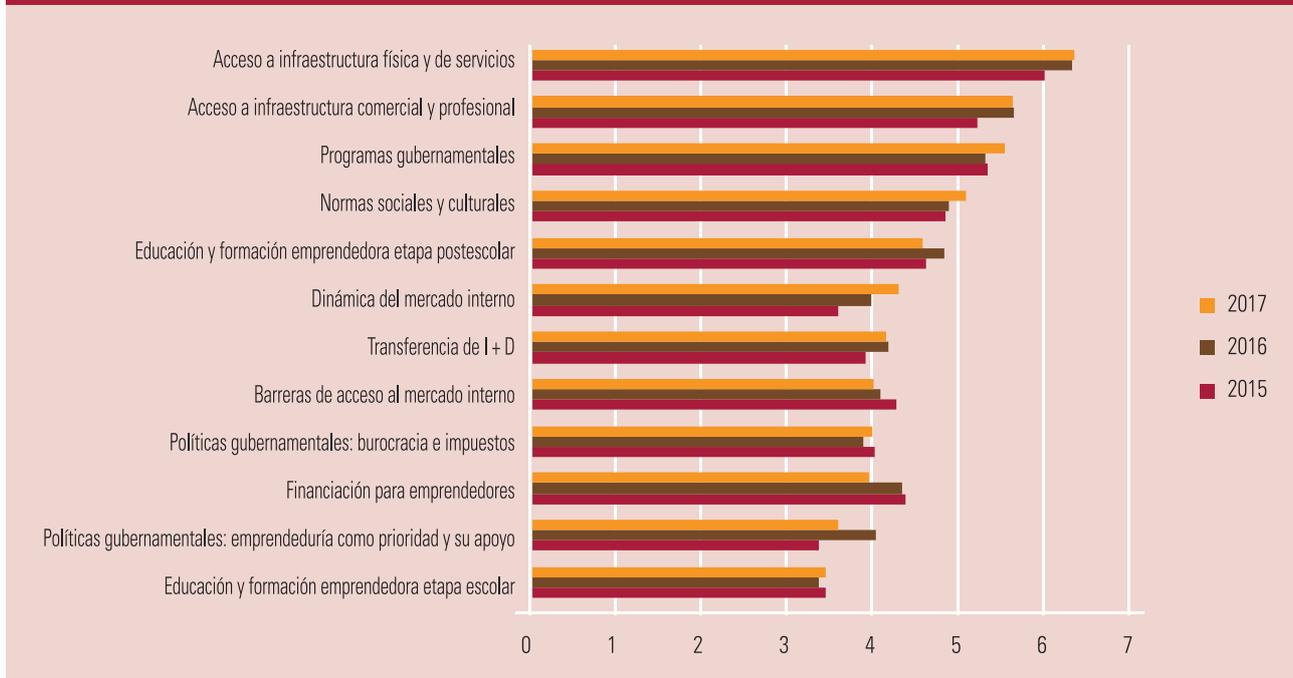
Mientras que las que han recibido una puntuación menor son: la educación y formación emprendedora en la etapa escolar (3,36); las políticas públicas asociadas con impuestos, regulaciones y burocracia (3,50); dinámica del mercado interno (3,86) y las políticas públicas: emprendimiento como prioridad y su apoyo (3,89).

La financiación para emprendedores ha sido la condición del entorno que más ha mejorado respecto al año anterior (+0,31 puntos), lo que le ha permitido salir de los últimos puestos que ocupaba durante los pasados años. Los expertos destacan: *la mejora del crédito y los bajos tipos de interés; la existencia de más financiadores, con más dinero y más diversos; la entrada de capital riesgo internacional; la existencia de inversión en capital, especialmente de business angels; la profesionalización de los inversores: cada vez entienden más las tecnologías y no les causa respeto invertir en ellas.*

Las *start-ups* digitales de Barcelona, cuyo ecosistema se ha consolidado como el quinto *hub* tecnológico europeo por volumen, consiguieron 453 millones de euros en el 2017 (frente a 309 las de Madrid). Cerca de la mitad del crecimiento de la inversión en España se explica por la entrada de más de un centenar de fondos europeos y americanos (Mobile World Capital, 2018), destacando el aumento de tamaño de las rondas de inversión: 3,64 millones de euros de media en 2017, frente a los 1,83 de 2016. Por lo tanto, en el 2017 se confirma la buena tendencia, se consolida el interés de los inversores internacionales por Barcelona, así como destaca el aumento del tamaño de las rondas de inversión, tanto por la mayor capacidad inversora como por la aparición de nuevos fondos de capital riesgo. También es relevante el número de *exits* (ventas o desinversiones en rondas de financiación), más de 50 en los últimos años (Privalia, Social Point, Infojobs, Edreams, Milanuncios, Softonic, Trovit, Buy Vip o Letsbonus, por citar los más importantes). Aunque son necesarios más para poder consolidar el crecimiento, por lo que es vital captar el interés de las grandes corporaciones, de sus actividades de *corporate venturing* que permitan concretar las salidas. Además, cuanto mayor número de *exits* hay, generalmente también un mayor número de emprendedores con experiencia vuelven al mercado, ya sea para crear una nueva empresa o para invertir.

A pesar de que la infraestructura física y de servicios es el factor mejor valorado, algunos expertos inciden en que la insuficiente inversión estatal en infraestructuras disminuye la competitividad de Cataluña. Los oligopolios de servicios básicos y de telecomunicaciones provocan que el coste de algunos de ellos, especialmente de energía, sea relativamente elevado. Se continúa mencionando la necesidad de facilitar espacios de *coworking* equipados, así como de mejorar la calidad de los polígonos y su adecuación a la nueva realidad, especialmente de servicios. Por ejemplo, la visión de Barcelona Tech City es crear una "Bahía Tecnológica" que vaya desde el barrio 22@ hasta el centro de la ciudad, contemplando crecer mediante otros *piers*.

Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (período 2015-2017) (escala Likert de 1 a 9)



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

Para la contextualización de los datos del apartado anterior, a continuación, se presenta un *benchmarking* sobre las condiciones para emprender. Por un lado, la valoración de las condiciones del entorno según la opinión de los expertos europeos de las economías basadas en la innovación, de España y de cada una de las Comunidades Autónomas (tabla 6.1); y, por otro y más interesante (gráfico 6.2), la valoración comparativa media de los expertos de Cataluña, España, Europa y Países GEM con economías basadas en la innovación.

La valoración global de las condiciones del entorno para emprender en Cataluña (53,34) es superior a la de España (49,27), pero inferior tanto a la de Europa (56,50) como a la de los Países GEM basados en la innovación (56,83).

Las condiciones del entorno para emprender de Cataluña respecto de España son superiores en diez de los doce factores, destacando: normas sociales y culturales (+1,17 puntos); acceso a infraestructura comercial y profesional (+0,70); políticas públicas: burocracia e impuestos (+0,56); programas públicos (+0,54); educación y formación emprendedora en la etapa escolar (+0,41); transferencia de I+D (+0,32) y acceso a infraestructuras físicas y de servicios (+0,29).

Respecto a Europa se tienen oportunidades de mejora en la mayoría de factores, excepto en tres que se obtienen valores superiores, los mismos de 2016: programas públicos (+0,48); acceso infraestructura comercial y profesional (+0,28) y normas sociales y culturales (+0,22).

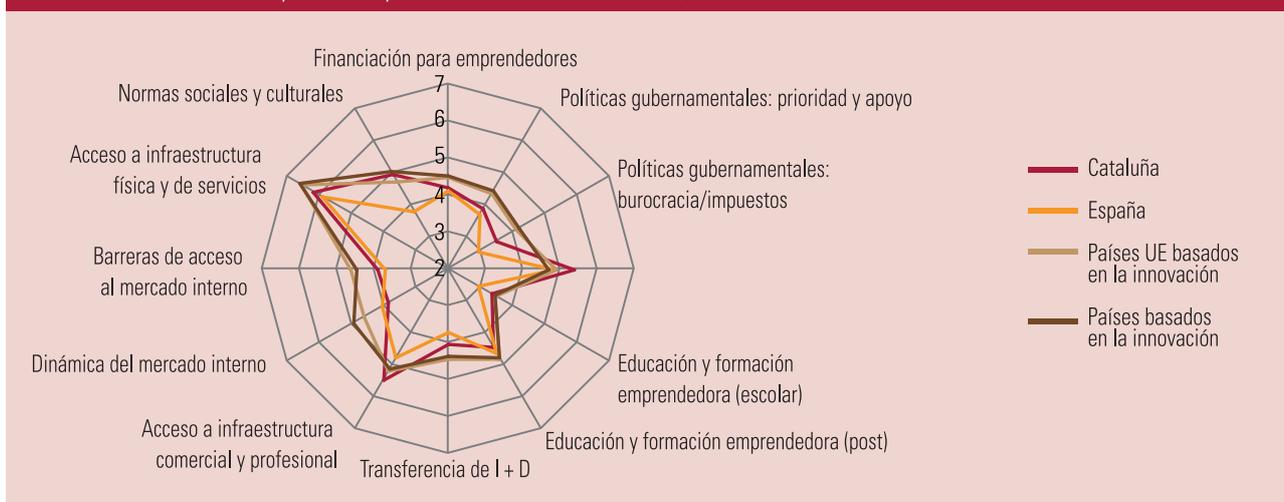
Los únicos factores en que Cataluña es superior a todo el resto (España, Europa y Países GEM basados en la innovación) son también los mismos que en 2016: programas públicos, la mayoría de los cuales son de ámbito local y autonómico, y acceso a infraestructura comercial y profesional. Mientras que es inferior al resto en: dinámica del mercado interno y educación y formación emprendedora en la etapa post escolar.

Aunque en el gráfico 6.2 no se ha incluido de forma individual Estados Unidos, destacar la distancia negativa, aunque menor que en 2016, de Cataluña en tres factores: normas sociales y culturales (-1,75); financiación para emprendedores (-0,77) y dinámica del mercado interno (-0,78).

Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea basados en la innovación, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas, 2017 (escala 1-9)

	EUROPA										COMUNIDADES AUTÓNOMAS							
	PAÍSES EUROPEOS INNOVACIÓN	ESPAÑA	ANDALUCÍA	ARAGÓN	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA LEÓN	CASTILLA LA MANCHA	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	CA DE MADRID	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO		
<b>No. expertos entrevistados</b>	<b>648</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>42</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>48</b>	<b>39</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>		
Financiación para emprendedores	4,5	4,1	3,3	3,6	3,4	3,5	3,7	3,7	4,2	3,6	3,5	3,7	4,0	4,0	3,8	3,7		
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	4,5	3,7	3,4	3,9	3,1	3,9	3,7	3,6	3,9	3,7	4,6	4,3	3,7	4,5	4,0	4,3		
Políticas gubernamentales: burocracia/impuestos	4,2	2,9	2,8	3,7	3,2	3,7	3,6	3,3	3,5	3,4	3,4	3,2	3,2	4,0	3,7	4,2		
Programas gubernamentales	4,7	4,9	4,5	5,5	4,6	4,7	4,8	4,6	5,4	5,3	5,0	5,1	4,9	5,7	5,4	5,4		
Educación y formación emprendedora (escolar)	3,5	2,9	2,8	3,4	3,0	3,2	3,0	2,6	3,4	2,9	3,0	2,9	2,4	3,4	2,3	2,8		
Educación y formación emprendedora (post)	4,8	4,7	4,3	4,5	4,6	4,3	4,6	4,3	4,5	5,1	4,8	4,3	4,7	5,2	4,3	4,8		
Transferencia de I + D	4,4	3,7	3,8	4,1	3,8	3,9	3,8	3,7	4,1	3,8	4,1	4,0	3,7	4,1	4,2	3,7		
Acceso a infraestructura comercial y profesional	5,1	4,8	4,4	5,2	4,8	4,8	5,3	4,8	5,5	5,3	5,4	4,5	4,5	5,4	5,1	5,0		
Dinámica del mercado interno	5,0	4,0	4,1	4,4	3,9	4,2	4,2	4,5	3,9	3,9	4,5	4,2	3,5	4,0	4,0	3,1		
Barreras de acceso al mercado interno	4,5	3,7	3,8	4,2	3,4	4,2	3,8	3,7	3,9	4,3	3,9	4,2	4,0	4,3	3,8	3,4		
Acceso a infraestructura física y de servicios	6,6	5,9	6,2	6,2	6,3	6,2	6,0	6,0	6,2	6,4	6,4	6,2	6,8	6,6	6,3	6,7		
Normas sociales y culturales	5,1	3,8	3,7	4,2	3,8	4,4	4,4	4,0	5,0	4,6	4,2	4,4	3,8	4,6	3,9	3,6		

Gráfico 6.2. 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, 2017



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

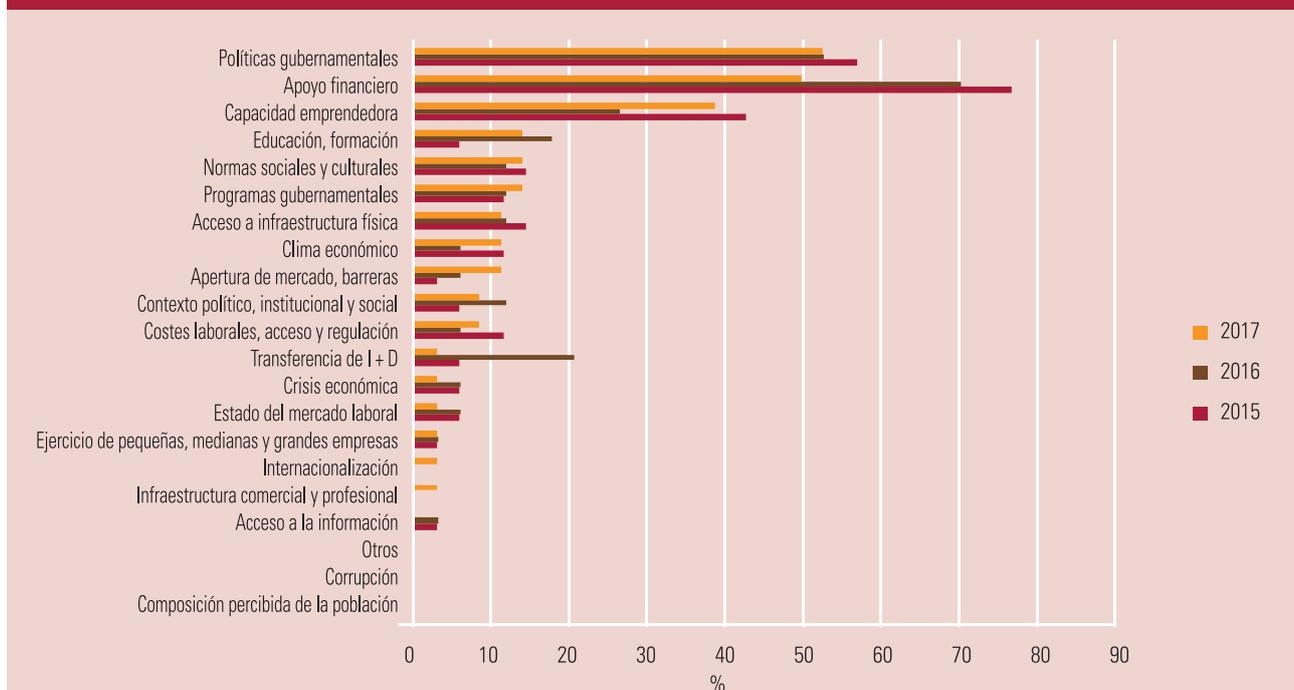
En la encuesta a los expertos también hay una serie de preguntas abiertas en las que cada uno de ellos puede mencionar hasta 3 temas que considere que pueden ser obstáculos a la actividad emprendedora, apoyos a la misma y, por último, las recomendaciones para la mejora del contexto para emprender en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

Los tres principales obstáculos señalados en Cataluña en 2017 (gráfico 6.3) coinciden con los de los últimos años: políticas públicas (53%), apoyo financiero (50%) y capacidad emprendedora (39%).

Las políticas públicas son el principal obstáculo. Se remarca la *discontinuidad en las políticas públicas*, con *falta de apoyo a sectores estratégicos*, que enlaza con la recomendación del pasado año sobre la importancia de mantener una política industrial a largo plazo y que los resultados del Pacto Nacional por la Industria tuvieran una dotación presupuestaria relevante, que situaran la industria y la innovación en el centro del modelo de crecimiento.

Otros aspectos destacados son: *dificultades administrativas y burocráticas; trámites y permisos para el inicio actividad económica; dificultad de las pymes para acceder a compra pública*; no hay ventajas fiscales relevantes para las nuevas empresas, así como un escaso apoyo a su crecimiento: *falta de apoyo fiscal a los family office y business angels que invierten en compañías tecnológicas; y a los pequeños inversores de empresas que cotizan en mercados alternativos bursátiles, para empresas en expansión*.

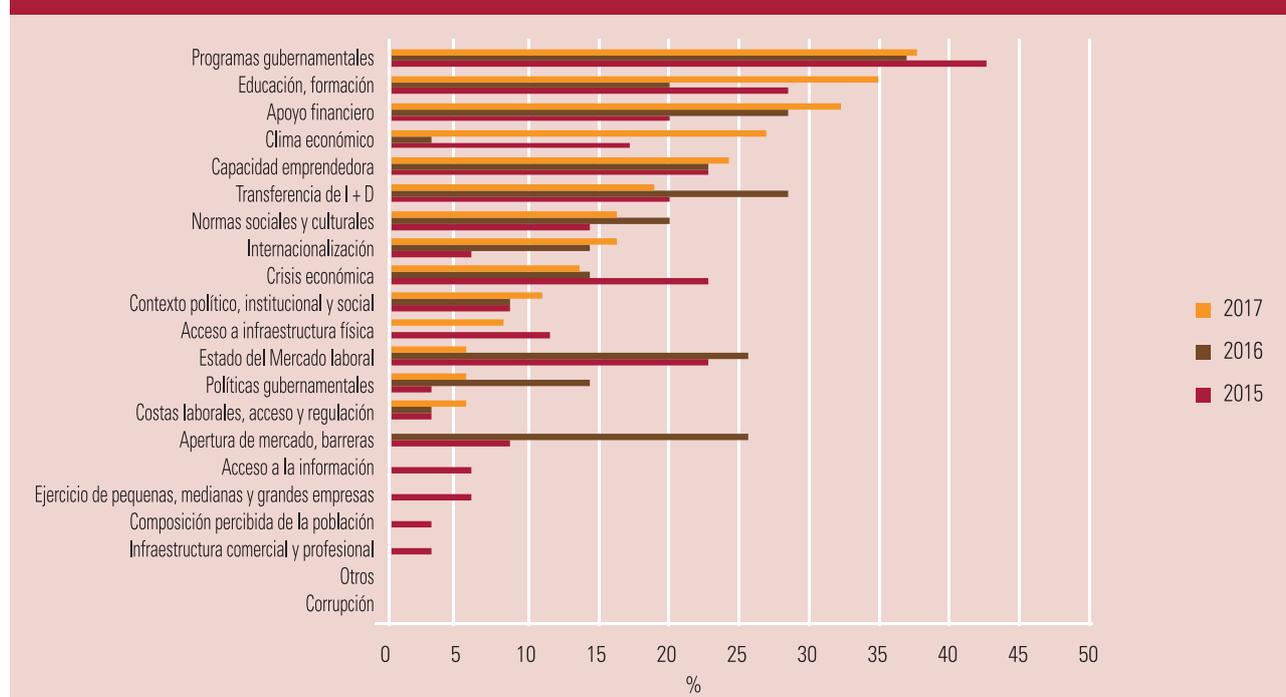
Gráfico 6.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017



Por primera vez en los últimos años la financiación no ocupa el primer lugar entre los obstáculos a la actividad emprendedora. Su incidencia ha ido disminuyendo, desde el 93% en 2012 hasta el 50% en actualidad. Valor este último prácticamente igual que el de Europa (48%) o el de Estados Unidos (53%). Y en consonancia con que en 2017 haya sido el tercer factor de apoyo con mayor puntuación (gráfico 6.4) y, como se ha señalado anteriormente, el factor del entorno que más ha mejorado respecto al año anterior (gráfico 6.1)

La capacidad emprendedora respecto a Europa es un obstáculo 20 puntos porcentuales superior, mientras que las normas sociales y culturales 11 puntos inferior. Se ha producido una disminución de la incidencia de este último obstáculo durante los últimos años, pasando de valores en torno al 40% durante los años 2011-2013 a valores en torno a un 12% durante estos últimos cuatro años. Algunos expertos han señalado que la crisis ha ayudado a recuperar, en parte, la *cultura del esfuerzo*.

Gráfico 6.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017



De nuevo, por tercer año consecutivo, los programas públicos (gráfico 6.4) han sido el factor de apoyo con una puntuación superior (38%). Le siguen: educación y formación (35%); apoyo financiero (32%); clima económico (27%) y capacidad emprendedora (24%) y transferencia de I+D (19%).

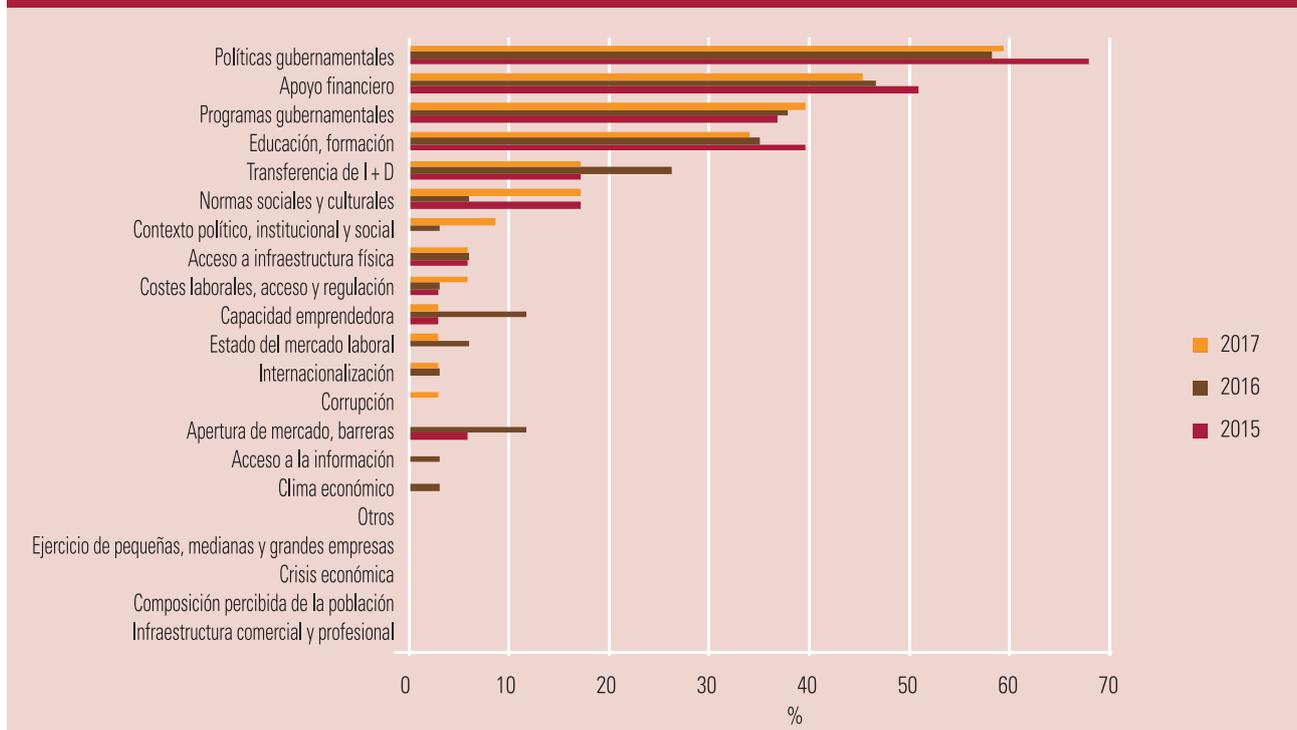
La percepción de mejora del clima económico en este último año, a pesar de la inestabilidad política en Cataluña, ha sido el factor que más ha aumentado respecto al año anterior<sup>2</sup>. La economía catalana creció el 3,4% en 2017, tres décimas por encima del conjunto de España y un punto más que la media de la zona euro. Suma cuatro años de recuperación y tres años consecutivos creciendo por encima del 3% (2,3% en 2014, 3,5% en 2015, 3,5% en 2016 y 3,4% en 2017), lo que configura una fase de fuerte crecimiento. Los dos grandes motores del crecimiento en 2017 fueron el consumo y la inversión. El gasto de los hogares creció el 2,4% y el de la Administración el 1,6%. Mientras que la inversión aumentó el 5% (6,1% en bienes de equipo, cruciales para la fabricación).

<sup>2</sup> La incertidumbre política de Cataluña, especialmente fuerte durante el último trimestre de 2017, queda escasamente recogida en las encuestas a expertos, ya que se realizaron con anterioridad, durante abril-junio de 2017.

A pesar de la mejora de la coyuntura económica, algunos expertos señalan que *todavía perduran los efectos de la crisis sobre los empresarios y la empresa catalana*. No obstante, este crecimiento de la economía catalana ha provocado una *recuperación del mercado de trabajo, que reduce el emprendimiento por necesidad*, como pudo apreciarse en el gráfico 4.10, desde un máximo en 2013 en el que el 36% de la TEA era por necesidad hasta el 25% actual.

La transferencia de I+D también es uno de los factores impulsores relevantes durante estos últimos años, con una puntuación del 20% este año y del 29% en 2016. Precisamente, uno de los retos del ecosistema emprendedor es potenciar la transferencia de tecnología desde los centros de investigación y tecnológicos (muchos de ellos punteros a nivel europeo, como, por ejemplo, Barcelona Supercomputing Center, Centro Nacional de Análisis Genómico, Synchrotron Alba o Centro de Visión por Computador) y que incorporen la mentalidad de lanzar productos y servicios al mercado.

Gráfico 6.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017



En las preguntas abiertas el principal factor impulsor de la actividad emprendedora citado por los expertos es la consolidación de un potente ecosistema emprendedor en torno a Barcelona, que posibilita la creación de *startups*, la atracción de talento y de centros de desarrollo e innovación de grandes multinacionales. Precisamente en el 2017 Barcelona se ha consolidado como el primer *hub* de negocios digitales del sur de Europa; la tercera ciudad europea preferida por los emprendedores para crear sus nuevas empresas; la cuarta ciudad europea donde más se invierte en *start ups* y la quinta en número de *start ups* (Atomico, 2017). La llegada del Mobile (2006) y la creación del 4YFN (2014) han contribuido a que el 70% de las *start ups* en Cataluña tengan vinculación con las TIC. Es también destacable la creación de la asociación *Barcelona Tech City* (2013) y la puesta en marcha del edificio *Pier 01* (2016) en Palau de Mar. Pero no solo el Mobile World Congress y el 4YFN son eventos relevantes, conviene mencionar: Smart City Word Congress, IOT Solutions World Congress, SIL, eDelivery,...u otros como Sonar (Sonar+D) o Primavera Sound, que también contribuyen a la atracción y retención de talento. Y también eventos de ámbito más local, como Bizbarcelona (que genera oportunidades de

negocio, facilita el *networking* y pone al alcance nuevas herramientas empresariales y vías de financiación) o la fiesta de la innovación iFest (que este año ha sido bajo el lema: *The young leaders interaction fest*).

Los elementos clave de este ecosistema son: administración e instituciones de soporte (Barcelona Activa, Acció, Enisa, ICF,...); empresas y organizaciones radicadas en Barcelona, así como los corporates que trabajan sistemáticamente con *start ups* (Agbar, Fluidra, Seat, Banco de Sabadell, Ogilvy, Telefónica...); firmas de capital riesgo y *business angels*; incubadoras y aceleradoras (Incubio, Seedrocket, Conector, Antai Venture Builder...); talento de universidades, centros de investigación, centros tecnológicos y escuelas de negocio; *startups*, nuevas empresas y centros de desarrollo e innovación global de grandes multinacionales (HP, Nestlé, Roche, Asics o King). Por ejemplo, el *Pier 01* cuenta con centros de innovación de grandes empresas como el de Gas Natural Fenosa, el *Metropolis:Lab* de Seat o el *Payment Innovation Hub* de CaixaBank, Samsung y Visa.

En lo relativo a las recomendaciones para mejorar las condiciones del entorno de la actividad emprendedora, del ecosistema emprendedor catalán, el gráfico 6.5 muestra los resultados obtenidos a partir de la opinión de los expertos entrevistados. Las cuatro principales recomendaciones son las mismas que los últimos años: políticas públicas (60%), apoyo financiero (46%), programas de instituciones públicas (40%) y educación y formación (34%). Y coinciden, aunque con diferente intensidad, con las de Europa: políticas públicas (58%), educación y formación (42%), apoyo financiero (39%) y programas públicos (18%). A continuación, se presenta el detalle de algunas de las principales recomendaciones realizadas por los expertos:

En políticas públicas:

- *Definición de sectores estratégicos y apoyo con medidas fiscales, infraestructuras y financiación. Atracción de empresas tractoras. También de entornos empresariales consolidados que sirvan de palanca de impulso.*
- *Mejor tratamiento para atraer talento internacional de todo el mundo para hacer empresas internacionales no locales. Por ejemplo, de personal de fuera de la UE.*
- *Mejorar los incentivos para los emprendedores, reduciendo impuestos, facilitando la contratación de personal eliminando impuestos o facilitando los trámites.*
- *Mejor fiscalidad en los primeros años de vida y en el tratamiento de stock options.*
- *Mejorar las infraestructuras de transporte y de comunicaciones. Corredor del Mediterráneo.*
- *Implementar simplificación administrativa para facilitar los trámites empresariales.*
- *Introducir en la administración de forma real los programas de Compra Pública Innovadora.*

Educación y formación:

- *Fomentar los valores y competencias emprendedoras en todas las etapas formativas, aunque no necesariamente orientadas a crear una empresa. Así como la cultura del esfuerzo.*
- *Mejorar la formación en las escuelas de primaria, secundaria, bachillerato y universidades en relación a la creación de empresas, en la que la actividad de emprender sea una opción laboral más presente y valorada positivamente.*
- *Generalizar el modelo dual en la FP y en muchas carreras universitarias.*
- *Aunque existe talento especializado en start ups y personal de apoyo (abogados, mentores,...), hay necesidad de más ingenieros y desarrolladores, más vocaciones para las ingenierías y otros grados técnicos.*
- *Desarrollar las habilidades comerciales.* En el informe de la pasada edición uno de los expertos remarcaba que los emprendedores, frecuentemente, *más que financiación lo que necesitan son clientes.*
- *Fomentar la cultura de la cooperación y alianzas, necesarias, a menudo, para crecer.*

Apoyo financiero:

- *Profesionalizar el sector inversor.*
- *Aumentar el capital disponible para inversiones y mejorar el acceso al crédito.*
- *Focalizar esfuerzos no solo en capital semilla o estadios iniciales, también en expansión y crecimiento.*
- *Apoyar el capital riesgo con un volumen significativo que pueda tener impacto real, con un programa copiado al de FOND-ICO GLOBAL. Extraordinariamente diseñado, con resultados palpables.*
- *Facilitar la adopción de esquemas de financiación alternativa: crowdfunding, crowdlending.*

Programas públicos:

- *Fomentar la interrelación entre los componentes del ecosistema emprendedor para lograr una densidad que haga de polo de atracción.*
- *Crear programas reales y con recursos suficientes para el apoyo al desarrollo de PyMEs innovadoras, como el programa SME del H2020 de la UE.*
- *Programas enfocados al crecimiento, como puede ser el Programa de aceleración de empresas con alto potencial de crecimiento de la provincia de Barcelona.*
- *Más programas de mentoring y acompañamiento inicial a emprendedores noveles, con personal asesor profesional y especializado.* En este sentido, iniciativas como el servicio de información NEXUS para el personal técnico local son necesarias.
- *Fomento de la innovación abierta y de la emprendeduría corporativa.*

Y acabaremos, como en años anteriores, remarcando la necesidad de mayor calidad de las iniciativas emprendedoras y de mayor tamaño de las empresas, claves para la regeneración del tejido empresarial y mejora de la productividad. Respecto a la calidad, es fundamental que el emprendedor esté capacitado y que la motivación sea por oportunidad. En la mejora de la productividad tiene un papel relevante el tamaño y el sector, por lo que uno de los objetivos de las políticas y programas públicos debería ser el crecimiento de las empresas, especialmente de sectores de alto componente estratégico y que tengan un efecto tractor para otros, como pueden ser los que forman el ecosistema del negocio digital y tecnológico presentes en Barcelona. Algunos de los sectores emergentes a potenciar son ciencias de la vida (biotecnología), energías limpias, *retail*, *media*, turismo, *fintech*, deportes, *smart cities* (*IoT*, movilidad urbana) o subsectores de la tecnología digital como salud, juego o *blockchain*.

## Bibliografía

- ACS Z. J., ARMINGTON C., y ZHANG, T. (2007). The determinants of new-firm survival across regional economies: the role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86, 367–91.
- ATOMICO (2017). *The State of European Tech 2017*.
- AUDRETSCH, D.B., y FRITSCH, M. (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, 36, 113-124.
- AUDRETSCH, D.B., SANTARELLI, E., y VIVARELLI, M. (1999). Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing. *International Journal of Industrial Organization*, 17, 965-983.
- AUTIO, E., y ACS, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 234-251.
- BATISTA, R., FERNÁNDEZ-LAVIADA, A., MEDINA, M., ESTEBAN, N., RUEDA, I., y SÁNCHEZ, L. (2015). Educación en emprendimiento. En A. Fernández-Laviada (dir), *Informe GEM España 2014*. Santander: Universidad de Cantabria.
- CAPELLERAS, J.L., GENESCA, E., y VAILLANT, Y. (2005). El dinamismo empresarial. En E. Genesca *et al.* (Eds.), *La industria en España: Claves para competir en un mundo global* (pp. 41-80). Barcelona: Ariel.
- CAPELLERAS, J.L., CONTÍN-PILART, I., LARRAZA-KINTANA, M., y MARTIN-SANCHEZ, V. (2013). The influence of individual perceptions and the urban/rural environment on nascent entrepreneurship. *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Science*, 26, 96-113.
- CAPELLERAS, J.L., CONTÍN-PILART, I., LARRAZA-KINTANA, M., y MARTIN-SANCHEZ, V. (2018). Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture. *Small Business Economics*. doi: 10.1007/s11187-017-9985-0
- COLOMBO, M., y GRILLI, L. (2010). On growth drivers of high-tech start-ups: Exploring the role of founders' human capital and venture capital. *Journal of Business Venturing*, 25, 610–626.
- FALCK, O. (2007). Survival chances of new businesses: Do regional conditions matter? *Applied Economics*, 39, 2039-2048.
- GERA (2018). *GEM 2017/2018 Global Report*.
- GNYAWALI, D.R., y FOGEL, D.S. (1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43-62.
- HAYNIE, J.M., SHEPHERD, D.A., y McMULLEN, J.S. (2009). An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions. *Journal of Management Studies*, 46, 337-361.
- HERRINGTON, M., y KEW, P. (2017). *GEM 2016 / 2017 Global Report*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association.
- HISRICH, R.D. (2013). *International Entrepreneurship*. Thousand Oaks: Sage.

- KELLEY, D., SINGER, S., y HERRINGTON, M. (2016). *GEM 2015/2016 Global Report*. Londres: Global Entrepreneurship Research Association.
- KOELLINGER, P. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31(1), 21-37.
- LUNDSTRÖM, A., VIKSTRÖM, P., FINK, M., MEULEMAN, M., GLODEK, P., STOREY, D., y KROKSGÅRD, A., (2014). Measuring the costs and coverage of SME and entrepreneurship policy: A pioneering study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38, 941-957.
- MOBILE WORLD CAPITAL (2018). *Digital Startup Ecosystem Overview*.
- MOLE, K.F., y CAPELLERAS, J.L. (2017). Take-up and variation of advice for new firm founders in different local contexts, *Environment and Planning C: Politics and Space*, 36(1), 3-27.
- PORTER, M., SACHS, J., y ARTHUR, J. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. En M. Porter, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, i K. Schwab (Eds.), *The Global Competitiveness Report 2001-2002* (pp. 16-25). New York: Oxford University Press.
- RILEY, J. (2002). Weak and strong signals. *Scandinavian Journal of Economics*, 104(2), 213-236.
- SHEPHERD, D., y DETIENNE, D. (2005). Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 91-112.
- STARTUP GENOME (2017). *Global Startup Ecosystem Report 2017*.
- STOREY, D.J., y GREENE, F.J. (2010). *Small business and entrepreneurship*. London: Pearson.
- UCBASARAN, D., WESTHEAD, P., y WRIGHT, M. (2008). Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human capital matter? *Small Business Economics*, 30(2), 153-173.
- WEICK, K., (1996). Drop your tools: an allegory for organizational studies. *Administrative Science Quarterly*, 41, 301-314.
- WIKLUND, J., y SHEPHERD, D. (2003). Aspiring for, and achieving growth: The moderating role of resources and opportunities. *Journal of Management Studies*, 40(8), 1919-1941.

## Listado de tablas, figuras y gráficos

### Listado de tablas

Tabla 1.1. Países participantes en el GEM 2017-2018 agrupados por áreas geográficas y nivel de desarrollo económico

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

Tabla 1.3. Contexto social, cultural, político y económico y fase de desarrollo económico

Tabla 1.4. Cuadro de Mando Integral GEM Cataluña, 2017

Tabla 1.5. Cuadro de Mando Integral GEM España, 2017

Tabla 1.6. Cuadro de Mando Integral GEM Barcelona, 2017

Tabla 2.1. Percepciones, valores y actitudes para emprender de la población adulta en 2017. Análisis por tipo de economía

Tabla 3.1. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2017 clasificados por tipo de economía

Tabla 4.1. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en Cataluña, 2015-2017

Tabla 4.2. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en Barcelona, 2015-2017

Tabla 4.3. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) según sectores, expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en el 2017. Análisis por tipo de economía

Tabla 5.1. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

Tabla 5.2. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017

Tabla 5.3. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Cataluña, 2017

Tabla 5.4. Distribución por promedio de edad de los colectivos emprendedores femeninos y masculinos en Barcelona, 2017

Tabla 6.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea basados en la innovación, en España, Cataluña y resto de Comunidades Autónomas, 2017 (escala 1-9)

### Listado de figuras

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

Figura 1.2. Modelo conceptual GEM

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

Figura 2.1. Factores que inciden en la decisión de crear una empresa

### Listado de gráficos

Gráfico 2.1. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.2. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.3. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.4. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en Cataluña, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.5. Evolución de la opinión sobre la equidad de los estándares de vida en Cataluña, España,

países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.6. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.7. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.9. 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 2004-2017

Gráfico 2.10. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.11. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.12. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.13. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en Cataluña en los próximos 6 meses dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.14. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.15. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender en Cataluña dependiendo de su grado de involucración en la actividad emprendedora, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.16. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el período 2004-2017

Gráfico 2.17. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes respecto a España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2017

Gráfico 2.18. Percepciones, valores y aptitudes de los barceloneses respecto a las personas del resto de Cataluña, 2017

Gráfico 2.19. Percepciones, valores y aptitudes de los catalanes según que estén involucrados o no en cualquier fase del proceso emprendedor, 2017

Gráfico 2.20. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las comunidades autónomas, en función de la percepción de oportunidades y autovaloración de conocimientos y habilidades para emprender, 2017

Gráfico 2.21. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las comunidades autónomas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia, 2017

Gráfico 3.1. El proceso emprendedor en Cataluña: tasa de población adulta involucrada en el mismo, 2017

Gráfico 3.2. Abandono de la actividad empresarial en Cataluña, 2017

Gráfico 3.3. El proceso emprendedor en Cataluña, 2017

Gráfico 3.4. El proceso emprendedor en Barcelona, 2017

Gráfico 3.5. El proceso emprendedor en España, 2017

Gráfico 3.6. El proceso emprendedor en los países de Europa basados en la innovación, 2017

Gráfico 3.7. El proceso emprendedor en Países GEM basados en la innovación, 2017

Gráfico 3.8. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Cataluña con variaciones interanuales, 2017

Gráfico 3.9. Cuadro resumen del proceso emprendedor en Barcelona con variaciones interanuales, 2017

Gráfico 3.10. Cuadro resumen del proceso emprendedor en España con variaciones interanuales, 2017

Gráfico 3.11. Cuadro resumen del proceso emprendedor en los países de Europa basados en la innovación con variaciones interanuales, 2017

Gráfico 3.12. Cuadro resumen del proceso emprendedor en países GEM basados innovación con variaciones interanuales, 2017

Gráfico 3.13. 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 2004-2017

Gráfico 3.14. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y en negocios nuevos de Cataluña y España, durante el periodo 2004-2017

Gráfico 3.15. 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 2004-2017

Gráfico 3.16. 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 2004-2017

Gráfico 3.17. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en Cataluña durante el periodo 2007-2017, desglosado en los que el negocio continúa (traspaso) o cierra

Gráfico 3.18. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses pero que el negocio continúa (traspaso) en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017

Gráfico 3.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha cerrado un negocio en los últimos 12 meses en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017

Gráfico 3.20. Evolución del % de abandonos que cierran en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2007-2017

Gráfico 3.21. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha emprendido de manera independiente (TEA) y del que lo ha hecho en el interior de organizaciones existentes (EEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en los años 2015 y 2017

Gráfico 3.22. Relación entre el indicador EEA (2017) de países y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)

Gráfico 3.23. Relación entre el indicador EEA (2017) de comunidades autónomas y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)

Gráfico 3.24. Relación entre el indicador TEA (2017) y el nivel de desarrollo medido en PIB per cápita (2017)

Gráfico 3.25. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (comparación con otras economías basadas en la innovación), y respecto de las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes y nuevos, 2017

Gráfico 3.26. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (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, 2017

- Gráfico 4.1. El proceso emprendedor en Cataluña en el 2017 según el motivo para emprender
- Gráfico 4.2. El proceso emprendedor en Barcelona en el 2017 según el motivo para emprender
- Gráfico 4.3. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Cataluña en función del principal motivo para emprender, 2017
- Gráfico 4.4. Distribución de la actividad emprendedora total (TEA) en Barcelona en función del principal motivo para emprender, 2017
- Gráfico 4.5. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es por oportunidad
- Gráfico 4.6. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es por necesidad
- Gráfico 4.7. Evolución del índice TEA en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación durante el periodo 2007-2017 cuando el motivo para emprender es mixto (oportunidad y necesidad)
- Gráfico 4.8. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de tener más independencia personal
- Gráfico 4.9. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de obtener más ingresos
- Gráfico 4.10. Evolución del % que sobre la TEA tiene, en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en 2007-2017, el motivo de emprender por necesidad
- Gráfico 4.11. Evolución de la ratio Oportunidad/Necesidad como indicador de la calidad emprendedora en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2007-2017
- Gráfico 4.12. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Cataluña en 2007-2017 que tiene el motivo de emprender por oportunidad, según la fase del proceso emprendedor
- Gráfico 4.13. Evolución del porcentaje sobre la población adulta de Barcelona en 2007-2017 que tiene el motivo de emprender por necesidad, según la fase del proceso emprendedor
- Gráfico 4.14. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Cataluña, 2017
- Gráfico 4.15. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en Barcelona, 2017
- Gráfico 4.16. Evolución de la proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) con estudios post secundarios (Grado y Postgrado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017
- Gráfico 4.17. Evolución índice TEA por nivel de educación en Cataluña, durante el periodo 2006-2017
- Gráfico 4.18. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (grado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017
- Gráfico 4.19. Evolución del índice TEA correspondiente al nivel de educación Superior (Post-grado) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017
- Gráfico 4.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña en el 2017, según si cuenta con educación específica para emprender
- Gráfico 4.21. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017
- Gráfico 4.22. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el sector de actividad de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.23 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector transformador en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017

Gráfico 4.24 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector de servicios a empresas en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017

Gráfico 4.25 Evolución de la proporción de empresas en fase inicial (TEA) del sector de servicios al consumidor en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, durante el periodo 2006-2017

Gráfico 4.26. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.27. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.28. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años, 2006-2017

Gráfico 4.29. Evolución de los emprendedores consolidados en Cataluña según el tamaño de empleo esperado dentro de cinco años, 2006-2017

Gráfico 4.30. Evolución para los emprendedores en fase inicial (TEA) de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales, periodo 2006-2017

Gráfico 4.31. Evolución para los emprendedores consolidados de Cataluña de la dimensión media actual y esperada en cinco años de sus proyectos empresariales, periodo 2006-2017

Gráfico 4.32. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que tienen o esperan tener en cinco años algún trabajador en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017

Gráfico 4.33. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 5 trabajadores en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2010-2017

Gráfico 4.34. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan tener en cinco años más de 19 trabajadores en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2010-2017

Gráfico 4.35. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017

Gráfico 4.36. Proporción de los emprendedores consolidados (EB) que esperan incrementar el empleo en 10 o más trabajadores y en más de un 50% en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación, 2011-2017

Gráfico 4.37. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según el grado de novedad de sus productos y servicios en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.38. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora) periodo 2006-2017

Gráfico 4.39. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que atribuyen a sus productos un cierto grado de novedad (completamente o algo innovadora), periodo 2006-2017

Gráfico 4.40. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la antigüedad de las tecnologías utilizadas en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.41. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que consideran sus tecnologías

novedosas (cinco años o menos), periodo 2006-2017

Gráfico 4.42. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que consideran sus tecnologías novedosas (cinco años o menos), periodo 2006-2017

Gráfico 4.43. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la competencia percibida en el mercado en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.44. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.45. Proporción de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación que perciben tener poca o ninguna competencia en el mercado en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.46. Evolución de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña según la orientación internacional en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.47. Proporción de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación con intensidad exportadora superior al 25% en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.48. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores en fase inicial (TEA) en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.49. Estimación de la intensidad exportadora (en %) de los emprendedores consolidados en Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2006-2017

Gráfico 4.50. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en Barcelona y Cataluña durante el periodo 2004-2017

Gráfico 4.51. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo, 2017

Gráfico 4.52. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2017 ofrecían un producto completamente o algo novedoso, que usaban tecnologías con menos de cinco años de antigüedad y que tenían poca o ninguna competencia.

Gráfico 4.53. Posicionamiento de Cataluña a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) y con respecto a las comunidades autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en el 2017 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años.

Gráfico 4.54. Posicionamiento de Cataluña en comparación con la media de España, 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), 2017

Gráfico 4.55. Posicionamiento de Barcelona en comparación con la media del resto de Cataluña en 2017 respecto a las principales características de la actividad emprendedora en fase inicial (TEA), 2017

Gráfico 5.1. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

Gráfico 5.2. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017

Gráfico 5.3. Evolución índice TEA por edades en Cataluña durante el periodo 2004-2017

Gráfico 5.4. Evolución índice TEA por edad (18-34 años y 35-64) en Cataluña y España en el periodo 2004-2017

Gráfico 5.5. 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 en el periodo 2006-2017

Gráfico 5.6. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña según tramos de edad, 2017

Gráfico 5.7. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad joven (18-34 años) en Cataluña, 2017

Gráfico 5.8. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados y de las personas no involucradas de edad madura (35-64 años) en Cataluña, 2017

Gráfico 5.9. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Cataluña, 2017

Gráfico 5.10. Distribución por género de los colectivos emprendedores en Barcelona, 2017

Gráfico 5.11. Evolución índice TEA por género en Cataluña y España durante el periodo 2004-2017

Gráfico 5.12. Evolución de la ratio TEA femenina/TEA masculina en Cataluña y España en el periodo 2004-2017

Gráfico 5.13. Evolución TEA femenino en Barcelona, Cataluña, España, países UE basados en la innovación y todos los países basados en la innovación en el periodo 2004-2017

Gráfico 5.14. Evolución índice TEA por género y edad en Cataluña durante el periodo 2004-2017

Gráfico 5.15. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados según género en Cataluña, 2017

Gráfico 5.16. Percepciones, valores y aptitudes de los emprendedores potenciales según género en Cataluña, 2017

Gráfico 5.17. Percepciones, valores y aptitudes de los hombres no involucrados, de los emprendedores potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidados en Cataluña, 2017

Gráfico 5.18. Percepciones, valores y aptitudes de las mujeres no involucradas, de las emprendedoras potenciales, en fase inicial (TEA) y consolidadas en Cataluña, 2017

Gráfico 5.19. Evolución índice TEA por nivel de renta en Cataluña durante el periodo 2004-2017

Gráfico 5.20. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña por nivel de renta, 2017

Gráfico 5.21. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona por nivel de renta, 2017

Gráfico 5.22. Distribución de los colectivos emprendedores en Cataluña por situación laboral, 2017

Gráfico 5.23. Distribución de los colectivos emprendedores en Barcelona por situación laboral, 2017

Gráfico 5.24. Evolución índice TEA por situación laboral en Cataluña durante el periodo 2009-2017

Gráfico 6.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en Cataluña (periodo 2015-2017) (escala Likert de 1 a 9)

Gráfico 6.2. 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, 2017

Gráfico 6.3. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017

Gráfico 6.4. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017

Gráfico 6.5. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en Cataluña, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2015-2017

## Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2017

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

<b>Unidad</b>	<b>Institución</b>	<b>Miembros</b>	<b>Colaboradores</b>
<b>Cantàbria</b>	Universidad de Cantabria  Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	Ana Fernández-Laviada (Directora GEM-Cantàbria) Carlos López Gutiérrez Paula San Martín Espina (Coordinadora) Estefanía Palazuelos Cobo Andrea Pérez Pérez Lidia Sánchez Ruiz	Santander Gobierno Regional de Cantabria Conselleria de Economía, Hacienda y Trabajo
<b>Catalunya</b>	Instituto de Estudios Regionales y Metropolitanos de Barcelona Universidad Autónoma de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Catalunya) Joan Lluís Capelleras Marc Figuls Enric Genescà Teresa Obis	Diputación de Barcelona. Área de Desarrollo Económico Local Generalidad de Cataluña Departamento de Empresa y Conocimiento
<b>Castilla La Mancha</b>	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castella-la Manxa) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki Adrián Rabadán Guerra José M <sup>a</sup> Ruiz Palomo	Universidad de Castilla-La Mancha Junta de Comunidades de Castilla la Mancha Fundación Globalcaja HXXII
<b>Castilla y León</b>	Grupo de Investigación en dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castella i Lleó) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Universidad de León Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
<b>Ceuta</b>	Universidad de Granada	Lázaro Rodríguez Ariza (Director GEM-Ceuta) María del Carmen Haro Domínguez María José González López Sara Terrón Ibáñez Virginia Fernández Pérez Dainelis Cabezas Pulles María del Carmen Pérez López Sara Rodríguez Gómez José Aguado Romero Manuel Hernández Peinado Gabriel García-Parada Ariza María Elena Gómez Miranda Antonia Ruiz Moreno María Teresa Ortega Egea	Universidad de Granada Cátedra Santander de la Empresa Familiar de la Universidad de Granada Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)
<b>Comunidad Autónoma de Madrid</b>	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE), Universidad Autónoma de Madrid Deusto Business School	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Yolanda Bueno Hernández Begoña Santos Urda Miguel Angoitia Grijalba Esperanza Valdés Lías Iñaki Ortega Cachón Iván Soto San Andrés	Universidad Autónoma de Madrid Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE)

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

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

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







